

Отчет N 32346-BY

Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь

Беларусь: окно возможностей для повышения конкурентоспособности
и обеспечения устойчивых темпов экономического роста

ОСНОВНОЙ ДОКЛАД

8 ноября 2005 года

Сектор экономического управления и борьбы с бедностью
Европа и Центральная Азия



Документ Всемирного банка

ВАЛЮТНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Денежная единица = белорусский рубль (бел. руб.)

Обменный курс на 1 января 2005 года:

1 доллар США = 2170 белорусских рублей

ФИНАНСОВЫЙ ГОД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

1 января – 31 декабря

АКРОНИМЫ И АББРЕВИАТУРЫ

ВВП	Валовой внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕС	Европейский Союз
ЕЦА	Европа и Центральная Азия
ЖКХ	Жилищно-коммунальное хозяйство
ИМР	Индикаторы мирового развития
ИПМ	Институт приватизации и менеджмента
ИПЦ	Индекс потребительских цен
МВФ	Международный валютный фонд
МИД	Министерство иностранных дел Республики Беларусь
МСА	Министерство статистики и анализа Республики Беларусь
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
НББ	Национальный банк Республики Беларусь
НДС	Налог на добавленную стоимость
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
ОГР	Обзор государственных расходов
ОССК	Отчет МВФ о соблюдении стандартов и кодексов
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПБ	Платежный баланс
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПМР	База данных «Показатели мирового развития»
ПОФС	Программа оценки финансового сектора
ППС	Паритет покупательной способности
СНГ	Содружество Независимых Государств
СНС	Система национальных счетов
ССРД	Специальный стандарт распространения данных МВФ
СССР	Союз Советских Социалистических Республик
ФСЗ	Фонд социальной защиты
ШЭК	Широкие экономические категории
ЦВЕ	Центральная и Восточная Европа
ЦВЕБГ	Страны Центральной и Восточной Европы и Балтийские государства
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
WITS/COMTRADE	Интегрированная система статистики международной торговли/База данных по статистике торговли товарами статистического департамента ООН

Вице-президент:	Шигео Катсу
Директор отдела Украины, Молдовы и Беларуси:	Пол Бермингем
Директор сектора:	Черил Грэй
Руководитель сектора:	Асад Алам
Руководитель группы экспертов по подготовке отчета:	Лев Фрейнкман

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОСТА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РИСКИ.....	14
A. Макроэкономический обзор динамики роста в Беларуси.....	14
B. Роль экономической политики в достигнутых показателях роста в Беларуси: два этапа и две модели роста	26
C. Структура роста и его источники (согласно статистике национальных счетов).....	33
D. Государственная поддержка реального сектора	43
E. Выводы: основные макроэкономические риски существующей стратегии роста.....	48
ГЛАВА 2. ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И СРЕДНЕСРОЧНЫЕ РИСКИ.....	54
A. Особенности структуры промышленного производства	54
B. Показатели развития промышленности	61
C. Альтернативные показатели промышленного роста	63
D. Основные факторы роста	66
E. Тенденции занятости и производительности	72
F. Динамика удельных издержек на труд в расчете на единицу продукции.....	77
G. Инвестиционные и финансовые показатели	81
H. Сравнительные преимущества промышленности Беларуси: результаты исследований конкурентоспособности.....	89
I. Основные риски нынешней стратегии роста в промышленности	94
ГЛАВА 3. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: БЕЛОРУССКИЙ ВАРИАНТ.....	99
A. Гипотезы и параметры эффективности производства.....	101
B. Эффективность работы и реструктуризация предприятий в Беларуси	104
C. Эффективность деятельности, реструктуризация и форма собственности предприятий: проверка гипотез.....	113
D. Выводы.....	119

Приложение 3.1. Основные выводы анализа реструктуризации предприятий в переходный период	125
Приложение 3.2. Спецификация гипотез	129
Приложение 3.3. Основные результаты исследования реструктуризации предприятий	130
ГЛАВА 4. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	139
А. Обзор результатов развития внешней торговли	139
В. Концентрация и специализация экспорта, комплементарность торговли и внутриотраслевая торговля	153
С. Торговля с Россией: тенденции, роль политических факторов, риски	159
Д. Внешнеторговый режим	168
Е. Выводы и рекомендации	183
Приложение 4.1. Торговая статистика	187
Приложение 4.2. Распределение экспорта-импорта Беларуси по трем классам СНС	201
ГЛАВА 5. СРЕДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЙ	202
А. Структурные детерминанты среды для развития бизнеса	204
В. Поведенческие детерминанты среды для развития бизнеса	206
С. Стоимость соблюдения нормативных требований	212
Д. Анализ качественных показателей среды для развития бизнеса	225
Е. Выводы	228
ГЛАВА 6. РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	230
А. Обзор тенденций развития сектора сельского хозяйства и продовольствия	230
В. Тенденции в развитии сектора в последние годы	231
С. Структурные изменения и изменения отраслевой политики	234
Д. Причины роста производства и производительности сельского хозяйства	241
Е. Белорусский сектор сельского хозяйства и продовольствия конкурентоспособен, но источники его конкурентоспособности неустойчивы	245

Г.	УСТОЙЧИВОСТЬ РАБОТЫ СЕКТОРА	258
Г.	РЕКОМЕНДАЦИИ.....	260
ГЛАВА 7. СОСТОЯНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА		263
А.	ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ В 2001–2004 ГОДАХ.....	265
В.	ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В БЕЛАРУСИ.....	270
С.	ЗАВИСИМОСТЬ ОТ РОССИИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ПОСТАВОК ЭНЕРГОРЕСУРСОВ.....	273
Д.	ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИЕМЛЕМОГО КАЧЕСТВА УСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	275
Е.	МАКСИМИЗАЦИЯ ВЫГОД ОТ ТРАНЗИТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ	281
Г.	ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ	285
Г.	ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	287
ГЛАВА 8. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМ		288
ЛИТЕРАТУРА		295

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

Таблица 1.1. Беларусь: основные макроэкономические показатели	15
Таблица 1.2. Выборочные показатели внешней торговли и уровня долга при применении официального и альтернативного обменного курса белорусского рубля к доллару США, % ВВП	19
Таблица 1.3. Регулирование цен в Беларуси	20
Таблица 1.4. Беларусь: актуарный, традиционный (открытый) и скрытый дефицит (ежегодные потоки и удельный вес в ВВП, %)	30
Таблица 1.5. Рост ВВП: среднегодовые темпы роста, %	34
Таблица 1.6. Вклад в рост ВВП по совокупным расходам (среднегодовой показатель за период, %)	34
Таблица 1.7. Удельный вес импортных товаров в потреблении домашних хозяйств Беларуси в 2000–2004 гг., млн долл. США	37
Таблица 1.8. Отраслевая структура ВВП в % к номинальному ВВП в основных ценах	40
Таблица 1.9. Оплата труда и занятость	41
Таблица 1.10. Объем государственной поддержки, млрд рублей и % ВВП	44
Таблица 1.11. Концентрация налогов в Беларуси: удельный вес 10, 50 и 100 налогоплательщиков в общем объеме поступлений в консолидированный бюджет, %	52
Таблица 2.1. Структура промышленного производства: удельный вес продукции отдельных отраслей в общем объеме промышленного производства, % к итогу	55
Таблица 2.2. Распределение промышленных предприятий по размеру, % к итогу	56
Таблица 2.3. Удельный вес экспорта в Россию отдельных видов товаров в общем объеме национального производства (q) и всего экспорта (s), %	57
Таблица 2.4. Структура промышленности по формам собственности в 2004 г., %	58
Таблица 2.5. Налоговая нагрузка по отраслям промышленности, %	60
Таблица 2.6. Совокупные показатели промышленного развития, 1996–2003 гг.	61
Таблица 2.7. Индексы общего объема продукции по отраслям промышленности (в процентах к предыдущему году)	66
Таблица 2.8. Загрузка производственных мощностей в промышленности, 1995–2003 гг., %	71
Таблица 2.9. Слагаемые роста промышленного производства: удельный вес занятости и производительности в отраслевом росте в 1997–2003 гг., %	75
Таблица 2.10. Изменение издержек на труд на единицу продукции по отраслям, 1997=1	78
Таблица 2.11. Относительный объем инвестиций и объем производства в промышленности, 1999–2003 гг., %	84
Таблица 2.12. Рентабельность и прибыльность продаж, 1999–2004 гг., %	87
Таблица 2.13. Конкурентные преимущества промышленности по рынкам (баланс ответов в процентах к общему числу респондентов, ответивших на вопрос для указанного рынка)	91

Таблица 2.14. Конкурентные преимущества промышленности по рынкам в динамике (процент положительно отметивших вариант из числа ответивших для указанного рынка)	92
Таблица 2.15. Факторы, препятствующие повышению конкурентоспособности (процент отметивших конкретное сочетание фактор – рынок к общему числу респондентов)	93
Таблица 3.1. Характеристики предприятий в выборке	105
Таблица 3.2. Различия в оценках текущей ситуации среди групп предприятий, 2000 и 2004 гг.	107
Таблица 3.3. Доля предприятий, отмечающих рост основных показателей эффективности производства за последнее время	108
Таблица 3.4. Наиболее важные источники финансирования инвестиций для предприятий	109
Таблица 3.5. Использование финансовых ресурсов по типу предприятия, 2004 г.	110
Таблица 3.6. Объекты социальной сферы, находящиеся в собственности предприятий (доля предприятий, имеющих в своем распоряжении объекты социальной инфраструктуры, %) ...	111
Таблица А3.1. Проведение мероприятий по имущественной реструктуризации предприятий	130
Таблица А3.2. Проведение мероприятий по имущественной реструктуризации предприятий	131
Таблица А3.3. Проведение мероприятий по стратегической реструктуризации предприятий	132
Таблица А3.4. Проведение мероприятий по стратегической реструктуризации предприятий (в зависимости от формы собственности).....	133
Таблица А3.5. Перечень переменных, используемых в регрессионном анализе.....	134
Таблица А3.6. Уравнения эффективности производства: уровни производительности и рентабельности.....	135
Таблица А3.7. Уравнения эффективности производства: уровни экспорта и последний рост объемов экспорта.....	136
Таблица А3.8. Уравнения эффективности производства: рост производительности и численности занятых	137
Таблица А3.9. Уравнения эффективности производства: имущественная и стратегическая реструктуризация	138
Таблица 4.1. Беларусь: динамика внешней торговли товарами, 1996–2004 гг.	140
Таблица 4.2. Показатели состояния торговли: Беларусь и отдельные страны Европы.....	142
Таблица 4.3. Географическая структура экспорта товаров, %.....	144
Таблица 4.4. Географическая структура импорта товаров, %	144
Таблица 4.5. Товарная структура экспорта в 1998–2004 гг., %	148
Таблица 4.6. Товарная структура импорта в 1998–2004 гг., %	149
Таблица 4.7. Индексы концентрации экспорта для Беларуси, 2001–2003 гг.....	154
Таблица 4.8. Показатели концентрации экспорта: Беларусь, Литва, Украина и Польша	155
Таблица 4.9. Специализация экспорта в разрезе рынков экспорта: количество товарных групп, имеющих высокие значения показателя ВСП (>2)	156
Таблица 4.10. Индексы Грубеля – Ллойда для Беларуси, Украины и Польши	158

Таблица 4.11. Доля экспорта Беларуси в Россию в видимом потреблении и производстве в России, %.....	160
Таблица 4.12. Трансферты ресурсов Россией в разрезе отдельных каналов, млн долл. США.....	161
Таблица 4.13. Ставки средних и средневзвешенных тарифов в Беларуси, %.....	170
Таблица 4.14. Основные характеристики шкал таможенных тарифов Беларуси и отдельных стран (на несельскохозяйственную продукцию).....	171
Таблица 4.15. Средневзвешенный тариф на импорт сельскохозяйственной продукции для всех РНБ партнерам, 2003 г., по главам ГС, %.....	172
Таблица 4.16. Налогообложение внешней торговли в Беларуси.....	179
Таблица 4.17. Законодательные вопросы вступления в ВТО.....	180
Таблица А4.1. Платежный баланс.....	187
Таблица А4.2. Географическая структура экспорта (млн долл. США).....	189
Таблица А4.3. Географическая структура импорта (млн долл. США).....	189
Таблица А4.4. Товарная структура экспорта, %.....	190
Таблица А4.5. Товарная структура импорта, %.....	190
Таблица А4.6. Товарная структура экспорта по классификации ШЭК, %.....	190
Таблица А4.7. Товарная структура импорта по классификации ШЭК, %.....	191
Таблица А4.8. Общий экспорт, без нефтепродуктов.....	192
Таблица А4.9. Индекс диверсификации экспорта по трехзначному уровню МСТК.....	193
Таблица А4.10. Индекс Хиршмана по трехзначному уровню МСТК.....	193
Таблица А4.11. Индексы выявленных сравнительных преимуществ: общий экспорт, трехзначный уровень МСТК.....	194
Таблица А4.12. Индексы специализации экспорта. Экспорт в страны СНГ, трехзначный уровень МСТК.....	195
Таблица А4.13. Индексы специализации экспорта. Экспорт в Россию, трехзначный уровень МСТК.....	196
Таблица А4.14. Индексы специализации экспорта. Экспорт в ЕС-15, трехзначный уровень МСТК.....	198
Таблица А4.15. Индексы специализации экспорта. Экспорт в НЕС-10, трехзначный уровень МСТК.....	199
Таблица 5.1. Доля частного сектора в ВВП, %.....	204
Таблица 5.2. Различия в режиме регулирования деятельности новых и традиционных предприятий.....	208
Таблица 5.3. Индекс экономической свободы.....	209
Таблица 5.4. Интроспективный индекс прямых иностранных инвестиций (соотношение удельного веса прямых иностранных инвестиций в общемировом ВВП) и интроспективного потенциала прямых иностранных инвестиций (рейтинг среди 140 стран) в 1997–2002 гг.....	216

Таблица 5.5. Изменения в процедурах и условиях осуществления импортных операций	218
Таблица 5.6. Изменения в процедурах и условиях осуществления экспортных операций.....	219
Таблица 5.7. Оценка налоговых проблем субъектами хозяйствования, участвовавшими в опросе	220
Таблица 5.8. Каким образом государство контролирует цены на товары и услуги? (Процент утвердительных ответов).....	221
Таблица 5.9. Оказывают ли государственные органы влияние на ценообразование? (Процент утвердительных ответов).....	222
Таблица 5.10. Оценка уровня занятости руководителями предприятий, в зависимости от размера предприятия, %.....	222
Таблица 5.11. Причины, препятствующие сокращению численности работников (процент утвердительных ответов).....	223
Таблица 5.12. Показатели найма и увольнения работников в 2004 г.	224
Таблица 5.13. Динамика банкротства в 1998–2002 гг.	224
Таблица 5.14. Эффективность процедур банкротства в странах с переходной экономикой в 2003–2004 гг.....	225
Таблица 6.1. Среднегодовой прирост (снижение) общего объема сельскохозяйственного производства в Беларуси, России и Украине, %.....	231
Таблица 6.2. Индекс объемов производства по некоторым видам сельскохозяйственной продукции в Беларуси (1999 = 100).....	232
Таблица 6.3. Рост объемов производства, продуктивности земель и производительности труда (2000–2004).....	232
Таблица 6.4. Развитие белорусского сектора по переработке пищевых продуктов	233
Таблица 6.5. Торговый баланс Беларуси по продуктам питания	234
Таблица 6.6. Правовые и организационные формы крупных сельскохозяйственных предприятий ...	238
Таблица 6.7. Число и средний размер сельскохозяйственных организаций и частных фермерских хозяйств	239
Таблица 6.8. Структура сельскохозяйственного производства и земельная собственность по категориям фермерских хозяйств, %.....	239
Таблица 6.9. Производство и использование сельскохозяйственных машин и удобрений в Беларуси	240
Таблица 6.10. Использование отдельных средств производства в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси в 2000–2003 гг.	242
Таблица 6.11. Рентабельность реализации отдельных сельскохозяйственных товаров по сельскохозяйственным предприятиям в 2000–2003 гг., %	244
Таблица 6.12. Оценка скрытого налогообложения сельскохозяйственных производителей в 2000–2003 гг., процентный показатель производства продукции	246

Таблица 6.13. Цены сельхозпроизводителей Беларуси и России на отдельные виды товаров, в бел. рублях за тонну, 2000–2003 гг.	247
Таблица 6.14. Цены на некоторые виды материальных ресурсов в сельскохозяйственном секторе в Беларуси и России, в бел. рублях за единицу	248
Таблица 6.15. Сравнительные тенденции изменения некоторых показателей продуктивности по определенным видам товаров в Беларуси и России.....	249
Таблица 6.16. Розничные цены на некоторые виды продуктов питания, Беларусь и Россия, в бел. рублях	249
Таблица 6.17. Цены перерабатывающих предприятий на некоторые виды продуктов питания, Беларусь и Россия, в бел. рублях	250
Таблица 6.18. Объем сельскохозяйственного производства, землепользование и государственная бюджетная поддержка, 2000–2005 гг.	252
Таблица 6.19. Источники бюджетных расходов для сельского хозяйства и продовольственного сектора, 2001–2005 гг. (млрд рублей).....	253
Таблица 6.20. Кредитные субсидии 2001–2005 гг.	256
Таблица 6.21. Процентные ставки и уровень кредитования производственных секторов в Беларуси, 2003 и 2004 гг.	257
Таблица 6.22. Объемы бюджетной поддержки сельского хозяйства в некоторых странах в 2003 г. ..	259
Таблица 7.1. Данные об электроэнергетическом и газовом секторах Беларуси, Польши и Украины за 2001–2004 гг.	268
Таблица 7.2. Фактические тарифы на газ в Беларуси с НДС (долл. США/1000 м ³).....	269
Таблица 7.3. Производство и потребление первичных топливно-энергетических ресурсов в Беларуси	274
Таблица 7.4. Стоимость импорта энергоресурсов	274
Таблица 7.5. Скрытое субсидирование в электроэнергетическом секторе	276
Таблица 7.6. Скрытое субсидирование в газовом секторе	277
Таблица 7.7. Тарифы на электроэнергию и газ за 2004 г.	277
Таблица 7.8. Цены на закупаемые у России энергоносители	280
Таблица 7.9. Цены на поставляемый Россией газ на границе стран СНГ (долл. США/млн м ³).....	280
Таблица 7.10. Оценочная экономическая прибыль Беларуси от льготных цен на импортируемый газ (долл. США)	280
Таблица 7.11. Соглашения о тарифах на услуги по транзитной транспортировке газа	284

ПЕРЕЧЕНЬ РИСУНКОВ

Рисунок 1.1А-Ф. Основные макроэкономические показатели Беларуси в сопоставлении с другими странами.....	18
Рисунок 1.2. Показатели Беларуси по реформированию экономики в переходный период в 2004 г.	20
Рисунок 1.3. Перекрестное субсидирование и возмещение затрат в секторе жилищно-коммунального хозяйства (на услуги, оказываемые домашним хозяйствам)	21
Рисунок 1.4. Внутреннее кредитование и реальные процентные ставки по кредитам в Беларуси и соседних странах.....	29
Рисунок 1.5. Сеньораж и инфляционный налог в Беларуси, % ВВП.....	31
Рисунок 1.6. Уровень долларизации: удельный вес депозитов в иностранной валюте в МЗ, %.....	33
Рисунок 1.7. Монетизация (М2/ВВП, %).....	33
Рисунок 1.8. Вклад в рост ВВП по совокупным расходам.....	35
Рисунок 1.9. Производительность труда и рост заработной платы (1995=100 %).....	36
Рисунок 1.10. Внутренние сбережения, инвестиции и разрыв между ними, % ВВП.....	39
Рисунок 1.11. Вклад в рост ВВП: анализ по отраслевому признаку, %.....	40
Рисунок 1.12. Налоговая нагрузка в Беларуси и России в 2003 г., % ВВП	51
Рисунок 2.1. Приватизация и акционирование предприятий республиканской собственности, по годам.....	58
Рисунок 2.2. Отношение прибыль/заработная плата в промышленности, %.....	59
Рисунок 2.3. Вклад отраслей в рост промышленного производства, 1999–2003 гг., %	62
Рисунок 2.4. Оплата труда и производительность труда в промышленности в 1995–2004 гг. (1995 = 100 %).....	62
Рисунок 2.5. Динамика приростов промышленного производства по годам на основе официальной статистики и ответов руководителей предприятий.....	64
Рисунок 2.6. Динамика объемов производства, спроса и запасов готовой продукции на основе ответов руководителей предприятий (баланс ответов).....	65
Рисунок 2.7. Прирост промышленного производства в Беларуси, России и Украине (баланс ответов руководителей предприятий)	67
Рисунок 2.8. Динамика относительного уровня цен производителей промышленной продукции Беларуси и Украины к России (на конец года в процентах к декабрю 1995 г.).....	68
Рисунок 2.9. Относительный уровень потребительских цен и оплаты труда Беларуси к России (в среднем за год, Россия = 100 %).....	69
Рисунок 2.10. Тенденции развития рынка труда в Беларуси в 1990–2004 гг.	73
Рисунок 2.11. Рост занятости в отдельных странах с переходной экономикой, уровни 2002 г. по отношению к минимально низкой отметке в 1994–1996 гг. (минимальное значение занятости = 100).....	74
Рисунок 2.12. Рост занятости и производительности по отраслям промышленности в 1999–2003 гг., %	76
Рисунок 2.13. Тенденции в производительности в различных отраслях промышленности в 1995–2003 гг., %	77

Рисунок 2.14. Динамика издержек на труд на единицу продукции в промышленности Беларуси и России, 1995–2003 гг.....	79
Рисунок 2.15. Производительность труда в отдельных отраслях промышленности Беларуси и России, 1999–2003 гг., долларов США в текущих ценах	80
Рисунок 2.16. Инвестиции в основной капитал в отдельных странах с переходной экономикой, среднегодовые уровни, % ВВП.....	81
Рисунок 2.17. Изменение производства и инвестиционной активности в промышленности Беларуси и России (баланс ответов руководителей предприятий).....	82
Рисунок 2.18. Рост инвестиций в промышленности в 2000–2003 гг. в процентах к предыдущему году	83
Рисунок 2.19. Ответы руководителей предприятий о последних изменениях в показателях работы их предприятий (баланс между ответами тех, кто отметил улучшение, и тех, кто отметил ухудшение).....	86
Рисунок 2.20. Удельный вес убыточных предприятий, %	88
Рисунок 2.21. Прибыль и издержки на труд в промышленности, 1997–2003 гг.	89
Рисунок 2.22. Динамика объемов сбыта на различных рынках (баланс ответов в процентах от общего числа респондентов)	90
Рисунок 3.1. Процент предприятий, указывающих, что конкуренция со стороны импортных товаров не является значимой или лишь незначительно значимой в 1999 и 2002 гг.	123
Рисунок 4.1. Беларусь: торговля товарами, 1996–2004 гг.....	140
Рисунок 4.2. Беларусь: торговля услугами, 1996–2004 гг.	141
Рисунок 4.3. Переориентация торговли: Беларусь и соседние страны	143
Рисунок 4.4а. Торговый баланс в разрезе экспортных рынков (млн долл. США) и показатели двусторонних реальных обменных курсов (1996 = 100 %)	145
Рисунок 4.4б. Торговый баланс за вычетом энергоресурсов в разрезе экспортных рынков (млн долл. США) и показатели двусторонних реальных обменных курсов (1996 = 100 %)...	146
Рисунок 4.5. Индекс условий внешней торговли, 1997–2004 гг.	147
Рисунок 4.6. Ценовые и неценовые факторы роста экспорта и импорта, 1997–2004 гг., %	148
Рисунок 4.7. Экспорт и импорт товаров по категориям конечного использования, %	151
Рисунок 4.8. Экспорт и импорт товаров по категориям конечного использования: Беларусь и соседние страны, %.....	151
Рисунок 4.9. Фактороинтенсивность экспорта: динамика и сравнение с соседними странами, %	152
Рисунок 4.10. Фактороинтенсивность импорта: динамика и сравнение с соседними странами, %.....	152
Рисунок 4.11. Индексы комплементарности торговли для Беларуси, 1998–2003 гг.	157
Рисунок 4.12. Взаимосвязь экспорт – ПИИ: глобальный взгляд 1995–2002 гг.	159
Рисунок 4.13. Экспортные цены России на нефть для отдельных стран, долларов США за тонну	162
Рисунок 5.1. Численность малых предприятий и их удельный вес в объеме производства и занятости	205
Рисунок 5.2. Тарифы на подключение телефонной линии для компаний в процентах к ВВП на душу населения в 2002 г.	206
Рисунок 5.3. Режим экономических стимулов: глобальное видение	209
Рисунок 5.4. Количество фирм-респондентов, вовлеченных в коррупцию, %.....	211

Рисунок 5.5. Восприятие изменений условий для ведения бизнеса.....	212
Рисунок 5.6. Средняя продолжительность процедуры регистрации, дней.....	214
Рисунок 5.7. Что из этих факторов представляет наибольшую угрозу для конкурентоспособности Вашей компании?	215
Рисунок 5.8. Оценка серьезности проблем.....	217
Рисунок 5.9. Средняя продолжительность таможенного оформления импортных товаров в 2001 г., дней	219
Рисунок 6.1. Индекс объема сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств в 1990–2004 гг.	242
Рисунок 6.2. Реальные цены производителей и «внутренние условия торговли» в сельском хозяйстве в 2000–2003 гг.	243
Рисунок 6.3. Реальные цены производителей на отдельные товары, 2000–2003 гг.	244
Рисунок 6.4. Схема системы государственной поддержки сельского хозяйства и продовольственного сектора в Беларуси	252
Рисунок 6.5. Источники государственного финансирования сектора сельского хозяйства и продовольствия в 2004 г. (вверху) и 2001 г. (внизу) (в долларах США в постоянных ценах 2001 г.).....	255
Рисунок 7.1. Соотношение тарифов на газ для населения и промышленности в 2001–2004 гг.	270
Рисунок 7.2. Совокупная доля первичных топливно-энергетических ресурсов в ВВП (по ППС)...	271
Рисунок 7.3. Показатели энергоемкости ВВП (по ППС) по странам мира за 2002 г.	271
Рисунок 7.4. Финансирование энергосберегающих проектов в Беларуси в 2000–2005 гг.....	273
Рисунок 7.5. Внутренняя и внешняя задолженность Беларуси за энергоносители	278
Рисунок 7.6. Беларусь: уровень оплаты за импорт электроэнергии из России	279
Рисунок 7.7. Беларусь: уровень оплаты российским поставщикам газа.....	279
Рисунок 7.8. Объемы транзитной транспортировки российского газа через территорию Беларуси.....	283

ПЕРЕЧЕНЬ ВСТАВОК

Вставка 1.1. Качество белорусской статистики	16
Вставка 1.2. Право «золотой акции» в Беларуси	22
Вставка 1.3. Восстановление и рост экономики Беларуси: важные уроки первых лет переходного периода.....	23
Вставка 1.4. Совершенствование управления государственными финансовыми ресурсами	29
Вставка 1.5. Некоторые проблемные моменты существующей макроэкономической модели, выявленные на основе анализа движения средств	48
Вставка 1.6. Уязвимость платежного баланса.....	50
Вставка 2.1. Минский тракторный завод: типичный пример выживания в переходный период.....	70
Вставка 3.1. Методология исследования	100
Вставка 3.2. Сопоставление результатов проведенных в 2000 и 2004 годах исследований по реструктуризации предприятий	106
Вставка 4.1. Сравнительная динамика экспорта из Украины и Беларуси в Россию	167
Вставка 4.2. Спор между Россией и Беларусью из-за поставок сахара	168
Вставка 4.3. Антидемпинговые меры, применяемые к белорусскому экспорту в настоящее время.....	176
Вставка 4.4. Отдельные направления продвижения экспорта в 2005 году.....	177
Вставка 5.1. Среда для развития бизнеса и рост	202
Вставка 5.2. Основные недостатки модели рыночного социализма 1970-х и 1980-х годов	207
Вставка 5.3. Методология исследования среды для ведения бизнеса.....	213
Вставка 7.1. Международные кредиты, получаемые «Нафтогазом» (Украина)	282
Вставка 8.1. Основные прогнозные и программные документы Правительства	290

ОТ АВТОРОВ

Этот отчет подготовлен группой экспертов Всемирного банка под руководством Льва Фрейнкмана в тесном сотрудничестве с Министерством экономики Республики Беларусь и в партнерстве с несколькими белорусскими фабриками мысли. Основными авторами отчета являются Марина Баканова и Лев Фрейнкман (глава 1), Лев Фрейнкман (глава 2), Сол Эстрин (глава 3), Марина Баканова и Евгений Поляков (глава 4), Грегори Йедржейчак и Светлана Льюис (глава 5), Джерри Бойл и Бекзод Шамсиев (глава 6), Юрий Мирошниченко (глава 7) и Лев Фрейнкман (глава 8). Марина Сидоренко оказала помощь в проведении исследований.

Авторский коллектив выражает признательность Межведомственной рабочей группе Правительства Республики Беларусь во главе с заместителем Министра экономики Татьяной Старченко за содействие, сотрудничество и поддержку на всех этапах подготовки Странового экономического меморандума. Авторский коллектив благодарит Министерство экономики и другие государственные органы за активную помощь в подготовке отчета. Эксперты выражают особую признательность заместителю Министра статистики и анализа Инне Медведевой и другим сотрудникам министерства за своевременную подготовку высококачественной статистической информации. Дискуссии с представителями организаций-доноров, белорусских фабрик мысли и независимыми экспертами имели большое значение для подготовки отчета.

Технические документы для отчета подготовили Александр Готовский, Игорь Желтков, Дмитрий Хамчуков и Ирина Ковалевская (Научно-исследовательский институт экономики Министерства экономики); Виктор Томашевич и Владимир Ельсуков (Научно-исследовательский институт Министерства статистики и анализа); Елена Ключан (Всемирный банк); Вера Волчок, Игорь Пелипась и Сергей Пукович (Институт приватизации и менеджмента) и Виктор Воробьев (Белорусский государственный экономический университет). Существенный вклад в подготовку отчета также внесли Ольга Антимонова, Вероника Бакалу, Бренда Гонсалес-Гермосилло, Балаш Хорват, Николай Лисай, Джон Литвак, Михаил Прядильников, Константин Сениуть, Валерий Дашкевич, Дмитрий Калечиц, Елена Ракова и Ирина Торская. Авторский коллектив выражает благодарность Бенуа Бларель, Марку Дэвису, Тимо Хаммарену, Питеру Томсону, Люсио-Мауро Винхас Де Соуза, Вадиму Воронину и Ростиславу Жуку за полезные комментарии и предложения.

Уша Рани Ханна и Эмили Эвершед помогли в редактировании документа; Людмила Мазай, Ирина Партола и Елена Макаренко обеспечили высокий уровень технической поддержки в течение всего процесса подготовки отчета.

Даниэла Грессани (директор отдела Центральной Европы и стран Балтии) и Томас Ричардсон (МВФ) выступили в качестве рецензентов отчета. Асад Алам является руководителем сектора, отвечающим за подготовку отчета. Черил Грэй является директором департамента. Пол Бермингем является директором отдела Украины, Молдовы и Беларуси. Участие Правительства Ирландии в совместном финансировании имело важное значения для подготовки отчета.

ГЛАВА 1

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОСТА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РИСКИ

1.1 В этой главе представлен обзор макроэкономического развития Беларуси с 1996 года, в том числе рассмотрены источники и структура экономического роста в стране, проанализирована роль макроэкономической политики Правительства в поддержании роста, включая государственную поддержку реального сектора экономики и позитивное влияние экономического роста на занятость и оплату труда в последние несколько лет. Особое внимание уделяется оценке рисков для будущего роста в свете макроэкономических тенденций в Беларуси.

А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР ДИНАМИКИ РОСТА В БЕЛАРУСИ

1.2 С 1996 года в экономике Беларуси отмечается неуклонный и значительный рост. После спада 1992–1995 годов, составившего по оценкам до 40 % ВВП, в 1996 году экономика Беларуси снова начала расти¹. В 1996–2004 годах прирост ВВП составил 77,4 % или в среднем 6,6 % в год. Показатели темпов экономического роста колебались в диапазоне 2,6 – 11,4 % в год (см. таблицу 1.1). В 1999–2002 годах, после финансового кризиса в России, темпы прироста ВВП в Беларуси были относительно умеренными. Однако уже в 2003 году прирост ВВП составил 7 %, а в 2004 году – 11 %.

1.3 Данные официальной статистики о темпах экономического роста в Беларуси часто воспринимаются с определенной долей скептицизма². Однако сопоставление результатов, полученных в ходе конъюнктурных опросов, с данными официальных статистических органов показало сильную взаимосвязь выявленных тенденций роста. Это дает основание утверждать, что экономический рост в Беларуси – не статистический феномен, а реальный факт (другие статистические вопросы рассмотрены во вставке 1.1).³

1.4 Экономический рост в Беларуси имеет под собой широкую экономическую и социальную основу. Его основными движущими силами являются рост производительности труда, повышение энергоэффективности и использования производственных мощностей (более детально эти вопросы изложены в главах 2 и 7). Изменения в финансовой и внешнеэкономической сферах способствовали улучшению макроэкономических условий для роста. В отличие от ряда других стран СНГ, где рост и экспорт по-прежнему сосредоточены в добывающих отраслях при ограниченных возможностях для занятости, структура роста в Беларуси более благоприятна для трудовых ресурсов. Как показано далее в нашем отчете, рост в трудоемких отраслях, подкрепляемый политикой Правительства, направленной на стимулирование роста заработной платы и доходов, способствовал распределению результатов экономического роста среди довольно

¹ Подробное описание исходных условий в Беларуси, первоначальной динамики восстановления экономики и роста представлено в Bakanova et al., 2004.

² Более подробно вопросы статистических измерений и потенциальных источников отклонений в сторону завышения сообщаемых данных национальных счетов рассмотрены в отчете МВФ No. 05/29 (2005, вставка 1). Авторы отчета делают вывод, что «общий размер отклонений в статистических измерениях еще предстоит определить, однако представляется, что они не оказывают существенного влияния на картину, отраженную в официальной статистике по национальным счетам, что указывает на высокий рост объемов производства в последние годы» (р. 4)

³ Более подробная информация представлена в главе 2.

широких слоев населения⁴. В результате, при относительно стабильных и умеренных показателях неравенства произошло значительное сокращение бедности. К 2004 году удельный вес населения, живущего за чертой бедности (национальное определение), снизился до 17,8 %, по сравнению с 38,6 % в 1996 году и 46,7 % в 1999 году. Одновременно с этим с 2001 года отмечается снижение уровня неравенства, который в течение всего периода экономического роста оставался умеренным по региональным стандартам. Следует отметить, что сокращение бедности в Беларуси является отражением более широкой тенденции, которая в последнее время наблюдается в странах с переходной экономикой. Результаты недавнего исследования Всемирного банка (2005b) показывают, что в 1998–2003 годах более 40 миллионов человек в регионе Европы и Центральной Азии (ЕЦА) были выведены из категории малоимущих. Это впечатляющее достижение – результат уникального сочетания двух факторов: высокого экономического роста в странах СНГ и сокращения неравенства в отдельных странах.

Таблица 1.1. Беларусь: основные макроэкономические показатели

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП (номинальный, млн долларов США)*	14 328	13 845	14 522	11 158	13 055	12 313	14 557	17 755	22 880
ВВП на душу населения (в текущих ценах, долларов США)*	1413	1372	1445	1114	1307	1237	1471	1803	2335
ВВП на душу населения по ППС (в текущих ценах, международных долларов США)	3360	3831	4215	4430	4802	5163	5542	6065	6906
<i>изменение к предыдущему периоду, %:</i>									
ВВП	2,8	11,4	8,4	3,4	5,8	4,7	5,0	7,0	11,0
Объем промышленного производства	3,5	18,8	12,4	10,3	7,8	5,9	4,5	7,1	15,6
Объем сельскохозяйственного производства	2,4	-4,9	-0,7	-8,3	9,3	1,8	0,7	6,6	12,9
Индекс потребительских цен	52,7	63,8	73,0	293,7	168,6	61,1	42,6	28,4	18,1
Реальная заработная плата	5,1	14,3	18,0	7,3	12,0	29,6	7,9	3,2	16,8
Уровень безработицы, % **	4,0	2,8	2,3	2,1	2,1	2,3	3,0	3,1	1,9
Уровень бедности (национальное определение)	38,6	32,1	33,0	46,7	41,9	28,9	30,5	27,1	17,8
Индекс Джинни (концентрация доходов)	25,4	25,8	28,3	26,9	27,0	27,8	27,2	25,4	25,4
Баланс государственного бюджета, % ВВП	-1,6	-0,7	-1,0	-2,0	-0,1	-1,9	-1,8	-1,4	0,0
Баланс внешней торговли, % ВВП	-8,0	-10,2	-10,3	-5,1	-6,8	-6,6	-6,3	-7,1	-9,0
Баланс по текущему счету, % ВВП	-3,6	-6,2	-7,0	-1,7	-2,6	-3,2	-2,1	-2,4	-4,6
Чистые ПИИ (по методике ПБ, в текущих ценах, млн долларов США)	104,5	349,5	200,9	443,2	118,6	95,5	453,3	170,3	168,1
Чистые ПИИ на душу населения (по методике ПБ, в текущих ценах, долларов США)	10,3	34,6	20,0	44,2	11,9	9,6	45,8	17,3	17,2
Валовые официальные резервы (в месяцах импорта товаров и услуг)	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6
Население, млн человек	10,14	10,09	10,05	10,0	9,99	9,95	9,90	9,85	9,80

Источники: Министерство статистики и анализа, Национальный банк, Министерство финансов, МВФ, база данных Всемирного банка «Показатели мирового развития» (ПМР).

* По среднему значению официального обменного курса.

** Официально зарегистрированный.

⁴ Это подтверждается выводами отчета Всемирного банка по оценке бедности в Республике Беларусь (2004а) о том, что в стране отмечается значительное сокращение бедности, достигнутое за счет экономического роста, выгоды которого распределялись по отраслям, регионам и группам населения.

Вставка 1.1. Качество белорусской статистики

Данные белорусской официальной статистики часто воспринимаются с определенной долей скептицизма, связанного с бытующим мнением о том, что строгий контроль над выполнением задач по объемам выпуска продукции и целевым показателям роста создает мотивацию для завышения показателей на всех уровнях. Однако такой подход представляется нам слишком упрощенным

В Беларуси с ее высоким уровнем концентрации и регулирования экономики статистика очень хорошо развита. К отчетности предъявляются высокие требования, выполнение которых тщательно контролируется. Жесткие административные санкции применяются в равной степени как за невыполнение установленных показателей, так и за искажение данных. При этом сотрудники государственных органов, которые отвечают за статистику, обладают высоким уровнем профессионализма, а Правительство Беларуси имеет хорошую репутацию в плане выполнения рекомендаций миссий по статистике в рамках программ международной технической помощи. 22 декабря 2004 года Беларусь присоединилась к *Специальному стандарту распространения данных* (ССРД) МВФ.

В 2004 году Международный валютный фонд на основе *Методологии оценки качества данных* провел оценку качества шести основных макроэкономических баз данных (система национальных счетов, индекс потребительских цен, индекс цен производителей промышленной продукции, финансовая, монетарная статистика и статистика платежного баланса) и подготовил *Отчет о соблюдении стандартов и кодексов (ОССК) статистической миссии*. В отчете делается вывод, что за последние несколько лет качество белорусской статистики макроэкономических параметров существенно улучшилось во многих отношениях, хотя по ряду направлений необходима дальнейшая работа.

Наиболее актуальные выводы отчета можно суммировать следующим образом.

- **Обеспечение качества.** В стране создана законодательная база, регулирующая вопросы статистической деятельности. Три основных ведомства – Министерство статистики и анализа, Министерство финансов и Национальный банк Республики Беларусь – в целом хорошо обеспечены квалифицированными кадрами.
- **Обеспечение целостности данных.** Все три ведомства отличаются высоким профессионализмом и должным образом структурируют своих сотрудников по этическим аспектам их работы.
- **Методологическая база.** Все базы данных почти полностью соответствуют требованиям международных методологических руководств, но по некоторым направлениям необходимо принять дополнительные меры. Определенная работа уже проводится, особенно в сфере применения международных классификаций.
- **Точность и достоверность.** В целом, точность и достоверность информации в базах данных заслуживает высокой оценки. Статистическая система Беларуси, в целом, располагает комплексными и своевременными источниками данных. Предпринимаемые меры по оценке и подтверждению надежности источников данных, промежуточных данных и статистических выкладок представляются эффективными.

Однако остаются некоторые сомнения по поводу точности и достоверности представляемых фактических данных. Особенно это касается данных по ВВП, объемам промышленного и сельскохозяйственного производства. Для устранения этих сомнений всем органам, занимающимся подготовкой данных, было рекомендовано повысить требования к процедурам оценки и подтверждения надежности данных и таким образом способствовать росту доверия пользователей к точности и достоверности официальной статистики.

В январе 2005 года миссия МВФ по статистике национальных счетов пришла к следующему заключению:

- Министерство статистики и анализа (МСА) внедрило или находится в процессе внедрения основных рекомендаций ОССК 2004 года.

- МСА проводит целенаправленную работу по систематическому повышению качества данных и демонстрирует приверженность международным стандартам
- В целом, для составления национальных счетов применяются качественные методики и процедуры, и для дальнейшего повышения качества оценок целесообразны лишь незначительные дополнительные мероприятия. В частности, речь идет о совершенствовании расчетов индексов промежуточного потребления и розничной торговли
- Можно улучшить оценки экономической активности неформального сектора
- Что касается оценочных данных по темпам роста ВВП, методы и процедуры, применяемые МСА, соответствуют международным стандартам, и данные по ВВП согласуются с первичными источниками данных
- МВФ полностью поддерживает запланированный на 2006 год переход на новую методологию измерения индекса промышленного производства и ее incorporation в расчеты ВВП

Источники: IMF (2005a), IMF (2005b)

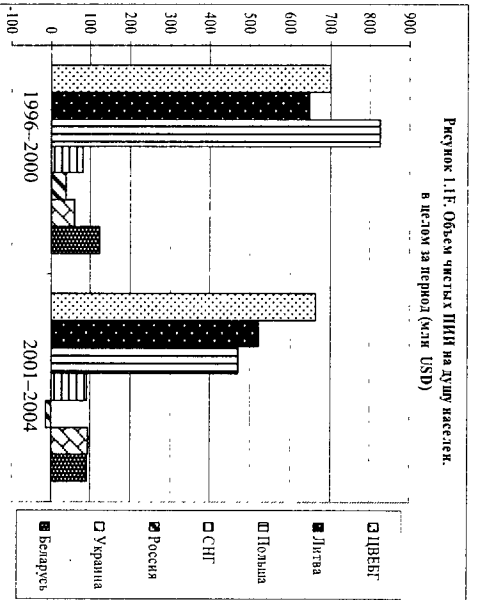
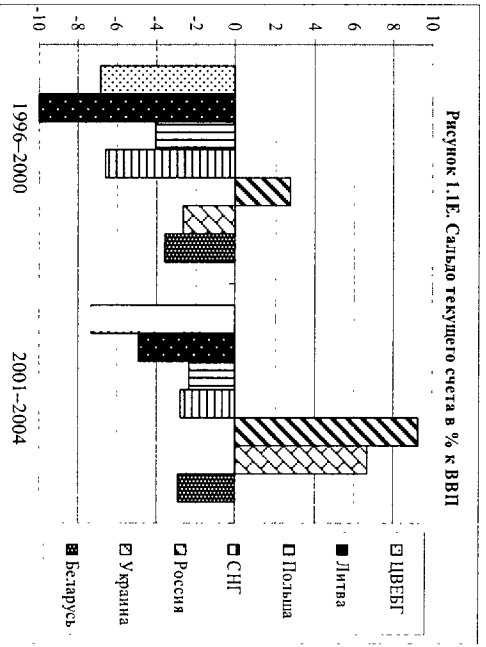
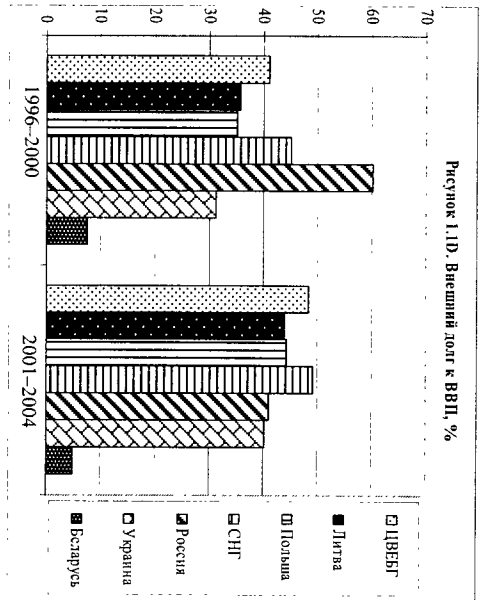
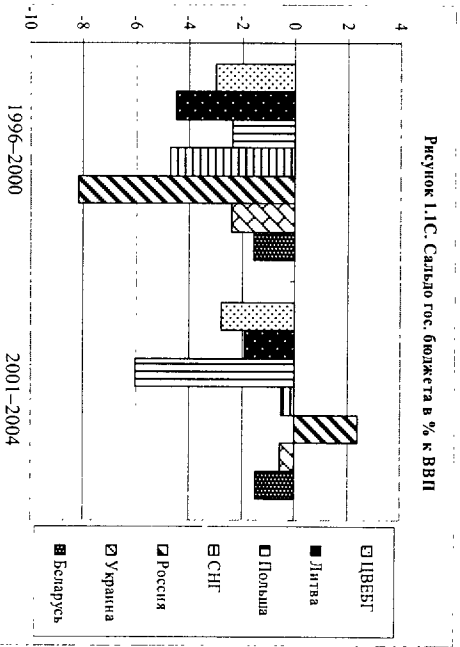
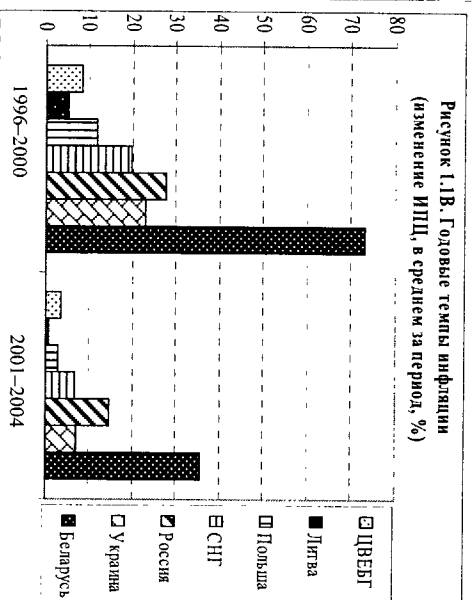
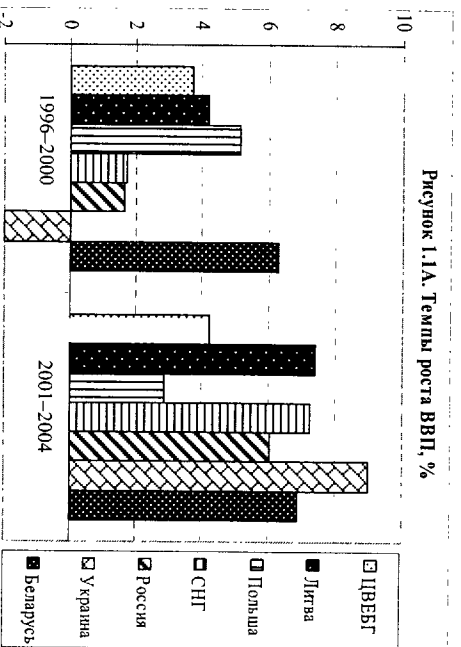
1.5 В своем анализе мы подразделяем экономический рост в Беларуси на два периода: 1996–2000 годы и с 2001 года по настоящее время⁵. Как будет показано далее в этой главе, эти два периода существенно различаются по внешним и внутренним условиям, определяющим характеристики роста в Беларуси. Показатели экономического развития Беларуси в сопоставлении с другими странами с переходной экономикой в определенной степени также различаются в течение этих двух периодов (рисунки 1.1A-F). По ряду показателей – рост ВВП, уровень долга и дефицит – Беларусь выглядит лучше по сравнению с сопоставимыми странами. Однако в течение второго периода относительные преимущества страны постепенно становятся менее явными, а в некоторых случаях утрачиваются полностью. Так, до 2001 года Беларусь по темпам экономического роста опережала страны Центральной и Восточной Европы и Балтийские государства (ЦВЕБГ), а также страны СНГ. Однако в течение второго периода (2001–2004 годы) страны СНГ, как группа государств, демонстрировали лучшие результаты, чем Беларусь, а разница в темпах роста между Беларусью и ЦВЕБГ сократилась. Кроме того, к сравнительно хорошим показателям Беларуси по уровню долга и состоянию торгового и платежного балансов в конце 1990-х годов стоит подходить с определенной долей осторожности, поскольку применение официального обменного курса в период существования системы множественных обменных курсов может искажать данные. При применении альтернативного обменного курса⁶ обнаруживается, что на протяжении первого периода роста у Беларуси были гораздо более серьезные проблемы с платежным балансом, чем принято считать (см. таблицу 1.2). В 1998 году дефицит по текущему счету достиг почти 16 % ВВП, тогда как официальная статистика показывает только 7 %. Однако, оба расчета отражают значительное улучшение всех основных показателей уязвимости экономики к внешним шокам после 1999 года, что свидетельствует о существенном корректировании ситуации во внешнеэкономической сфере (см. рисунок 1.1D)⁷.

⁵ Первый год экономического роста – 1996 – в определенной степени является переходным. Строго говоря, 2000–2001 годы также следует рассматривать в качестве переходного периода к иной модели роста. Для простоты анализа мы включаем 2000 год в первый и 2001 год во второй период роста.

⁶ Альтернативный обменный курс рассчитывается исходя из официального и параллельного рыночного среднего обменного курса, удельный вес которых составляет 30 % и 70 % соответственно.

⁷ Следует отметить значительное ослабление позиций по торговому и текущему счетам платежного баланса в 2004 году. Однако в целом их состояние все же лучше, чем в 1997–1998 годах.

Рисунок 1.1А-Ф. Основные макроэкономические показатели Беларуси в сопоставлении с другими странами



Источник: база данных Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии.

Таблица 1.2. Выборочные показатели внешней торговли и уровня долга при применении официального и альтернативного обменного курса белорусского рубля к доллару США, % ВВП*

	Баланс торговли товарами к ВВП, %		Баланс торговли товарами и услугами к ВВП, %		Баланс текущего счета к ВВП, %		Государственный внешний долг к ВВП, %	
	Официальный курс	Альтернативный курс	Официальный курс	Альтернативный курс	Официальный курс	Альтернативный курс	Официальный курс	Альтернативный курс
1996	-8,0	-9,3	-4,0	-4,7	-3,6	-4,2	6,7	7,8
1997	-10,2	-12,3	-6,2	-7,5	-6,2	-7,5	7,0	8,5
1998	-10,3	-23,2	-7,0	-15,8	-7,0	-15,7	7,0	15,6
1999	-5,1	-9,1	-2,3	-4,1	-1,7	-3,1	7,9	14,2
2000	-6,8	-9,0	-3,4	-4,6	-2,6	-3,5	6,2	8,3
2001	-6,6	-6,5	-4,1	-4,1	-3,2	-3,2	6,2	6,1
2002	-6,3	-6,2	-3,3	-3,3	-2,1	-2,1	5,6	5,5
2003	-7,1	-7,1	-3,8	-3,8	-2,4	-2,4	4,2	4,2
2004	-9,0	-9,0	-5,9	-5,9	-4,6	-4,6	3,2	3,2

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка.

* Альтернативный обменный курс рассчитан как 0,3* официального курса Национального банка Республики Беларусь +0,7* параллельного рыночного обменного курса (во всех случаях использованы средние показатели за период).

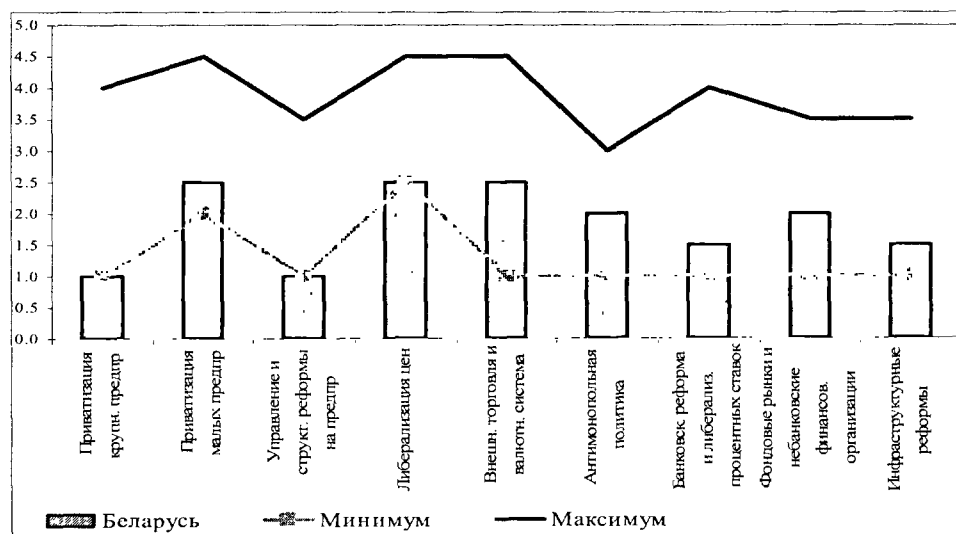
1.6 Результаты макроэкономического развития Беларуси в годы экономического роста неоднозначны (см. таблицу 1.1). С одной стороны, стране удалось сохранить умеренный уровень дефицита и долга. С другой стороны, другие макроэкономические параметры Беларуси – инфляция, приток прямых иностранных инвестиций и баланс по текущему счету – по-прежнему не впечатляют. В течение обоих периодов роста уровень инфляции в Беларуси, значительное снижение которого отмечается лишь в последнее время, был существенно выше, чем в других странах с переходной экономикой, в том числе и в соседних странах. Учитывая низкий уровень резервов, трудности в привлечении достаточного объема прямых иностранных инвестиций и ограниченный доступ к международным финансовым ресурсам, положение текущего счета до сих пор остается рискованным.

1.7 Проведение структурных реформ идет медленно и непоследовательно. В целом, по темпам структурных реформ в различных областях Беларусь отстает от большинства стран с переходной экономикой (см. рисунок 1.2). Из девяти основных областей реформирования, наибольший успех был достигнут в либерализации цен и торговли. Однако показательно, что именно в этой сфере Беларусь, рейтинг которой составляет 2,5, имеет самые худшие показатели среди всех стран с переходной экономикой⁸. После начальной либерализации в первые годы независимости, в 1996–2000 годах дальнейший прогресс в этой сфере был очень незначительным. В течение второго периода (2001 – 2003 годы) страна добилась некоторых успехов: сокращен перечень товаров и услуг, цены на которые подлежат регулированию; увеличилась доля возмещения населением затрат на жилищно-коммунальные услуги, значительно сократились объемы перекрестного субсидирования. Тем не менее даже в этой сфере необходима дальнейшая либерализация. Кроме того, в 2004 году появились тревожные признаки изменения ситуации: увеличился перечень товаров, цены на которые регулируются, снизился уровень возмещения затрат на

⁸ Из 27 стран с переходной экономикой лишь Беларусь, Туркменистан и Узбекистан имеют такой низкий рейтинг в этой сфере.

оказываемые жилищно-коммунальные услуги и снова начала накапливаться задолженность по оплате этих услуг (см. таблицу 1.3 и рисунок 1.3).

Рисунок 1.2. Показатели Беларуси по реформированию экономики в переходный период в 2004 г.



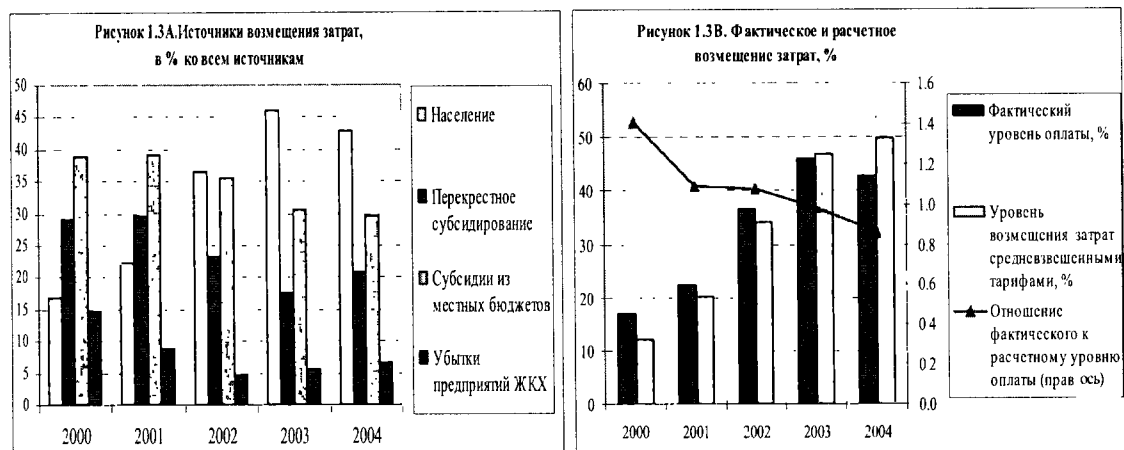
Источник: EBRD Transition Report 2004.

Таблица 1.3. Регулирование цен в Беларуси

	2000	2001	2002	2003	2004
Количество товарных позиций (товары и услуги), попадающих под действие ценового контроля (устанавливаются либо фиксированные, либо предельные цены)	66	66	62	59	61
Удельный вес товаров/услуг с регулируемыми ценами в потребительской корзине, используемой для расчета индекса потребительских цен, %	27	25	24	21	24
Количество товарных позиций (товары и услуги), по которым регулируется маржа (устанавливаются ограничения либо по рентабельности, либо по торговой надбавке)	8	7	7	8	8
Количество предприятий, включенных в перечень монополистов	312	300	265	205	197
Количество экспортных товарных позиций, по которым устанавливаются минимальные экспортные цены	12	12	12	10	11

Источник: Министерство экономики.

Рисунок 1.3. Перекрестное субсидирование и возмещение затрат в секторе жилищно-коммунального хозяйства (на услуги, оказываемые домашним хозяйствам)



Источник: Министерство экономики.

1.8 Малая приватизация пока не завершена, в то время как приватизация крупных объектов государственной собственности носит крайне ограниченный характер. Даже те предприятия, которые были частично или полностью приватизированы, как правило, подвержены сильному административному контролю. Положения о “золотой акции” применяются в отношении ряда приватизированных предприятий (вставка 1.2). Как показывают результаты недавних международных исследований и анализа в главе 5 нашего отчета, среди всех европейских стран с переходной экономикой в Беларуси наименее благоприятные условия для развития бизнеса малых частных компаний и индивидуальных предпринимателей⁹. Неудивительно, что удельный вес частного сектора в ВВП составляет около 25 % (самый низкий показатель среди стран с переходной экономикой)¹⁰, а объемы прямых иностранных инвестиций гораздо ниже необходимых и прогнозируемых, особенно если принимать во внимание стратегическое географическое положение Беларуси, привилегированный доступ на российский рынок, высокообразованные и квалифицированные трудовые ресурсы и сравнительно хорошую инфраструктуру.

1.9 Экономика Беларуси имеет ряд характерных особенностей, которые существенно отличают ее от экономик стран СНГ, ЦВЕ и Балтии. К ним относятся: (i) доминирование традиционных предприятий (государственных или частично приватизированных) в производственной и экспортной сферах; (ii) интенсивное вмешательство государства в дела предприятий, в том числе сохранение некоторых

⁹ World Bank (2003c, 2004b).

¹⁰ EBRD Transition Report (2004). Только Туркменистан имеет аналогичное значение данного показателя. По данным Министерства статистики и анализа, в соответствии с национальным классификатором форм собственности доля частного сектора в ВВП составила 52,1 % в 2003 году. По просьбе МВФ МСА рассчитало долю частного сектора в ВВП в 2003 году и получило в итоге 40,7 %, причем к частной собственности были отнесены частные предприятия, а также ОАО с долей государства менее 50 %. Однако, в отличие от данных ЕБРР, ни одна из вышеприведенных оценок не позволяет проводить межстрановые сопоставления и анализ динамики ВВП в Беларуси по периодам.

элементов плановой системы с установкой целевых показателей по объемам производства, темпам роста заработной платы и уровню занятости; (iii) высокий уровень налоговой нагрузки и массовое перераспределение бюджетных средств для поддержки традиционных предприятий и сохранения уровня занятости; (iv) высокая зависимость от торговли с Россией и низкие темпы географической диверсификации экспорта.

1.10 Сочетание этих факторов давало экономическим аналитикам основание периодически прогнозировать возникновение в Беларуси в ближайшем будущем экономического спада и макроэкономической нестабильности. До сих пор Беларуси удавалось избежать такого развития ситуации. Кроме того, экономический рост и относительная стабильность, отмечаемые в стране в последние годы, создали определенное доверие к выбранной экономической стратегии, равно как и к обоснованности отказа Правительства от копирования реализуемой в соседних странах стратегии стремительных реформ, которые были названы социально деструктивными.

Вставка 1.2. Право «золотой акции» в Беларуси

1 марта 2004 года был принят Указ Президента N 125 «Об особом праве («золотой акции») государства на участие в управлении хозяйственными обществами», который заменил предыдущую редакцию Указа 1997 года. Согласно новому указу, «золотая акция» может вводиться в следующих случаях:

- задолженность субъекта хозяйствования по выплате заработной платы на протяжении трех месяцев;
- серьезные финансовые проблемы субъекта хозяйствования на протяжении шести месяцев;
- необходимость решения вопросов обороны и безопасности государства;
- защита экономических интересов государства, и др.

Данный перечень представляется слишком обширным. В международной практике «золотая акция» применяется, как правило, в крайних случаях, когда этого требуют интересы национальной безопасности.

Возможность применения госорганами «золотой акции» рассматривается международным сообществом как один из основных факторов, препятствующих притоку частных инвестиций в экономику Беларуси. При этом, однако, при обсуждении механизма «золотой акции» в Беларуси часто не принимаются во внимание два важных фактора

- Действие «золотой акции» может быть введено только в отношении субъектов хозяйствования, созданных на базе государственной собственности. Другими словами, «золотая акция» не может быть введена на предприятиях нового частного сектора. Следовательно, согласно законодательству, прямые иностранные инвестиции, созданные с нуля, полностью защищены от применения подобного инструмента.
- Институт «золотой акции» до сегодняшнего дня играл, главным образом, сигнальную роль и представлял собой скорее потенциальную, чем реальную угрозу. На практике «золотая акция» применялась не так часто. На 1 апреля 2005 года право «золотой акции» действовало в отношении пяти акционерных обществ, находящихся в республиканской собственности (завод по производству холодильников, два обувных предприятия, кондитерская и швейная фабрики), и пяти акционерных обществ, находящихся в муниципальной собственности (два предприятия розничной торговли, швейная фабрика, молокозавод и моторемонтный завод). Более того, даже при введении «золотой акции», ее механизм может и не реализовываться, как это было в случае кондитерской фабрики.

Однако введение в 2005 году решением региональных госорганов «золотой акции» на ООО «МНПЗ плюс» – частной компании, не являющейся правопреемником государственного предприятия, – вызывает серьезные сомнения в твердой приверженности властей букве Указа. Более того, это

случай является иллюстрацией гораздо более серьезной проблемы, а именно: незащищенности любого бизнеса в Беларуси от вмешательства в свои дела местных властей

Институт «золотой акции» следует отменить или, как минимум, привести существующее законодательство в соответствие с международной практикой «Золотая акция» в Беларуси воспринимается всем остальным миром как отражение политики вмешательства государства в деятельность реального сектора. Несмотря на то, что данный инструмент применяется редко, сам факт его существования дает крайне негативный сигнал потенциальным инвесторам, которые склонны считать инвестиционный климат Беларуси слишком непредсказуемым и рискованным. В целом, стоимость существования данного инструмента слишком высока для страны, поскольку таким образом подрывается инвестиционный имидж Беларуси

Вместе с тем у белорусского государства нет реальной необходимости использовать «золотую акцию». Государство может и фактически осуществляет свои полномочия и без введения в действие этого инструмента. Примечательно, что «золотая акция» не вводилась ни на одном крупном предприятии, которое может рассматриваться как стратегически важное. Несмотря на то что в отношении большинства белорусских предприятий не применяется «золотая акция», их самостоятельная деятельность ограничивается различными формами административного контроля и обязательными целевыми показателями по объемам выпуска продукции и темпам роста заработной платы. Таким образом, основной задачей для страны является не просто отмена или ограничение института «золотой акции», а улучшение среды для развития всех предприятий – белорусских и иностранных, государственных и частных.

Источник: анализ экспертов Всемирного банка по данным Министерства экономики и МВФ

1.11 Опыт Беларуси в определенном смысле противоречит стандартной парадигме переходного периода, и относительная стабильность белорусской экономики была названа «парадоксом»¹¹. На сегодняшний день в активе Беларуси – девять лет непрерывного роста, впечатляющее снижение уровня бедности, стремительный рост реальной заработной платы и пенсий и низкий уровень безработицы. В тоже время экономический рост не подкреплен последовательной макроэкономической стратегией, решительными структурными и институциональными реформами и успехами в развитии частного сектора. Несмотря на некоторую либерализацию, проведенную в ходе реформ, для экономики Беларуси все еще характерно значительное регулирование и сильный государственный контроль. Комплексная оценка этой «загадки» представляет определенную трудность и является весьма перспективным направлением для дальнейшего диалога Банка с Правительством по вопросам экономической политики. Во вставке 1.3 представлены некоторые выводы более раннего регионального исследования Всемирного банка по поводу «нестандартного» опыта развития Беларуси в 1990-х годах.

Вставка 1.3. Восстановление и рост экономики Беларуси: важные уроки первых лет переходного периода

В отличие от многих стран СНГ, где реформирование экономики прошло частично и не всегда успешно, Беларусь благодаря медленным темпам реструктуризации удалось избежать некоторых серьезных ошибок начального этапа переходного периода

Во-первых, сохранение государственной собственности хотя и не способствовало повышению эффективности практических и стратегических решений на уровне предприятий, но вместе с тем позволило избежать таких негативных явлений, сдерживавших экономический рост в других странах СНГ в 1990-х годах, как распыление крупных производственных фондов, игра на разные курсы и уклонение от налогов. Вместе с тем следует отметить, что быстрая децентрализация в

¹¹ Fischer и Sahay, 2000; Havrylyshyn & Wolf, 1999.

самом начале переходного периода, а в некоторых случаях и фрагментация полномочий власти, возможно, не оставляла вышеуказанным странам СНГ другого политического выбора

Во-вторых. Беларуси удавалось и удается обеспечивать высокий уровень собираемости налогов, что сыграло свою роль в преодолении последствий первоначального сокращения объемов производства. Устойчивость налоговых поступлений в бюджет государства позволяет сохранять высокий уровень поддержки переживающих кризис отраслей и финансировать расходы на социальные нужды. Очень важно, чтобы Беларуси удалось сохранить свой потенциал по сбору налогов и в том случае, если будет принято решение об ускорении темпов экономических реформ. Возможно, кто-то попытается объяснить успехи Беларуси в бюджетно-налоговой сфере авторитарным стилем государственного управления, однако следует отметить, что аналогичная модель государственного устройства в Туркменистане или Узбекистане не дала подобных результатов.

В-третьих, опыт Беларуси показывает, что сохранение старых экономических связей способно минимизировать потрясения переходного периода. В то время, когда страны с переходной экономикой в Центральной Европе переориентировали свой экспорт на Европейский Союз на фоне притока прямых иностранных инвестиций, у стран СНГ не было иных рынков экспорта кроме российского. Между тем в начале переходного периода объем экспортных поставок стран СНГ в Россию сильно сократился, а цены на импортируемые ими энергоносители значительно возросли. Это привело к существенному дисбалансу экспортных и импортных цен. Беларусь же за счет сохранения тесных экономических связей с Россией продолжала получать доходы от экспорта товаров и услуг, что помогло стране относительно безболезненно для себя преодолеть последствия серьезных проблем в торговле, возникших в начале переходного периода.

Таким образом, несмотря на то что избранная стратегия роста сопряжена с серьезными рисками, которые вызывают озабоченность по поводу его долгосрочной устойчивости, Беларуси удалось (может быть случайно) избежать некоторых проблем, возникающих в результате стремительной либерализации экономики. Государству удалось предотвратить распад институционального потенциала в первые годы переходного периода, что, судя по всему, помогло белорусской экономике избежать резкого спада, который пережили все другие страны СНГ. Безусловно, такой результат был обеспечен отнюдь не медленными темпами экономических реформ, а скорее веледствие зависимости от России, готовность которой прямо или косвенно субсидировать бездействие Беларуси определялась геостратегическими соображениями. Такой вариант вряд ли был возможен в случае других стран СНГ.

Источник: «Переходный период: анализ и уроки первого десятилетия». World Bank (2002b)

1.12 Особенности дореформенной структуры промышленного производства и краткосрочный эффект доминирования государственной собственности и административного контроля способствовали восстановлению и росту белорусской экономики (в том числе ускорению темпов роста, отмечаемому в последние годы):

- Беларусь унаследовала от СССР достаточно современную и высокотехнологичную промышленную инфраструктуру с мощным экспортным потенциалом (например, крупные автомобильные и тракторостроительные предприятия, которые оказались более конкурентоспособными на российском рынке, чем другие промышленные предприятия бывшего СССР). В периоды значительного экономического роста в России на их экспортную продукцию был и есть сильный спрос. Кроме того, Беларусь унаследовала важные производственные мощности в химической и нефтеперерабатывающей промышленности, которые доказали свою высокую конкурентоспособность на рынках Европы.
- В отличие от многих крупных промышленных предприятий других республик бывшего Советского Союза, многие предприятия Беларуси утратили лишь незначительную долю своих производственных мощностей в первые годы переходного периода. Это связано главным образом с тем, что распыление активов и утечка

капитала в Беларуси не приобрели масштабный характер (в том числе ввиду медленных темпов приватизации и гораздо более жесткого административного контроля). Особые политические отношения с Россией помогли многим предприятиям получить заказы из России и сохранить производство даже в самые сложные периоды низкого спроса на продукцию в начале 1990-х годов.

- Ведущие белорусские экспортеры представлены традиционными государственными предприятиями, которые работают в режиме мягких бюджетных ограничений. Максимизация прибыли не является первоочередным приоритетом для этих предприятий. По некоторым данным, часть из них продолжает экспортировать продукцию даже в том случае, когда экспортные поставки оказываются нерентабельными.
- Правительство Беларуси стимулирует импортозамещение путем введения нетарифных ограничений на импорт, что является дополнительным каналом государственной поддержки отечественной промышленности. Самые значительные нетарифные ограничения действуют в отношении потребительских товаров. Подобные ограничения способствуют смягчению влияния стимулов государственного спроса на общий спрос на импорт в экономике страны.
- Известно, что применение административных мер в течение ограниченного периода может быть эффективно для решения конкретных четко обозначенных производственных проблем. Очевидно, что некоторые успехи Беларуси в последние годы являются результатом масштабного административного контроля. Так, жесткое административное регулирование энергетического сектора привело к сокращению квазифискального дефицита и накопления задолженности в расчетах за энергоресурсы, что в определенной степени способствовало поддержанию общего государственного долга на довольно низком уровне и содействовало общей макроэкономической стабилизации.

1.13 Еще одним источником относительной экономической стабильности в Беларуси является доступ страны к значительной экономической ренте. Государство довольно эффективно взимает налог с данной ренты¹² и направляет полученные средства на субсидирование нежизнеспособных предприятий, стимулирование внутреннего спроса и обеспечение определенных гарантий занятости населения. Основными источниками такой ренты являются:

- Деятельность ряда крупных предприятий в сфере первичных ресурсов и сырья (нефтепереработка, удобрения). В последнее время эти предприятия находятся в выгодном положении ввиду высоких цен на мировых сырьевых рынках. Беларусь обладает крупными мощностями в области нефтепереработки и, таким образом, может пользоваться преимуществами высоких мировых цен на нефть.
- Привилегированные условия доступа на российский рынок, особенно для предприятий машиностроительного сектора, который является трудоемким и тесно взаимосвязанным с остальными секторами экономики страны. В прошлом, ввиду существования множественных обменных курсов, успешно функционирующие предприятия-экспортеры подлежали дополнительному налогообложению (см. главу 4).
- Поставки энергоносителей из России на льготных условиях. Значительная часть выгод, связанных с дешевыми энергоносителями, не перераспределяется среди потребителей энергии, а сосредоточивается на государственном уровне (см. главу 7).

¹² Наши расчеты в главе 2 показывают, что фактический уровень налогообложения в нефтеперерабатывающей промышленности превышает 80 % создаваемой добавленной стоимости.

1.14 Процесс интеграции с Россией сыграл важную роль в восстановлении белорусской экономики по двум причинам:

- Во-первых, благодаря прямой поддержке спроса. Во второй половине 1990-х годов льготные условия доступа на российский рынок помогли Беларуси сохранить ключевые производственные мощности в промышленности¹³. Оживление экономики России в последние годы способствовало значительному увеличению объемов экспорта по традиционным белорусским экспортным статьям, в том числе трудоемкой продукции машиностроения и радиоэлектроники (грузовые автомобили, тракторы, телевизоры и т. д.).
- Во-вторых, процесс интеграции с Россией стал основной движущей силой корректировки экономической политики в последние годы, в том числе наиболее важных мер реформирования, таких, как унификация обменного курса и постепенный отказ от практики использования кредитов Национального банка для прямого финансирования бюджетного дефицита.

В. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ДОСТИГНУТЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ РОСТА В БЕЛАРУСИ: ДВА ЭТАПА И ДВЕ МОДЕЛИ РОСТА

1.15 Экономический рост в Беларуси, продолжающийся до сегодняшнего дня, можно подразделить на два периода, в течение которых реализовывались две совершенно разные модели роста. На первом этапе (1996–2000 годы) основными факторами роста были:

- Экспансионистская денежно-кредитная политика, которая способствовала поддержанию низкой реальной стоимости белорусского рубля.
- Политика множественных обменных курсов, которая использовалась в качестве инструмента скрытой целевой поддержки одних экспортеров и механизма налогообложения других.
- Политика жесткого контроля над уровнем заработной платы и ценами, способствующая сохранению низких издержек производства и обеспечивающая традиционным экспортерам ценовые преимущества.
- Стимулирование бартерных расчетов с Россией, что в сочетании с режимом множественных обменных курсов обеспечивало трансферты значительных ресурсов белорусским экспортерам.
- Активная политика интеграции с Россией, результатом которой стал более свободный доступ на ее рынки, сохранение льготных цен на газ, а также терпимое отношение российской стороны к задолженности в расчетах за энергоносители. Эта политика также способствовала большей загрузке производственных мощностей в нефтеперерабатывающей промышленности и обеспечила списание белорусских долгов в 1996 году.

1.16 Эта модель роста имела существенные недостатки и не могла поддерживаться в течение длительного времени по следующим причинам:

- Во-первых, данная модель роста предполагала поддержание заработной платы в Беларуси на более низком уровне, чем в России и других соседних странах, что со временем стало серьезной политической проблемой. После унификации обменного

¹³ Более подробно вопрос рассмотрен в главе 4.

курса в 2000 году Правительство коренным образом изменило свою политику в области оплаты труда и сделало систему целевых показателей темпов роста заработной платы в долларовом эквиваленте одним из своих основных приоритетов. В свою очередь, это свело на нет один из ключевых элементов предыдущей модели роста.

- Во-вторых, высокие темпы инфляции и чрезмерное участие Правительства в ценообразовании и формировании обменного курса создали определенные трудности для реализации предприятиями реального сектора любых долгосрочных программ по реструктуризации. Объемы инвестиций в производство сократились.
- В-третьих, условия, в которых главным конкурентным преимуществом на основном рынке сбыта были низкие издержки производства (что рассматривалось предприятиями скорее как следствие государственной политики, чем результат их собственных усилий), еще больше подрывали и без того низкую мотивацию предприятий проводить модернизацию и реструктуризацию.
- В-четвертых, результатом макроэкономической стабилизации в России после 1998 года стало стремительное сокращение бартерных расчетов, вследствие чего белорусская экономика лишилась еще одного источника роста, существовавшего в предыдущие годы.
- И, наконец, оживление экономики России в последние годы, сопровождаемое значимым ростом реальных доходов населения, повысило требования к качеству импортируемых товаров и, соответственно, к конкурентоспособности белорусских товаропроизводителей.

1.17 Макроэкономическая политика в Беларуси на первом этапе была анти-стабилизационной по своей сути. Непоследовательная денежно-кредитная политика с предоставлением льготных кредитов некоторым секторам экономики (сельское хозяйство, жилищное строительство и производство) стимулировала совокупный спрос и внутреннее потребление, но одновременно с этим вела к высокому уровню инфляции, отрицательным процентным ставкам и девальвации сбережений и, тем самым, истощала внутренние источники инвестиций. Валютная политика характеризовалась множественностью обменных курсов при завышенном официальном курсе, нормированной продажей иностранной валюты и обязательной продажей части валютной выручки государству по официальному курсу в качестве налога на экспортеров. В 1998 году разрыв между рыночным и официальным обменным курсом достиг своего максимума и составил 200 %. Такая политика стимулировала импортозамещение, поддерживала определенный уровень “стратегического импорта” (энергоресурсы, продукты питания, медикаменты) и обеспечивала скрытую поддержку отдельных экспортеров. В то же время результатом такой политики стало общее ухудшение условий для экспорта, что сдерживало рост производительности труда в экономике в целом. Это также привело к возникновению параллельных валютных рынков, значительной реальной девальвации, сокращению валютных резервов, активизации бартерных расчетов и деятельности, направленной на поиск ренты. Бюджетно-налоговая политика была основана на чрезвычайно высокой концентрации ресурсов в руках государства и их перераспределении через фискальные и квазифискальные каналы. На эксплицитные общие государственные расходы приходилось около половины ВВП, хотя их реальный уровень был существенно выше¹⁴.

1.18 Такая экономическая политика привела к значительному снижению основных относительных цен в Беларуси по сравнению с Россией, создав существенные ценовые

¹⁴ World Bank (2003a).

преимущества для белорусских экспортеров. Судя по всему, это стало важнейшим фактором роста белорусской экономики в тот период (см. главу 2). Другим важным позитивным результатом вышеуказанной модели роста стало сохранение крупных производственных мощностей в промышленности, которые по мере улучшения внешних условий можно было использовать гораздо более эффективно¹⁵.

1.19 Изменение внешней и внутренней конъюнктуры привело к постепенному (на протяжении 2000–2001 годов) переходу на новую модель роста. Несмотря на все свои недостатки, рассмотренные в разных главах этого отчета, эта модель представляется гораздо более состоятельной, поскольку в ее основе лежат принципы, более приближенные к рыночным. Основными чертами этой модели являются:

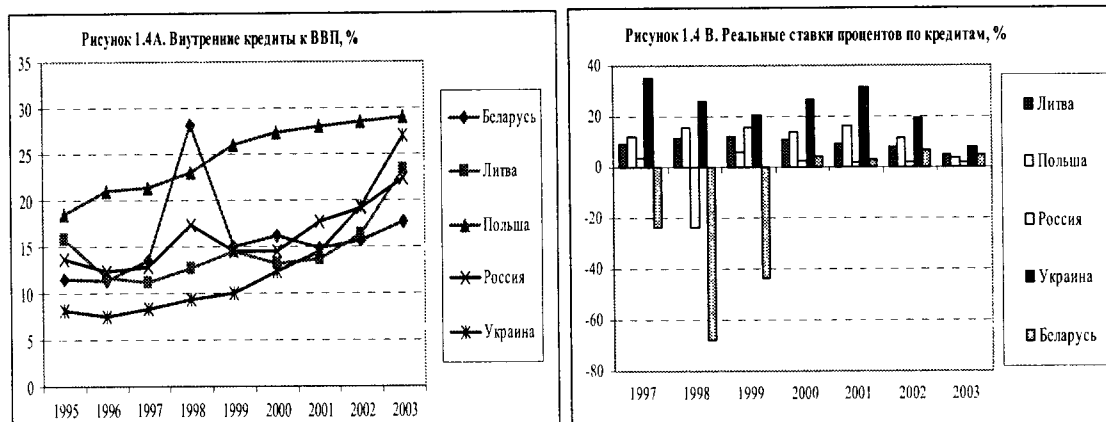
- Усовершенствованная макроэкономическая политика: унификация обменного курса, более жесткая денежно-кредитная политика, существенные фискальные и квазифискальные корректировки и более низкий уровень инфляции.
- Политика в сфере оплаты стоимости энергоносителей и коммунальных услуг, направленная на обеспечение полного возмещения затрат за счет повышения тарифов и жесткой платежной дисциплины.
- Новая политика в сфере оплаты труда и доходов, стимулирующая спрос на внутреннем рынке.
- Поэтапный отказ от бартерных расчетов, который, ко всему прочему, способствовал определенному ускорению процесса диверсификации экспорта и отказа от концентрации экспорта исключительно на российском рынке.
- Целенаправленные политические и административные меры, направленные на сохранение традиционной ниши белорусской продукции на российском рынке.

1.20 Второй период характеризуется рядом позитивных изменений, прежде всего в области макроэкономического управления. В сентябре 2000 года проведена унификация обменного курса. В июне 2000 года официально восстановлена независимость Национального банка¹⁶. Ужесточена денежно-кредитная политика. Национальный банк Беларуси начал проводить политику положительных процентных ставок. Стоимость кредитов в Беларуси постепенно повышается. Реальные процентные ставки по кредитам превысили аналогичные ставки во всех соседних странах, за исключением Украины. Удельный вес внутреннего кредитования экономики вырос с 14,8 % ВВП в 2001 году до 17,8 % в 2003 году. Тем не менее, этот показатель все еще ниже, чем аналогичные показатели соседних стран (см. рисунок 1.4).

¹⁵ Значительное сокращение производственных мощностей было довольно характерно для стран СНГ во время трансформационной рецессии, сопровождаемой закрытием предприятий и распродажей оборудования.

¹⁶ Декретом Президента было отменено принятое ранее решение о подчинении Национального банка Правительству.

Рисунок 1.4. Внутреннее кредитование и реальные процентные ставки по кредитам в Беларуси и соседних странах



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным международной финансовой статистики.

1.21 Правительство Беларуси предприняло меры для существенного улучшения ситуации в сфере управления государственными финансовыми ресурсами. В своих докладах Всемирный банк (World Bank, 2003а) и МВФ (IMF, 2004) признают успехи страны в некоторых важных вопросах финансового управления, в том числе в консолидации бюджета, расширении охвата бюджета, совершенствовании методологии формирования бюджета и составления отчетности и т.д. (вставка 1.4). Однако многие проблемы в финансовой сфере сохраняются до сих пор. Уровень централизации финансовых ресурсов остается чрезмерно высоким по сравнению с остальными странами региона, что негативно сказывается на корпоративном секторе и конкурентоспособности. Хотя в некоторых отраслях (например, в энергетике) масштабы квазифискальных операций были значительно сокращены, эти операции все еще довольно широко распространены (например, государственная поддержка в форме директивных кредитов банковского сектора и налоговых льгот). Сохраняется высокая степень вмешательства государства в процесс кредитования. Ситуация в пенсионной системе неустойчива, и ее финансирование в будущем представляет собой серьезное условное обязательство.

Вставка 1.4. Совершенствование управления государственными финансовыми ресурсами

Беларусь достигла заметных успехов в реформировании управления государственными финансовыми ресурсами и повышении устойчивости и прозрачности системы государственных финансов

- Для повышения эффективности финансового управления создана комплексная нормативная и административная база. В *Закоме о бюджетной системе* четко прописано положение об обеспечении открытости и прозрачности бюджетного процесса. В настоящее время белорусское Правительство ведет работу по подготовке *Бюджетного кодекса* и специальной части *Налогового кодекса*.
- Правительство Беларуси предприняло важные меры по дальнейшей консолидации бюджета путем введения в его состав основных внебюджетных фондов (с 2004 года – Фонд социальной защиты, с 2005 года – отраслевые инновационные фонды).

- Существенно расширена сфера полномочий казначейства: в 2000–2002 годах в систему казначейства были включены счета областных бюджетов, затем постепенно – и счета местных бюджетов. Счета Фонда социальной защиты и инновационных фондов были переданы в ведение Казначейства соответственно в 2004 и 2005 годы
- В 2004 году прекращена практика использования кредитов Национального банка для финансирования бюджетного дефицита
- Значительно усовершенствована бюджетная классификация.

Источник: World Bank, (2003b), IMF, Министерство финансов.

1.22 После 2000 года были осуществлены значительные корректировки в бюджетно-налоговой сфере, хотя они остались практически незамеченными. В Беларуси официальный уровень бюджетного дефицита (рассчитанный как по кассовому методу, так и по методу начисления) всегда был довольно низким. Однако поскольку квазифискальный (скрытый) дефицит не учитывается, данные не всегда дают полную информацию. Показатель актуарного дефицита дает более точное представление об общей тенденции накопления обязательств государственным сектором¹⁷. В 2004 году объем актуарного дефицита в Беларуси снизился до 1 % ВВП, по сравнению с 11 % в 2000 году¹⁸. Этому способствовало уменьшение притока внешних заимствований, поэтапное сокращение квазифискальных операций в энергетическом секторе и сокращение масштабов квазифискальных операций Национального банка (см. таблицу 1.4).

Таблица 1.4. Беларусь: актуарный, традиционный (открытый) и скрытый дефицит (ежегодные потоки и удельный вес в ВВП, %)

	2000	2001	2002	2003	2004
Внешний долг, млрд руб.	474,1	297,4	395,1	77,8	75,6
% ВВП	5,2	1,7	1,5	0,2	0,2
Внутренний долг, млрд руб.	241,2	656,0	352,9	751,4	672,0
% ВВП	2,6	3,8	1,4	2,1	1,4
Резервные деньги, млрд руб.	221,1	439,8	270,6	570,6	707,1
% ВВП	2,4	2,6	1,0	1,6	1,4
Внешняя задолженность энергетического сектора, млрд руб.	197,1	198,5	(162,8)	49,5	(364,6)
% ВВП	2,2	1,2	(0,6)	0,1	(0,7)
Кредиторская задолженность по бюджетным средствам, млрд руб.	62,0	182,9	(17,4)	(73,9)	53,7
% ВВП	0,7	1,1	(0,1)	(0,2)	0,1
А. Увеличение обязательств, всего, млрд руб.	1195,5	1774,6	838,4	1375,4	1143,8
% ВВП	13,1	10,3	3,2	3,8	2,3
Доходы от приватизации, млрд руб.	7,3	12,5	427,0	36,0	39,7
% ВВП	0,1	0,1	1,6	0,1	0,1
Потери валовых официальных резервов Национального банка, млрд руб.	(185,8)	(163,9)	(351,3)	(187,1)	(630,6)
% ВВП	(2,0)	(1,0)	(1,3)	(0,5)	(1,3)

¹⁷ Определения и страновые сопоставления представлены в работе Freinkman et al. (2003).

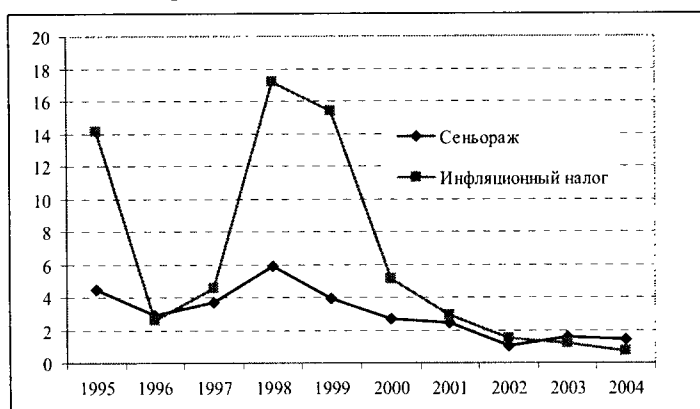
¹⁸ Ввиду недостаточности данных, мы производим расчет объема скрытого дефицита исходя из неполного перечня квазифискальных операций. Тем не менее мы считаем, что полученные нами сводные показатели отражают реальный масштаб макроэкономических корректировок, которые имели место в 2000–2004 годах.

В. Потери активов, всего, млрд руб.	(178,0)	(151,4)	75,7	(151,1)	(590,9)
% ВВП	(1,9)	(0,9)	0,3	(0,4)	(1,2)
С. БГС* (Актуарный дефицит) = А + В	1017,0	1623,2	914,0	1224,3	552,9
% ВВП	11,1	9,5	3,5	3,3	1,1
Бюджетный дефицит (по методу начисления), % ВВП	1,0	3,1	1,9	1,1	0,0
Скрытый дефицит, % ВВП	10,1	6,4	1,6	2,2	1,1
<i>Примечание.</i>					
Бюджетный дефицит (по кассовому методу), % ВВП	0,1	1,9	1,8	1,4	0,0
ВВП, млрд руб.	9134	17 173	26 138	36 565	49 445
Обменный курс, (средний за период)	933	1,383	1,784	2,075	2,164

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства финансов, Министерства статистики и анализа, НББ и МВФ.

* Баланс государственного сектора.

Рисунок 1.5. Сеньораж и инфляционный налог в Беларуси, % ВВП



Источники: расчеты экспертов Всемирного банка по данным НББ.

1.23 Повышение эффективности макроэкономической политики привело к снижению темпов инфляции и постепенной де-долларизация. Хотя уровень инфляции в Беларуси (по индексу потребительских цен) остается самым высоким в регионе, он снизился до 18,1 % в 2004 году по сравнению с трехзначными цифрами в 2000 году¹⁹. Снижения инфляции удалось достичь за счет проводимой НББ политики положительных процентных ставок, а также унификации обменного курса и последующей стабилизации валютного рынка. Кроме того, в 2004 году замедление темпов инфляции сопровождалось постепенным отказом от практики использования кредитов Национального банка для финансирования дефицита бюджета. В результате более жесткой денежно-кредитной политики снизился сеньораж и инфляционный налог (см. рисунок 1.5). Значительно снизился инфляционный налог на реальный сектор и население – с около 16 % ВВП в 1998–1999 годах до менее 1 % в 2004 году.

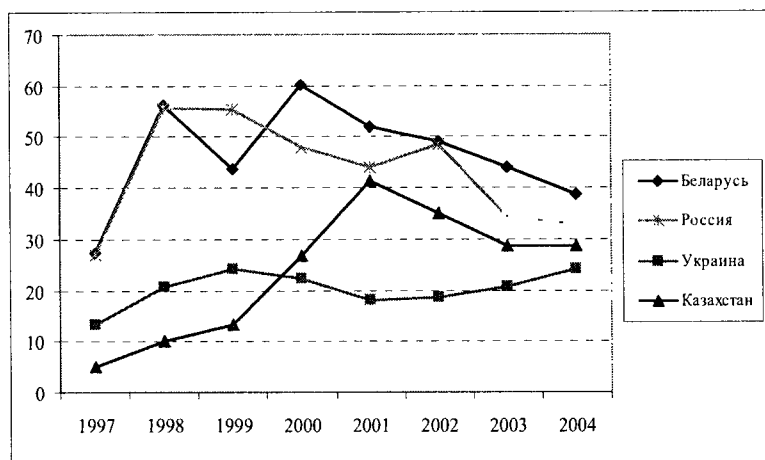
¹⁹ Высокая инфляция во время второго этапа роста объясняется, главным образом, шоками предложения, особенно в результате корректирования тарифов на коммунальные услуги. По данным МВФ, в 2002 году, когда стоимость коммунальных услуг особенно сильно возросла, более трети общего 35-процентного повышения индекса потребительских цен приходилось на корректировки в связи с отменой регулирования и другими потрясениями в сфере предложения. Вместе с тем следует отметить, что финансовым органам страны удалось справиться с этими проблемами и минимизировать негативное воздействие роста тарифов на объемы производства (IMF, 2003a).

1.24 Более взвешенная денежно-кредитная и валютная политика способствовала росту спроса на деньги и уменьшению уровня долларизации (см. рисунок 1.6). Долларизация уменьшилась на 1/3 по сравнению с 2000 годом, когда ее уровень достиг рекордной отметки в 60 %. Однако, уровень долларизации в Беларуси все еще выше, чем в большинстве стран СНГ.

1.25 С 2000 года в Беларуси отмечается постепенный рост монетизации, которая, тем не менее, до сих пор остается на чрезвычайно низком уровне – около 11 % ВВП в 2004 году (см. рисунок 1.7). В этом плане ситуация в Беларуси существенно отличается от ситуации в ряде других стран региона, в которых изначально уровень монетизации был примерно таким же, как в Беларуси, но которые впоследствии добились больших успехов. Например, уровень монетизации в Украине в 1997 году составлял 13,3 % ВВП, а в 2004 году достиг 36,4 % ВВП. Самый высокий уровень монетизации – 13 % ВВП – был зафиксирован в Беларуси в 1998 году, после чего он резко упал в 1999–2000 годах и на сегодняшний день так и не восстановился до прежнего уровня.

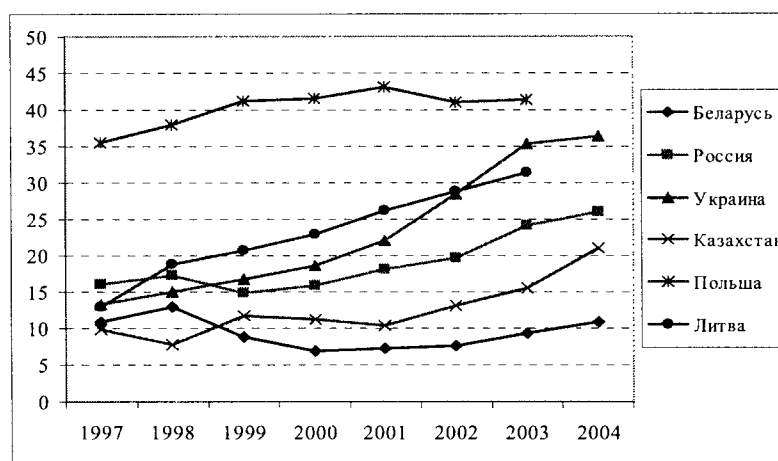
1.26 Хотя макроэкономическая политика Беларуси в 2000–2001 годах была направлена, в первую очередь, на восстановление макроэкономической дисциплины, большое внимание уделялось также мероприятиям по ускорению роста реальной заработной платы, что привело к серьезной эрозии имевшихся ранее ценовых преимуществ. В 2000 году восстановлен паритет внутренних цен с Россией. В 2001 году средняя заработная плата в Беларуси составляла 80 % аналогичного показателя в России – максимальное значение на сегодняшний день. Это совпало с существенным замедлением темпов экономического роста в Беларуси в 2000–2002 годах. Изменение макроэкономической конъюнктуры и соответствующее изменение мотивации вынудило экспортеров принимать меры по постепенному корректированию своей рыночной стратегии и переориентации на ниши рынка с более высоким качеством и, соответственно, более высокими ценами. В 2003 году в Беларуси снова наметилось ускорение темпов экономического роста. В определенной мере, это было связано со значительным ростом в России, который сопровождался укреплением российского рубля и стремительным повышением реальной заработной платы. Однако, как показано в следующих главах, рост в Беларуси в 2003–2004 годах качественно отличался от модели роста конца 1990-х, поскольку он сопровождался реальным улучшением ситуации на микроуровне и инвестициями в модернизацию существующих экспортных мощностей.

Рисунок 1.6. Уровень долларизации: удельный вес депозитов в иностранной валюте в М3, %



Источник: Национальный банк Беларуси, Национальный банк Украины, Национальный банк Казахстана, данные международной финансовой статистики.

Рисунок 1.7. Монетизация (M2/ВВП, %)



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Национальных банков указанных стран.

1.27 В целом, главной особенностью второго этапа роста было увеличение возможностей предприятий для осуществления инвестиционной деятельности и усиление мотивации повышать эффективность своей работы. Объем инвестиций в промышленность (без учета энергетики) вырос с 4,4 % ВВП в 1996 году до 5,4 % в 2000 году и до 5,7 % в 2003 году.

С. СТРУКТУРА РОСТА И ЕГО ИСТОЧНИКИ (СОГЛАСНО СТАТИСТИКЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ)

1.28 Темпы роста разных компонентов совокупного спроса различались по периодам, однако в течение обоих рассматриваемых периодов самый высокий рост наблюдался в сфере расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Темпы

роста конечного потребления государственного сектора существенно замедлились во втором периоде, в то время как темпы роста валового накопления увеличились более чем в два раза, а темпы роста импорта товаров и услуг – почти в четыре раза (см. таблицу 1.5). Различия в динамике отдельных компонентов совокупных расходов отражают изменение роли этих компонентов на протяжении обоих периодов экономического роста.

Таблица 1.5. Рост ВВП: среднегодовые темпы роста, %

	1996–2000	2001–2004	1996–2004
Валовой внутренний продукт	6,3	6,9	6,6
Общее потребление товаров и услуг	8,3	9,4	8,8
Потребление домашних хозяйств	9,7	12,4	10,9
Государственное потребление	4,5	0,9	2,9
Сектор государственного управления	4,8	1,0	3,1
Потребление государственных организаций	3,0	0,4	1,8
Валовое накопление	5,1	12,1	8,2
Валовое накопление основного капитала	5,0	10,9	7,6
Экспорт товаров и услуг	9,0	10,7	9,7
Импорт товаров и услуг	3,0	12,4	7,1

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

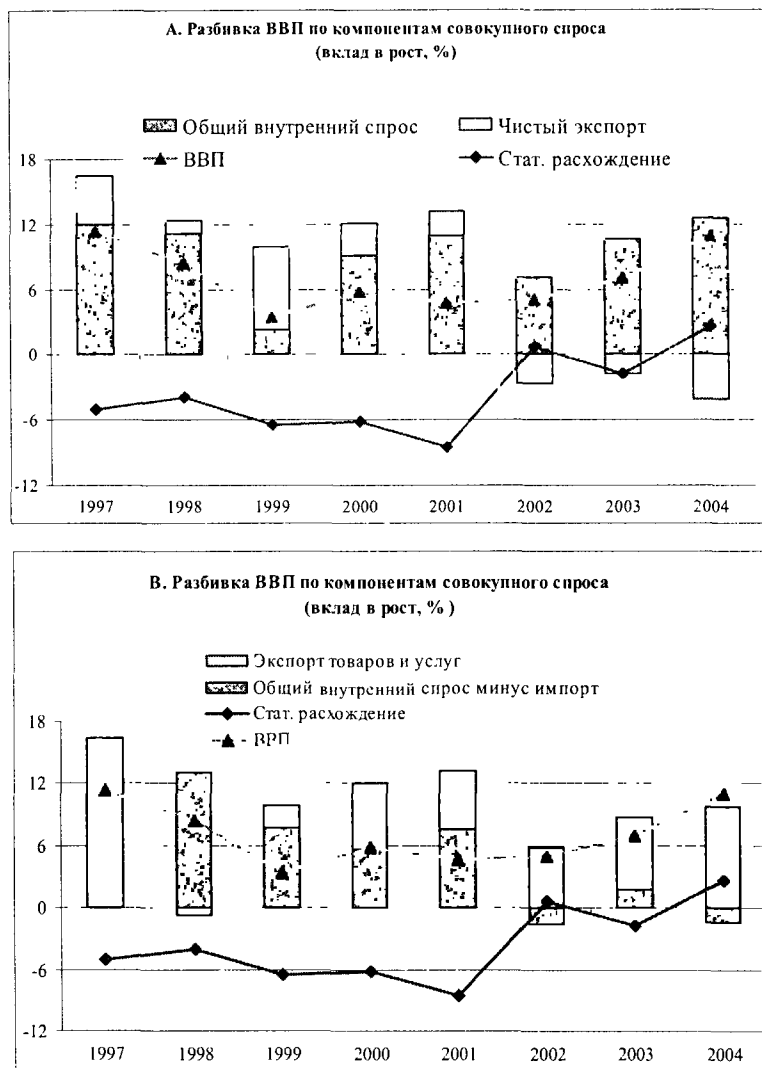
1.29 Значение различных факторов роста изменялось со временем. Однако внутренний спрос в целом и конечное потребление домашних хозяйств в частности неизменно играли решающую роль. В таблице 1.6 представлена разбивка совокупного спроса по компонентам. Как показано на рисунке 1.8, внутренний спрос был основным фактором роста в течение обоих анализируемых периодов. Следует отметить, что во время первого периода статистическая погрешность была отрицательной и довольно высокой, что говорит о значительной недооценке импорта, и, таким образом, еще меньшей доле чистого экспорта.

Таблица 1.6. Вклад в рост ВВП по совокупным расходам (среднегодовой показатель за период, %)

	1996–2000	2001–2004	1996–2004
Общее потребление товаров и услуг	6,7	7,1	6,8
Потребление домашних хозяйств	5,7	6,9	6,1
Государственное потребление	1,0	0,2	0,7
Сектор государственного управления	1,3	0,2	0,6
Потребление государственных организаций	0,1	0,0	0,0
Валовое накопление	0,8	3,0	2,1
Валовое накопление основного капитала	1,3	2,6	1,8
Изменения запасов	(1,5)	0,4	(0,0)
Сальдо экспорта и импорта	4,4	(1,6)	1,2
Экспорт товаров и услуг	6,0	7,1	6,6
Импорт товаров и услуг	(1,5)	(8,7)	(5,4)
Статистическое расхождение	(5,2)	(1,9)	(3,7)
Чистый экспорт и статистическое расхождение	(0,7)	(3,5)	(2,4)
Общий внутренний спрос	7,5	10,2	8,8
Общий внутренний спрос минус импорт	6,0	1,5	3,5

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.
Примечание: между таблицами 1.5 и 1.6 нет полного соответствия вследствие неполноты данных по 1996 году.

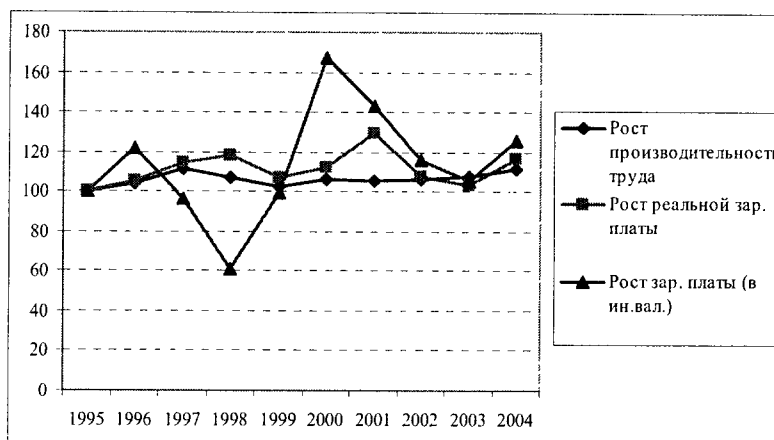
Рисунок 1.8. Вклад в рост ВВП по совокупным расходам



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка и данные Министерства статистики и анализа.

1.30 Основным фактором роста внутреннего спроса было потребление домашних хозяйств. В свою очередь росту потребления способствовало повышение реальной покупательной способности населения в результате роста реальной заработной платы и иных доходов. Хотя рост производительности труда был значительным, он отставал от роста реальных доходов (см. рисунок 1.9).

Рисунок 1.9. Производительность труда и рост заработной платы (1995=100 %)



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка.

*В данном случае производительность труда измеряется как доля ВВП на работника.

**Зароботная плата в иностранной валюте рассчитывается по корзине валют в соотношении доллара США и евро (50:50).

1.31 Стремительный рост реальных доходов также способствовал существенному увеличению объемов импорта потребительских товаров, особенно на втором этапе. В 2004 году объем импорта потребительских товаров увеличился почти в два раза по сравнению с аналогичными показателями 2000 года. Вместе с тем удельный вес импортных товаров в потреблении товаров и услуг домашними хозяйствами снизился с 16,4 % в 2000 году до 13,1 % в 2004 году²⁰. Официальные данные по объемам импорта потребительских товаров несколько выше. Однако и они подтверждают вывод об уменьшении доли импортных товаров в потреблении населения (см. таблицу 1.7).

1.32 Хотя средний рост потребления домашних хозяйств в течение обоих периодов был высоким и довольно близким по значению (9,7 % и 12,4 % соответственно), средний показатель роста объемов импорта товаров и услуг увеличился с 3 % в 1996–2000 годах до 12,4 % в 2001–2004 годах. Рост импорта происходил, главным образом, за счет роста импорта промежуточных товаров: энергоресурсов, сырья и комплектующих для промышленности, используемых, в том числе, и для производства экспортируемых товаров. В последние годы рост импорта был также связан с ростом инвестиций. В то же время для замедления темпов роста импорта потребительских товаров Правительство прибегало к административным ресурсам (см. главу 4). В течение второго периода, более высокие темпы роста объемов импорта в некоторой степени компенсировались за счет роста объемов экспорта товаров (особенно продуктов нефтепереработки) и услуг, что немного смягчало негативное воздействие роста потребления на внешний баланс.

²⁰ Подробные пояснения по данным расчетам приведены в главе 4.

Таблица 1.7. Удельный вес импортных товаров в потреблении домашних хозяйств Беларуси в 2000–2004 гг., млн долл. США

	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Импорт, всего</i>					
WITS/ COMTRADE	8492,4	8286,4	9092,3	11 558,0	15 443,8
Министерство статистики и анализа РБ	8646,2	8286,4	9092,3	11 558,0	16 345,5
НББ (цены ФОБ)	7524,6	8140,8	8879,0	11 328,5	15 982,5
<i>Импорт потребительских товаров</i>					
WITS/ COMTRADE	878,1	1181,2	1021,5	1300,4	1649,0
Министерство статистики и анализа РБ	–	–	1560,9	1908,3	2437,4
Обменный курс, BYR/USD	933,5	1382,7	1783,6	2075,0	2163,7
Потребление домашних хозяйств, млрд руб.	5011,9	9531,2	15 113,8	20 331,8	27 157,4
Потребление домашних хозяйств, млн долларов США	5369,1	6892,9	8473,6	9798,5	12 551,2
Импорт потребительских товаров / потребление домашних хозяйств, % (рассчитано по ШЭК)	16,4	17,1	12,1	13,3	13,1
Импорт потребительских товаров / потребление домашних хозяйств, % (рассчитано по данным Министерства статистики и анализа РБ)	–	–	18,4	19,5	19,4

Источники: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа, НББ, WITS/COMTRADE.

1.33 В течение первого периода роста валовое накопление играло не очень значительную роль, однако во втором периоде его значение возросло. После 2001 года валовое накопление в значительной степени способствовало экономическому росту, главным образом, за счет увеличения инвестиций в основной капитал. Тогда как в течение первого периода экономика росла преимущественно за счет большей загрузки бездействующих и недостаточно задействованных производственных мощностей, то в последующие годы рост в гораздо большей степени опирался на инвестиции. Более подробно этот вопрос рассмотрен в главе 2.

1.34 При рассмотрении данных национальных счетов может создаться впечатление, что чистый экспорт положительно влиял на рост в течение первого периода экономического роста и отрицательно – в течение второго. Однако в данном случае будет недооцениваться фактическая роль экспорта в процессах роста в последние годы. По данным СНС, в 1996–2000 годах чистый экспорт был вторым по значимости фактором экономического роста, однако после 2000 года он постепенно утратил свое значение. Несмотря на значительное увеличение объемов экспорта, импорт рос еще более высокими темпами, и, таким образом, вклад чистого экспорта в рост ВВП был отрицательным. Однако это не означает, что вклад экспортно-ориентированных отраслей в экономический рост был незначительным. В сущности, большая часть совокупного роста в промышленности обеспечивалась именно за счет экспорта, а в 2001–2004 годах темпы роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности существенно превышали темпы роста объемов промышленного производства (63,2 % против 37 % соответственно).

1.35 Представляется целесообразным также отметить два особых канала, через которые рост экспорта стимулировал рост внутреннего спроса/потребления и, таким образом, косвенно содействовал росту ВВП. Во-первых, рост экспорта сделал возможным дополнительное финансирование импорта, причем часть этого импорта использовалась для

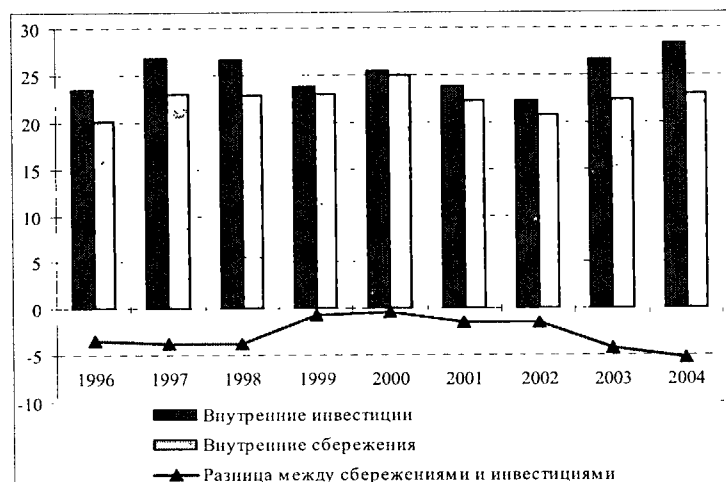
дополнительного производства товаров и услуг для удовлетворения внутреннего спроса. Во-вторых, судя по всему, именно экспортеры финансировали львиную долю роста внутреннего спроса. Значительная часть поступлений от экспортных операций расходовалась на уплату налогов, выплату заработной платы и финансирование иных внутренних расходов. Таким образом, учитывая косвенное влияние экспорта на рост, можно утверждать, что хотя в 2001–2004 годах статистически вклад чистого экспорта в рост ВВП был отрицательным, Беларусь не смогла бы сохранить высокие темпы роста без значительного увеличения объемов экспорта²¹.

1.36 Денежные переводы и доходы граждан, работающих за рубежом, могут играть гораздо более важную роль, чем принято считать. Более высокие по сравнению с отраженными в платежном балансе поступления от работающих за рубежом могут быть дополнительным источником финансирования потребительского импорта. В то время как, по оценкам, за рубежом (преимущественно в России) работает около 400 000 белорусов, данные платежного баланса о притоке доходов представляются довольно скромными (436,4 млн долларов США или 1,9 % ВВП в 2004 году). Недавний анализ поступлений от работающих в России граждан Армении показал, что в среднем на одного такого рабочего приходится 2500 долларов США денежных переводов в год (Roberts, 2004). Если предположить, что средний белорус зарабатывает, по крайней мере, столько же, сколько средний армянин, то приток доходов от работающих за рубежом может составить 1 миллиард долларов США, что более чем в 2 раза выше официальных оценочных данных. Таким образом, около 2,5 % ВВП в виде доходов от работающих за рубежом не учитываются и, вероятно, могут использоваться для финансирования потребительского импорта через «челночную» торговлю и другие неформальные каналы торговли, а также быть источником дополнительных денежных сбережений резидентов в иностранной валюте, находящихся вне банковской системы.

1.37 В течение второго этапа роста разрыв между внутренними сбережениями и инвестициями увеличивался. Беларусь унаследовала довольно высокий уровень как внутренних сбережений, так и инвестиций. В 1992 году внутренние сбережения составляли почти 36 % ВВП, а внутренние инвестиции – почти 32 %. В течение переходного периода оба показателя существенно снизились. Уменьшение объемов внутренних сбережений шло гораздо более быстрыми темпами (в 1992–1996 годах – более чем на 40 % в реальном выражении), в результате чего возник разрыв между внутренними сбережениями и инвестициями (3,4 % ВВП в 1996 году). Разрыв существенно сократился в 1999–2000 годах, но в последующие годы снова начал увеличиваться (см. рисунок 1.10). В 2003 году разрыв достиг 4,2 % ВВП и, согласно предварительным данным, в 2004 году составил более 5 % ВВП.

²¹ Следует отметить, что с 2002 года в России наблюдается в определенной степени схожая модель роста – значимый рост экспорта в целом, но при этом умеренный (хотя и положительный) вклад чистого экспорта в рост ВВП (Ahrend, 2004a).

Рисунок 1.10. Внутренние сбережения, инвестиции и разрыв между ними, % ВВП



Источник: Министерство статистики и анализа.

1.38 Роль прямых иностранных инвестиций в покрытии данного разрыва незначительна. Хотя разрыв между внутренними сбережениями и инвестициями – довольно распространенное явление в условиях переходного периода, особенность ситуации в Беларуси заключается в том, что стране не удалось привлечь достаточно прямых иностранных инвестиций для финансирования данного разрыва, и ей приходится полагаться на менее благоприятные формы иностранных сбережений. Совокупный объем прямых иностранных инвестиций на душу населения в Беларуси в 1989–2003 годах составлял 200 долларов США, тогда как аналогичные показатели СНГ и стран ЦВЕ и Балтии были соответственно 292 и 2112 доллара²². В странах, которые больше продвинулись в реформировании своих экономик (в том числе в Венгрии, Польше и государствах Балтии), прямые иностранные инвестиции играли весомую роль в финансировании дефицита текущего счета и стимулировании роста экспорта. Прямые иностранные инвестиции также были важным источником пополнения валютных резервов. В целом, прямые иностранные инвестиции являются важным фактором как краткосрочного, так и долгосрочного роста в переходный период.

1.39 Изменения в отраслевой структуре номинального ВВП в Беларуси аналогичны структурным изменениям в других переходных экономиках, но масштаб этих изменений несколько иной. Как и в других странах с переходной экономикой, особенно индустриальных, удельный вес промышленности в ВВП сократился, а доля услуг возросла (см. таблицу 1.8). Уменьшение доли сельского хозяйства также соответствовало тенденциям в других странах ЦВЕ и Балтии. В то же время доля промышленности в ВВП в 1996–2004 годах уменьшилась незначительно (лишь на 1,6 процентных пункта), а рост доли услуг был относительно умеренным (5,3 процентных пункта). Более того, в 2001–2004 годах наблюдалась обратная тенденция: доля промышленности росла, а доля услуг сокращалась. При этом следует отметить, что изменения в структуре номинального ВВП не слишком показательны в условиях изменяющихся относительных цен.

²² EBRD (2004).

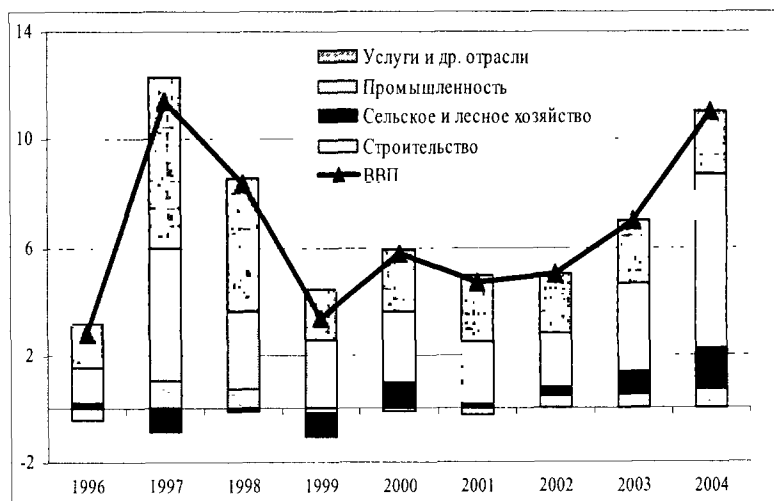
Таблица 1.8. Отраслевая структура ВВП в % к номинальному ВВП в основных ценах

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1996–2000 изме- нение	2001–2004 измене- ние	1996– 2004 измене- ние
Промышленность	32,8	34,3	33,4	31,9	31,0	29,9	29,6	30,8	31,2	-1,8	1,3	-1,6
Сельское и лесное хозяйство	17,0	15,4	13,9	14,6	14,2	11,9	11,8	10,2	11,0	-2,8	-0,9	-6,0
Строительство	5,3	6,3	6,7	6,7	7,5	6,7	6,8	7,2	7,6	2,2	0,9	2,3
Услуги и другие отрасли	44,9	44,0	46,0	46,8	47,3	51,5	51,9	51,8	50,2	2,4	-1,3	5,3
Все отрасли	100	100	100	100	100	100	100	100	100			

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

1.40 Экономический рост до сих пор обеспечивается, главным образом, за счет промышленности, в то время как роль сектора услуг несколько ослабла в течение второго периода роста. На протяжении обоих периодов вклад промышленности в экономический рост в среднем составил около 50 % (см. рисунок 1.11). Вторым важным источником роста был сектор услуг, вклад которого в экономический рост в 1996–2004 годах составил 47 %. Однако, с 2002 года отмечается тенденция к уменьшению влияния роста сферы услуг на рост ВВП. Такая крайне нетипичная модель отражает специфику структуры роста в Беларуси, который в значительной степени основывается на традиционном производстве. В сфере услуг самыми весомыми источниками роста являются торговля и общественное питание. В 1996–1999 годах вклад сельского (и лесного) хозяйства в рост ВВП был отрицательным, но с 2000 года отмечается положительная динамика. Вместе с тем следует отметить, что даже после 2000 года вклад сельского (и лесного) хозяйства в рост ВВП остается довольно скромным (особенно если учитывать потребляемые им ресурсы (см. главу 6)) и сильно зависимым от колебаний погодных условий.

Рисунок 1.11. Вклад в рост ВВП: анализ по отраслевому признаку, %



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

1.41 **Экономический рост в Беларуси привел к росту оплаты труда и занятости.** Темпы роста средней реальной заработной платы составляли 12 % в год и существенно превышали темпы роста ВВП. В 2003 году размер средней реальной заработной платы превысил аналогичный показатель 1995 года на 146 %, тогда как ВВП был выше только на 59,8 %. Фонд заработной платы по экономике в целом вырос на 142 % в реальном выражении. Удельный вес оплаты труда в ВВП неуклонно увеличивался с 42,8 % в 1995 году до 46,7 % в 2002 году, но затем упал до 43,7 % в 2003 году. Эти данные подтверждают, что позитивные результаты роста последних лет наиболее ощутимы в сфере оплаты труда: 53 % общего роста ВВП в 1995–2003 годах приходилось на рост трудовых заработков при аналогичном эффекте заработной платы на ВВП, отмеченном в оба периода (1996–2000 и 2000–2003 годы)²³. Кроме того, в течение второго периода наблюдалось некоторое ускорение темпов роста фонда заработной платы, как в целом, так и по отраслям, за исключением сельского хозяйства и промышленности.

1.42 Разбивка данных показателей по отраслям приведена в таблице 1.9. Отмечается существенная реструктуризация трудовых ресурсов, результатом которой стал отток трудовых ресурсов из сельского хозяйства в сферу услуг, строительство и транспортный сектор. Общая численность занятых в сельском и лесном хозяйстве снизилась на 40 %. Фактически, такая реструктуризация была беспрецедентной для стран СНГ и оказала долгосрочный позитивный эффект на экономический рост и сокращение бедности²⁴. Это связано с тем, что в странах СНГ сельское хозяйство – это, как правило, отрасль с низкой производительностью труда и значительной скрытой безработицей. Уменьшение численности трудовых ресурсов в сельскохозяйственном секторе Беларуси происходило в условиях самого низкого среди всех отраслей экономики уровня оплаты труда и самых низких темпов роста фонда заработной платы в этом секторе²⁵.

Таблица 1.9. Оплата труда и занятость

Показатель	Среднемесячная заработная плата		Занятость/контингент		Фонд заработной платы: реальный рост
	2003 (тысяч бел. руб.)	Реальный рост 1995–2003 (%)	2003 (тысяч человек)	Реальный рост 1995–2003 (%)	1995–2003 (%)
Трудовые ресурсы	–	–	6142	5,0	–
Всего работников	251	146,0	4339	-1,6	142,0
Численность незанятого населения	–	–	1802	25,2	–
Сельское и лесное хозяйство	145	125,5	521	-40,0	35,3
Промышленность	277	137,8	1159	-4,7	126,6
Строительство	311	119,7	321	6,3	133,5

²³ Для обеспечения статистической последовательности расчетов ВВП и фонд заработной платы были скорректированы с использованием дефлятора ВВП.

²⁴ Снижение численности занятых в сельском хозяйстве также отмечено в четырех других странах СНГ: Молдове (-24 %), России (-21 %), Узбекистане (-24 %) и Армении (-9 %). Однако Беларусь существенно опережает эти страны по оттоку трудовых ресурсов из этого сектора экономики.

²⁵ Как и в большинстве стран с переходной экономикой и развивающихся странах, расчет уровня заработной платы в сельском хозяйстве менее точен, чем в других секторах, ввиду наличия выплат в натуральной форме и доходов от личных подсобных хозяйств. В такой ситуации более эффективным методом определения доли такого фактора, как труд, в объеме производства мог бы стать расчет добавленной стоимости, создаваемой трудом, а не расчет заработной платы. Однако такие данные по Беларуси отсутствуют.

Транспорт и связь	285	126,8	329	6,0	140,4	
Сфера услуг и др.	248	149,1	2010	17,4	192,4	
<i>в том числе:</i>						
Финансы, кредит и страхование	467	114,8	58	25,0	168,4	
Управление	374	132,6	136	35,9	216,0	
Здравоохранение и социальное обеспечение	224	159,6	325	13,3	194,0	
Образование, культура и искусство	242	172,8	541	10,8	202,4	
<i>Примечание:</i> численность официально зарегистрированных безработных	-	-	136,1	3,9	-	
	Среднегодовые показатели (%)					
	Занятость			Фонд реальной заработной платы		
	2000/95	2003/00	2003/95	2000/95	2003/00	2003/95
Трудовые ресурсы	0,5	0,8	0,6	-	-	-
Всего работников	0,1	-0,8	-0,2	11,4	12,1	11,7
Численность незанятого населения	1,7	4,8	2,9	-	-	-
Сельское и лесное хозяйство	-5,4	-7,4	-6,2	5,3	1,4	3,8
Промышленность	0,2	-1,9	-0,6	12,6	7,7	10,8
Строительство	0,6	1,0	0,8	10,0	13,2	11,2
Транспорт и связь	0,5	1,1	0,7	9,3	15,6	11,6
Сфера услуг и другие отрасли	2,4	1,4	2,0	13,0	16,7	14,4
<i>в том числе:</i>						
Финансы, кредит и страхование	4,7	-0,2	2,8	13,8	12,1	13,1
Управление	6,4	0,0	3,9	14,0	18,0	15,5
Здравоохранение и социальное обеспечение	2,6	-0,1	1,6	11,9	18,8	14,4
Образование, культура и искусство	2,2	-0,2	1,3	13,1	17,8	14,8

Источники: Министерство статистики и анализа, расчеты экспертов Всемирного банка.

1.43 Как показывают данные, рост реальной заработной платы отмечался во всех отраслях и довольно равномерно распределялся между ними. Межотраслевые различия по уровню оплаты труда по-прежнему незначительны. Если не учитывать сельское хозяйство, разрыв между самым высоким (финансы, кредит, страхование) и самым низким (сфера образования и культуры) уровнем оплаты труда составил 127 % – довольно умеренный показатель по стандартам СНГ. Например, разница в уровне оплаты труда между аналогичными отраслями в Армении составила свыше 400 %²⁶.

1.44 Наиболее значительный рост заработной платы отмечается в самых низкооплачиваемых отраслях бюджетной сферы (здравоохранение, образование и культура). При этом в здравоохранении и образовании уровень заработной платы продолжает оставаться самым низким по экономике, за исключением сельского хозяйства. В промышленности (самой

²⁶ World Bank (2002a).

крупной отрасли экономики, в которой занято свыше 1/4 трудовых ресурсов) темпы роста реальной заработной платы приближаются к среднему показателю по экономике.

1.45 Наибольший рост занятости отмечается в отраслях с высоким уровнем оплаты труда. Сюда относятся финансовый сектор и сфера управления, для которых также характерны самые высокие темпы роста фонда заработной платы. Однако эти отрасли по-прежнему малочисленны – в них занято соответственно 1,3 и 3,1 % работников. Равномерность роста заработной платы в Беларуси указывает на наличие в производственном секторе значительных, централизованно устанавливаемых ограничений на ее дифференциацию.

1.46 Равномерность роста оплаты труда в Беларуси несколько нетипична для региона СНГ. Во многих странах СНГ, в том числе в России и Армении, общий экономический рост и рост фонда заработной платы имели довольно узкую основу и коснулись, главным образом, отдельных отраслей. Таким образом, экономический рост не привел к существенному увеличению фонда реальной заработной платы в крупнейших отраслях экономики.

1.47 В целом, экономический рост в Беларуси происходил на фоне достаточно стабильного уровня занятости и увеличения в общей численности трудовых ресурсов доли граждан, которые предпочитали либо не работать, либо работать за рубежом²⁷. Общий уровень занятости в экономике снизился на 1,6 %, тогда как численность трудовых ресурсов увеличилась на 5,0 %. В результате, численность незанятого населения увеличилась на 1/4. Официальный уровень безработицы является низким (лишь 2,2 % от общей численности трудовых ресурсов в 2003 году) и стабильным. В течение обозначенных периодов роста, темпы роста занятости в 2001–2003 годах были ниже, чем в 1996–2000 годах, за исключением ситуации в сфере транспорта и связи. На протяжении второго периода отмечено снижение численности занятых в пяти отраслях экономики – сельском хозяйстве, промышленности, финансовом секторе, здравоохранении и образовании. Между тем, в первом периоде роста сокращение уровня занятости произошло только в сельском хозяйстве.

1.48 В целом, такие черты экономического роста в Беларуси, как рост оплаты труда и занятости, способствовали сокращению уровня бедности и повышению среднего уровня жизни. Они также стали важным фактором, обеспечивающим устойчивость этого роста. Низкий уровень бедности и низкий уровень неравенства в доходах способствовали повышению внутреннего спроса и его структуризации таким образом, чтобы отечественные производители могли сравнительно легко его удовлетворять.

D. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

1.49 Сложная и широкомасштабная система государственной поддержки реального сектора является отличительной чертой белорусской экономической модели. Правительство Беларуси проводит активную индустриальную политику, при которой большинство крупных предприятий могут в каждом конкретном случае оговаривать с Правительством пакет стимулов и льгот по поддержанию своих программ по оздоровлению и развитию. Существование множества программ и получателей привело к тому, что система

²⁷ Хотя нет точных данных о численности белорусов, работающих за рубежом, по оценкам Министерства труда и социальной защиты, примерно 400 000 белорусских граждан работают за границей, преимущественно в России. Они могут составлять значительную долю граждан, включаемых в категорию незанятого населения.

государственной поддержки стала чрезвычайно дорогостоящей, несбалансированной и непрозрачной. В последние годы белорусское Правительство принимает определенные меры по упорядочению, количественному определению и оценке эффективности этой системы, однако достигнутые на сегодняшний день результаты этой работы довольно скромные.

1.50 Существующая система искажает мотивацию предприятий. Сосуществование высокой номинальной налоговой нагрузки для всех предприятий и масштабных налоговых льгот и субсидий для предприятий, которые либо неэффективны, либо имеют хорошие связи, подрывает конкуренцию и мотивацию повышать производительность.

1.51 Государственная поддержка предприятий реализуется в форме бюджетных субсидий и кредитов, налоговых льгот, налоговых кредитов (в том числе в виде реструктуризации налоговой задолженности), правительственных гарантий по коммерческим кредитам, программ кредитной поддержки народного хозяйства (в виде льготных кредитов, выдаваемых по решениям Президента и Совета Министров), капитальных субсидий, грантов и т.д.²⁸ Еще одним видом субсидирования является ежегодная рекапитализация банков, помогающая государственным банкам справляться с финансовыми последствиями директивного кредитования. Разрозненность имеющихся данных не позволяет точно определить общий объем государственной поддержки. Правительство пока не наладило комплексную систему мониторинга и данные по совокупным объемам государственных средств, предоставляемых предприятиям в виде различных субсидий и грантов, занижаются.

1.52 В таблице 1.10 представлены результаты наших расчетов уровня субсидирования в белорусской экономике. В таблице приводятся два разных показателя совокупной государственной поддержки: (i) общий (валовой) приток финансовых средств, предоставляемых сектору предприятий, т.е. сумма средств, выделяемых на основании различных решений Правительства, и (ii) чистые ресурсные трансферты сектору предприятий (чистые субсидии). Суммарное значение чистых ресурсных трансфертов значительно меньше суммы валового притока. Это свидетельствует о том, что значительная доля государственной поддержки предоставляется в виде директивных кредитов на чрезвычайно льготных условиях, включая налоговые кредиты²⁹. Учитывая, что уровень погашения таких кредитов остается сравнительно высоким, объем чистых субсидий действительно меньше, чем общий объем государственной поддержки³⁰.

Таблица 1.10. Объем государственной поддержки, млрд рублей и % ВВП

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. Налоговые льготы, всего	74,1	273,8	442,4	570,2	729,5	648,4
% ВВП	2,4	3,0	2,6	2,2	2,0	1,3
- Индивидуальные налоговые льготы	55,1	190,2	173,5	201,0	171,2	252,2
% ВВП	1,8	2,1	1,0	0,8	0,5	0,5

²⁸ Далее по тексту «рекомендованные» или «директивные» кредиты банковской системы.

²⁹ В большинстве случаев менее половины таких кредитов выделяется по ставке рефинансирования НББ, тогда как процентная ставка по остальным кредитам составляет $\frac{1}{4}$ – $\frac{1}{2}$ ставки рефинансирования НББ.

³⁰ Мы рассчитали скрытые субсидии в рамках таких программ, используя разницу в процентной ставке между кредитами, предоставляемыми на коммерческой основе, и ставкой, установленной по кредитам программ директивного кредитования.

- Налоговые кредиты	2,1	30,4	83,6	143,7	244,5	214,6
% ВВП	0,1	0,3	0,5	0,5	0,7	0,4
- Реструктуризация налогов	7,5	6,1	34,1	71,2	225,8	273,8
% ВВП	0,2	0,1	0,2	0,3	0,6	0,6
- Задолженность по налогам, включая задолженность в ФСЗ	9,4	47,1	151,2	154,3	88,0	-92,2
% ВВП	0,3	0,5	0,9	0,6	0,2	-0,2
2. Субсидии из бюджета, в том числе внебюджетные фонды	195,2	547,0	898,1	1050,7	1811,7	2493,0
% ВВП	6,5	6,0	5,2	4,0	5,0	5,0
А. Субсидии производителям	109,3	287,3	425,3	468,5	1034,5	1558,9
В. Субсидии потребителям	85,9	259,7	472,8	582,2	777,2	934,1
3. Расходы бюджета и внебюджетных фондов на капитальные вложения	53,7	160,5	297,3	409,6	634,8	802,7
% ВВП	1,8	1,8	1,7	1,6	1,7	1,6
4. Итого по кредитам из бюджета, в том числе внебюджетным фондам	4,4	57,0	202,5	344,0	380,6	309,6
% ВВП	0,1	0,6	1,2	1,3	1,0	0,6
5. Рекомендованные кредиты банковского сектора	28,0	258,2	443,3	433,1	847,6	1636,7
% ВВП	0,9	2,8	2,6	1,7	2,3	3,3
А. Субсидии производителям		140,8	232,9	185,6	516,0	1069,4
В. Субсидии потребителям		117,3	210,4	247,4	331,6	567,3
6. Банковская программа рекапитализации		68	27	367	561	517
% ВВП		0,7	0,2	1,4	1,5	1,0
7. Расходы бюджета на исполнение гарантий Правительства Республики Беларусь			6,8	99,5	9,3	10,4
% ВВП			0,0	0,4	0,0	0,0
Совокупный приток, % ВВП (за исключением субсидий потребителям)	8,9	10,8	9,5	9,4	10,6	9,9
Трансфертные ресурсы (чистые субсидии и гранты), % ВВП	7,8	7,4	5,9	6,4	6,4	5,2
<i>Примечание: кредиты, выданные под гарантии Правительства, на конец года</i>			181,7	132,9	270,8	631,8
% ВВП			1,1	0,5	0,7	1,3
ВВП, млрд руб.	3026	9134	17173	26138	36565	49445

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства финансов, НББ, Министерства экономики, Министерства статистики и анализа и МВФ.

*Мы не располагаем полными данными за 1999 год.

1.53 Результаты наших расчетов показывают, что объем господдержки предприятий как процент от ВВП практически не снизился. Общий объем средств, ежегодно выделяемых Правительством Беларуси реальному сектору (в том числе государственным банкам) продолжает оставаться на уровне около 10 % ВВП. По оценочным данным, объем чистых субсидий в 2001–2004 годах составлял в среднем 6 % ВВП в год. Это несколько ниже, чем аналогичные показатели до 2001 года, однако все еще слишком много. Объем государственных субсидий сопоставим с общими государственными расходами на образование (6,3 % ВВП в 2004 году). Самой субсидируемым сектором экономики по-прежнему остается сельское хозяйство (см. главу 6).

1.54 Следует отметить, что приведенные выше оценочные данные касаются только субсидирования производителей и не учитывают действующие субсидии для потребителей (преимущественно в форме субсидирования оплаты жилищно-коммунальных и транспортных услуг), а также целевые кредиты населению на жилищное строительство. В 2004 году субсидии потребителям составили 1,9 % ВВП, что ниже аналогичного показателя 1999 года – 2,8 % ВВП. Сокращение субсидий потребителям произошло за счет увеличения возмещения затрат в этих сферах. В 2000–2004 годах удельный вес кредитов на жилищное строительство составлял в среднем около 1,1 % ВВП.

1.55 В 2000–2004 годах определенные позитивные изменения наметились в части мер государственной поддержки в сфере налогообложения. В какой-то мере это было связано с давлением России при переговорах о равных условиях для бизнеса в обеих странах³¹. В результате был постепенно сокращен объем налоговых льгот и освобождений от уплаты налогов, предоставляемых в индивидуальном порядке (с 2,1 % ВВП в 2000 году до 0,5 % ВВП в 2004 году). Налоговые льготы были заменены налоговыми кредитами и реструктуризацией налоговой задолженности (т. е. отсрочкой и рассрочкой уплаты налогов). Кроме того, существенно замедлились темпы накопления задолженности по уплате налогов. В результате объемы государственной поддержки в сфере налогообложения сократились с 3,0 % ВВП в 2001 году до 1,3 % ВВП в 2004 году. Тем не менее в 2004 году общая стоимость налоговых льгот, предоставляемых сектору предприятий, оценивалась в 5,8 % общих налоговых поступлений в государственный бюджет (за исключением поступлений по подоходному налогу) по сравнению с 12,7 % в 2000 году.

1.56 Вместе с тем сокращение государственной поддержки в сфере налогообложения компенсировалось увеличением субсидирования по другим каналам, в том числе увеличением объема директивных кредитов НББ и бюджетных субсидий сельскому хозяйству. Расходы на рекапитализацию банков в 2002–2004 годах были также существенно выше, чем в предыдущий период.

1.57 Существующая система поддержки негативно отражается на состоянии кредитных рынков. В 2001–2004 годах общий объем кредитов, выделенных в рамках прямого государственного кредитования (программы директивных кредитов НББ, бюджетные ссуды и кредиты, выдаваемые под гарантии Правительства) в среднем составлял около 1/4 годового совокупного объема кредитования экономики коммерческими банками. Такая ситуация не способствует развитию кредитования на

³¹ В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 19 апреля 2002 года № 11 индивидуальные льготы по налогам, сборам и таможенным платежам были отменены, а также определены формы и регламент предоставления государственной поддержки в сфере налоговых и таможенных платежей, аналогичные действующим в Российской Федерации.

коммерческих условиях и делает заимствование более дорогостоящим для тех предприятий, которые не могут участвовать в государственных программах, в том числе для малых частных предприятий.

1.58 В целом, система государственной поддержки в Беларуси непоследовательна, непрозрачна и лишена стратегической направленности. С одной стороны, государственная поддержка оказывается широкому кругу получателей. С другой стороны, она крайне сконцентрирована на определенной группе предприятий (по принципу “выбора чемпионов”). По данным Министерства экономики, в 2004 году государственная поддержка в размере около 1,9 триллиона рублей была оказана 3651 предприятию реального сектора. В 2004 году было принято 74 решения Президента и Правительства об оказании государственной поддержки (что ниже по сравнению с 2003 годом, когда было принято 133 аналогичных решения). Некоторым предприятиям удается получать государственную поддержку по нескольким программам и из различных источников (бюджет, внебюджетные фонды, банковский сектор и т.д.). Многим крупным предприятиям государственная поддержка оказывается ежегодно. Это негативно сказывается на прозрачности и подотчетности системы. Государственная поддержка оказывается преимущественно крупным предприятиям (как государственным, так и предприятиям, которые раньше были государственными), что создает неравные условия для новых частных предприятий, в том числе предприятий с участием иностранного капитала.

1.59 Системе государственной поддержки реального сектора необходима комплексная реформа. Во-первых, необходимо провести тщательную инвентаризацию всех программ субсидирования (как прямого, так и скрытого) и сосредоточить всю информацию в одном ведомстве (например, в виде реестра или базы данных). На сегодняшний день оценки совокупного объема государственной поддержки, которыми пользуется Правительство, существенно ниже оценочных расчетов, приведенных в таблице 1.10. Например, по данным Министерства экономики в 2004 году общий объем государственной поддержки составил менее 4 % ВВП, что почти на 60 % меньше, чем показывают данные более реалистичных расчетов, приведенные в таблице. Дело в том, что в оценочных данных Правительства обычно не учитываются некоторые важные программы, в том числе рекапитализация банков и расходы, финансируемые за счет средств инновационных и других внебюджетных отраслевых фондов. В результате эффективность проводимого Правительством анализа снижается, а масштабы проблемы недооцениваются.

1.60 Необходимо провести стратегический анализ существующей системы и рассмотреть ряд ключевых вопросов государственной политики в этой сфере, а именно: (i) выяснить реальный объем чистых ресурсных трансфертов различным секторам экономики в рамках всех программ государственной поддержки; (ii) уточнить, сильно ли это для экономики в сегодняшних условиях и в ближайшем будущем; (iii) определить, каковы ожидаемые результаты мер по государственной поддержке, какие показатели следует использовать для определения результатов, являются ли используемые сейчас механизмы и каналы наиболее эффективными для достижения этих результатов и соответствуют ли данные механизмы международным нормам (в первую очередь, нормам ВТО).

1.61 Для оценки эффективности распределения ресурсов в экономике и для понимания природы и устойчивости экономического роста в Беларуси необходимо тщательно проанализировать механизмы и масштабы государственной поддержки. Такой анализ также является неотъемлемой частью интеграционной программы Беларуси (переговоры о

вступлении в ВТО, интеграционные инициативы в рамках СНГ и т.д.). Сложившаяся в последние годы благоприятная внешняя конъюнктура позволила сохранить довольно высокий уровень государственной поддержки. Хотя некоторые формы и механизмы субсидирования были изменены, в Беларуси пока не сложились реальные условия, которые бы вынудили Правительство упорядочить систему и существенно сократить общий уровень субсидирования. Тревожные тенденции в сфере ликвидности банковского сектора, возникшие осенью 2004 года, следует рассматривать как сигнал того, что система, возможно, работает на пределе своих возможностей.

1.62 Приоритетные направления реформирования существующей системы государственной поддержки:

- Снижение масштабов государственной поддержки, в том числе установление предельного уровня совокупного объема поддержки и среднесрочных целевых ориентиров для ее сокращения.
- Постепенный отказ от практики использования скрытых форм субсидирования, которые до сих пор не включены в государственный бюджет, таких как налоговые расходы.
- Совершенствование учета и отчетности по программам государственной поддержки, в том числе путем их более полного отражения в бюджетных отчетах.
- Замена бюджетных субсидий государственным финансированием таких программ развития в реальном секторе, как обучение, научно-исследовательские разработки и другие формы поддержки инновационной деятельности, развитие экспорта и инфраструктуры, социальные и экологические обязательства предприятий.
- Предоставление бюджетной поддержки на конкурсной основе, в том числе путем выделения грантов для повышения мотивации предприятий расходовать средства на определенные перспективные направления, в частности, на НИОКР, развитие экспорта, обучение персонала.

1.63 В целом, одновременное сокращение масштабов государственной поддержки и налоговой нагрузки могло бы значительно улучшить ситуацию и должно рассматриваться в качестве приоритетной цели экономической политики.

Е. ВЫВОДЫ: ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ РОСТА

1.64 Дальнейшее следование существующей стратегии роста сопряжено с серьезными рисками. Во вставке 1.5 рассмотрены основные проблемные моменты белорусских макроэкономических показателей, выявленные на основе анализа движения средств. Эти и некоторые другие значимые риски анализируются далее в этом разделе.

Вставка 1.5. Некоторые проблемные моменты существующей макроэкономической модели, выявленные на основе анализа движения средств

- Высокий уровень перераспределения в рамках общего государственного бюджета, что говорит о большой налоговой нагрузке и чрезмерном вмешательстве государства в экономику
- Диспропорциональная концентрация государственных расходов на социальной сфере и жилищном строительстве при недостаточном финансировании государственных капиталовложений в инфраструктуру
- Высокий уровень субсидий, особенно в сельском хозяйстве

- Низкий уровень добавленной стоимости в промышленности и недостаточно развитый сектор услуг, о чем свидетельствует значительный удельный вес промежуточной продукции в валовом выпуске
- Низкий коэффициент соотношения прибыли и заработной платы, что негативно сказывается как на сбережениях, так и на инвестициях в реальный сектор
- Недостаточно развитый – даже относительно невысокого уровня сбережениях - финансовый сектор.

Источник: анализ экспертов Всемирного банка

1.65 Низкий уровень валютных резервов. Хотя долг Беларуси и расходы на его обслуживание по-прежнему удивительно невысокие, чрезвычайно низкий уровень резервов в условиях *де факто* искусственно поддерживаемого в рамках узкого коридора валютного курса создает значительный риск для макроэкономической стабильности³². Это особенно актуально, учитывая, с одной стороны, отсутствие значительных прямых иностранных инвестиций и ограниченный доступ на международные финансовые рынки и, с другой стороны, сохраняющийся умеренный дефицит по текущему счету, который необходимо финансировать. В таких условиях неблагоприятная внешняя конъюнктура (например, сокращение российского финансирования, утрата конкурентоспособности или ослабление спроса на основных рынках) приведет к неупорядоченному корректированию платежного баланса (или за счет девальвации, или рационирования импорта, или и того и другого) и потенциально высоким издержкам сокращения выпуска. К аналогичным негативным последствиям для макроэкономической стабильности может привести неожиданное полное изменение сравнительно хрупких инфляционных и курсовых ожиданий в Беларуси, в результате чего может возникнуть повышенный спрос на иностранную валюту и тем самым существенно усилится давление на обменный курс. Во вставке 1.6 представлены результаты моделирования потенциальных последствий такого развития ситуации для экономики Беларуси.

1.66 Высокая концентрация экспорта (за вычетом нефтепродуктов) на довольно нестабильном рынке (Россия). Успех белорусской экономики в значительной степени определяется конъюнктурой на внешних рынках, однако основной внешний рынок страны – Россия – слишком сильно зависит от цен на нефть, что делает его потенциально нестабильным. На сегодняшний день Беларуси не удалось добиться значительной диверсификации экспорта (глава 4). Следовательно, кризис экспортных поставок в Россию может быть сопряжен с серьезными проблемами, поскольку для быстрой реорганизации и переориентации торговли экономике Беларуси не хватает гибкости. Ослаблению конкурентоспособности белорусских товаров на российском рынке может способствовать как изменение политической конъюнктуры, так и сугубо экономические причины. В частности, серьезную потенциальную угрозу в будущем может представлять более быстрая, чем это смогут позволить себе белорусские государственные предприятия, реструктуризации в корпоративном (преимущественно частном) секторе России. Конкурентоспособность также подрывается политикой Правительства в области заработной платы и занятости. Вступление России в ВТО по всей вероятности приведет к постепенной утрате белорусскими товарами своего преференциального положения на российском рынке, в результате чего обострится необходимость урегулирования существующей асимметрии в торговых отношениях двух стран (речь идет о скрытом

³² Вместе с тем структура совокупного внешнего долга вызывает озабоченность. В 2004 году около 74 % совокупного внешнего долга составляли краткосрочные обязательства (по сравнению с 53 % в 2001 году). В 2004 году объем краткосрочного долга в 4 раза превысил международные резервы органов денежно-кредитного управления.

субсидировании белорусских экспортеров и торговых ограничениях на экспорт российских товаров в Беларусь).

Вставка 1.6. Уязвимость платежного баланса

Для изучения возможных последствий 30%-го сокращения экспорта белорусской продукции в Россию в 2006 году (относительно базового прогноза развития) был проведен специальный стресс-тест.

В краткосрочной перспективе кризис может привести к увеличению примерно до 7% ВВП дефицита счета текущих операций. Если допустить, что у Беларуси к этому времени не появится неограниченного доступа к источникам внешнего финансирования, а имеющиеся валютные резервы (в объеме, достаточном для покрытия 0,6 месяца импорта) смогут лишь незначительно смягчить последствия подобного развития ситуации, у страны не будет большого выбора. Подобный кризис может полностью истощить запасы имеющихся валютных резервов (и, следовательно, привести к значительному недостатку финансирования). Однако мы предполагаем, что руководство страны не допустит подобного развития событий и будет поддерживать валютные резервы на абсолютном минимуме, равном 0,3 месяца импорта. Недостаток финансирования будет покрыт за счет накопления внешней задолженности (которая, по расчетам, составит 2,4% ВВП в 2006 году) и введения дополнительных ограничений на рост импорта. Ограничения на импорт, по всей вероятности, создадут серьезные проблемы для реального сектора и замедлят темпы экономического роста.

В среднесрочной перспективе последствия кризиса может стать снижение по сравнению с базовым прогнозом темпов роста экспорта и импорта, а также накопление внешней задолженности, которая может сохраняться в течение нескольких последующих лет. Хотя внешний долг может остаться сравнительно низким, вероятно, возрастет зависимость от краткосрочных кредитов, поскольку большинство имеющихся внешних источников финансирования будет предлагаться на краткосрочной основе. Учитывая уже и так довольно высокий уровень краткосрочного долга и более низкий, чем даже в базовом сценарии развития, объем резервов, уязвимость экономики существенно усилится. Возрастет вероятность незапланированных корректировок, что приведет к замедлению темпов экономического роста, снижению отмечаемого в последние годы спроса на рубли, и, следовательно, повышению уровня инфляции.

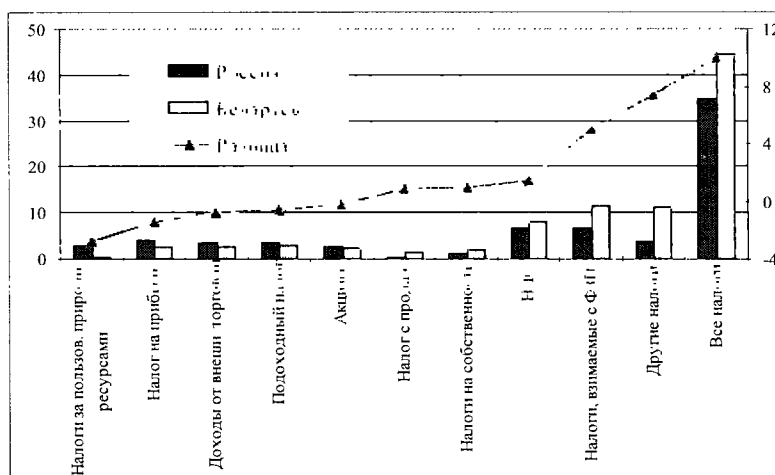
Источник: анализ экспертов МВФ.

1.67 Высокий уровень централизации финансовых ресурсов в руках государства. Важнейшим фактором экономического роста в Беларуси является высокий потенциал государства в сфере сбора поступлений, в том числе поступлений от налогообложения различных форм экономической ренты, и их использования таким образом, который способствует увеличению внутреннего спроса. В основе существующей модели роста лежит высокий уровень государственных расходов. Следовательно, ослабление потенциала государства в сфере сбора налогов/ренты или их успешного перераспределения может неблагоприятно отразиться на внутреннем спросе, объемах производства и поступлениях в доходную часть бюджета, что, в свою очередь, может привести к сокращению производства и уменьшению государственных доходов.

1.68 Налоговая нагрузка в Беларуси существенно выше, чем в соседних странах. Это негативно сказывается на конкурентоспособности белорусских производителей. Так в 2003 году совокупная прямая налоговая нагрузка в Беларуси составляла 44,7% ВВП по сравнению с 34,7% в России (см. рисунок 1.12). Такая разница возникает, главным образом, за счет двух категорий налогов, а именно: налогов на фонд заработной платы (которые в Беларуси на 5 процентных пунктов выше, чем в России) и категории «другие

налоги», которая включает в себя оборотные налоги и отчисления во внебюджетные фонды (в Беларуси они на 7,4 процентных пункта выше, чем в России). Другим существенным различием налоговой структуры Беларуси и России является налог на использование природных ресурсов, которому в России отводится гораздо более важная роль. Однако в Беларуси это компенсируется более высокими доходами от налогов с продаж, налога на недвижимость и НДС. Это также говорит не в пользу налоговой структуры Беларуси, где чрезмерно высокая роль отводится налогам, которые известны своим искажающим эффектом на мотивацию в реальном секторе³³. Подобные недостатки системы налогообложения усиливают негативное воздействие высокой налоговой нагрузки на предприятия Беларуси. Следует отметить, что «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 годы» предусмотрено планомерное снижение уровня централизации финансовых ресурсов государством с 47,7 % в 2000 году до 45 % ВВП по плану 2005 года, а также снижение налоговой нагрузки на экономику без учета отчислений в Фонд социальной защиты населения с 32,7 % в 2000 году до 30,1 % ВВП по плану 2005 года. Между тем по сравнению с другими странами поставленные цели по снижению налоговой нагрузки в Беларуси выглядят недостаточно амбициозными, а реальные достижения – весьма скромными.

Рисунок 1.12. Налоговая нагрузка в Беларуси и России в 2003 г., % ВВП



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства финансов РБ и РФ.

^ Включая оборотные налоги и отчисления во внебюджетные фонды.

^^ Между Беларусью и Россией.

1.69 Высокая концентрация производства и налоговой базы усиливает вышеуказанные риски. Характерной чертой белорусской экономики является доминирование крупных государственных предприятий и высокая концентрация производства, экспорта и налоговых поступлений (см. также главу 2). В 2003 году на долю 100 предприятий (менее 5 % от общей численности предприятий) приходилось 59 % промышленного производства страны, а в 2004 году их доля возросла до 68 %. Концентрация производства подразумевает высокую концентрацию налоговой базы. В 2003 году 100 крупнейших налогоплательщиков обеспечили 27 % налоговых поступлений, а предварительные данные за 2004 год свидетельствуют об увеличении их доли до 1/3 всех

³³ В большинстве стран с переходной экономикой оборотные налоги были отменены.

неизменным. На 20 крупнейших предприятий-экспортеров приходится более половины всего экспорта и более 80 % экспорта продукции за пределы СНГ.

Таблица 2.2. Распределение промышленных предприятий по размеру, % к итогу

	Доля предприятий различной величины							
	Численность персонала < 100				Численность персонала > 1001			
	1991	1998	2000	2004	1991	1998	2000	2004
Число предприятий	42,7	43,2	38,8	40,6	12,7	7,9	8,2	7,6
Объем продукции в ценах производителей	2,6	4,2	2,9	2,5	66,5	63,7	65,5	68,9
Численность промышленно-производственного персонала	2,6	5,7	5,1	3,6	70,7	58,0	58,0	72,8

Источник: Министерство статистики и анализа.

Примечание: Публикуемые Министерством статистики и анализа и комментируемые в этой главе данные о распределении промышленных предприятий по величине приводятся по промышленным предприятиям, учитываемым в текущем порядке, и не включают в себя данные об индивидуальных предпринимателях без образования самостоятельного юридического лица. С учетом всех промышленных предприятий, доля предприятий с численностью ППП менее 100 человек в совокупном выпуске промышленной продукции и численности ППП будет выше приводимой в таблице 2.2: 7 и 11 % соответственно в 2004 году.

2.6 В то же время, как следует из таблицы 2.2, на долю персонала предприятий с численностью работников менее 100 человек приходится менее 6 % общего количества занятых в этой сфере. Их совокупная доля в промышленном производстве составляет менее 3 %, что практически столько же, сколько было в 1991 году. Даже в относительно более конкурентоспособных отраслях (машиностроение, деревообработка, промышленность строительных материалов) на долю 5–6 крупнейших предприятий приходится более 25 % общего объема промышленной продукции отрасли. В отличие от других стран с переходной экономикой (World Bank, 2002b), рост в белорусской промышленности был достигнут преимущественно за счет большей загрузки унаследованных производственных мощностей, а не за счет увеличения числа малых и средних предприятий или создания новых предприятий.

2.7 **Ориентация на экспорт.** Для промышленности Беларуси характерна высокая интеграция в региональную экономику. Особенно тесные связи поддерживаются с российскими потребителями и поставщиками. Это связано главным образом с тем, что в относительно небольшой, но открытой экономике Беларуси продолжают доминировать крупные традиционные предприятия. В 2003 году 53 % общего объема промышленной продукции пошло на экспорт. На долю России приходится 60 % общего объема экспорта обрабатывающей промышленности. Учитывая объемы промежуточной промышленной продукции, производимой белорусскими предприятиями для предприятий-экспортеров, промышленность Беларуси примерно на 2/3 ориентирована на внешние рынки. В таблице 2.3 представлены данные об удельном весе экспорта в Россию отдельных видов товаров в общем объеме национального производства и совокупном объеме экспорта.

Таблица 2.3. Удельный вес экспорта в Россию отдельных видов товаров в общем объеме национального производства (q) и всего экспорта (s), %

Наименование товара		1996	1999	2001	2003
Грузовые автомобили	q	53,4	82,1	91,1	74,9
	s	76,3	87,2	87,9	75,1
Тракторы	q	18,3	42,7	49,7	42,4
	s	24,6	54,4	60,1	47,1
Телевизоры	q	45,5	58,8	65,6	77,4
	s	92,7	98,0	99,4	98,1
Холодильники, морозильники и холодильное оборудование	q	57,3	56,2	47,9	69,6
	s	79,7	71,6	61,4	79,3
Газовые плиты	q	57,4	72,0	77,4	77,4
	s	82,7	87,0	87,0	86,2
Железо и сталь	q	18,0	19,7	14,5	33,9
	s	22,6	21,2	16,7	40,3
Обувь	q	10,3	9,8	34,9	36,9
	s	89,8	89,3	97,3	96,5
Нити комплексные синтетические	q	20,0	35,8	30,3	30,3
	s	45,4	73,1	62,2	51,0
Новые пневматические шины	q	70,6	75,2	70,0	67,4
	s	85,0	85,7	86,7	79,8
Полимеры этилена	q	27,7	42,4	61,1	44,6
	s	41,5	64,7	73,8	50,6
Минеральные или химические удобрения	q	29,6	22,6	16,3	7,6
	s	44,8	42,8	27,1	14,0
Пиво	q	17,9	18,3	21,3	13,4
	s	98,7	99,7	98,8	99,4
Свинина	q	2,2	7,1	23,4	11,2
	s	99,0	99,9	100,0	100,0

Источник: Министерство статистики и анализа.

2.8 Доминирование государственной формы собственности. Приватизация промышленных предприятий Беларуси проходит медленно. В 2004 году было приватизировано только 18 предприятий, находившихся в республиканской собственности (см. рисунок 2.1). Сейчас стратегия Правительства направлена на акционирование средних и крупных предприятий – с частичной приватизацией, но при сохранении государственного контроля³⁷. Несмотря на то, что около 2/3 всех промышленных предприятий можно считать частными или преимущественно частными, это главным образом мелкие предприятия, совокупный удельный вес которых в общем объеме промышленного производства в 2004 году составил менее 20 %. Государство сохраняет полный контроль над 34 % предприятий, на которых производится около 82 % продукции и занято 74 % промышленного персонала (см. таблицу 2.4). Четверть указанных компаний (8,8 % от общего числа) составляют крупнейшие белорусские предприятия, которые были частично приватизированы при сохранении за государством контрольных пакетов акций. Низкие уровни прибыльности в отрасли обусловлены главным образом доминированием в ней предприятий государственной формы собственности.

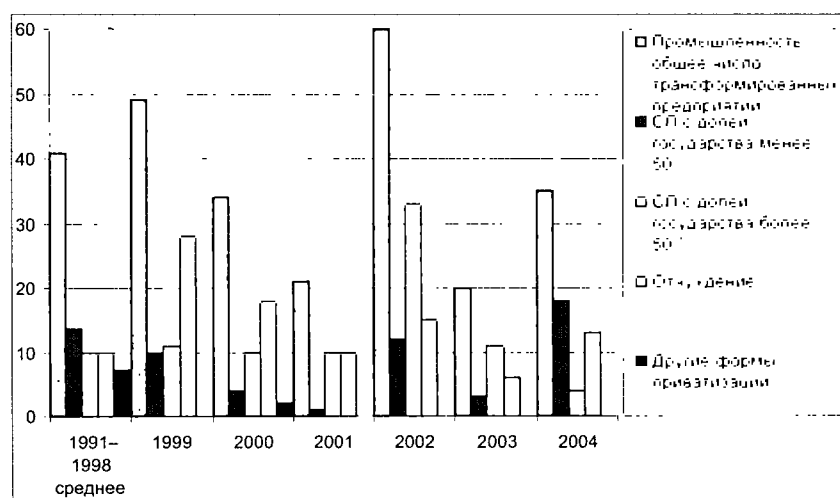
³⁷ Государство владеет более 50 % акций почти в половине из более чем 800 компаний, образовавшихся в процессе акционирования.

Таблица 2.4. Структура промышленности по формам собственности в 2004 г., %

	Число предприятий и производств	Объем промышленного производства	Численность промышленно-производственного персонала
Вся промышленность	100	100	100
1. Государственная собственность	25,1	37,0	41,5
– республиканская	9,7	34,0	35,9
– коммунальная	15,4	3,0	5,6
2. Смешанная собственность без иностранного участия	8,8	44,6	32,1
3. Частная собственность	66,1	18,4	26,4
в том числе с иностранным участием	3,9	6,4	6,0

Источник: Министерство статистики и анализа.

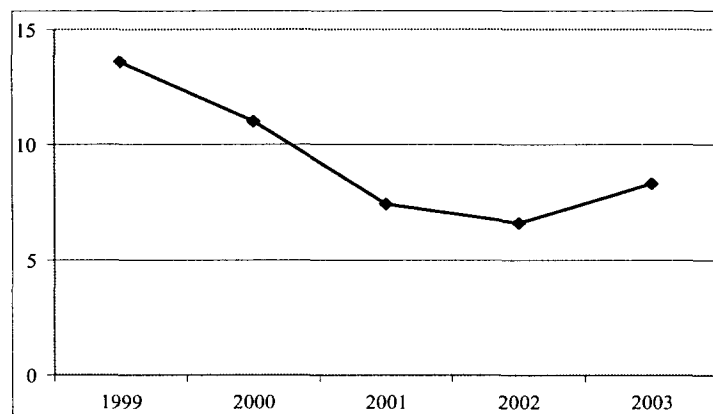
Рисунок 2.1. Приватизация и акционирование предприятий республиканской собственности, по годам



Источник: Министерство экономики.

2.9 Низкая рентабельность. Низкая рентабельность обусловлена: (i) мягкими бюджетными ограничениями и большой долей убыточных предприятий; (ii) политикой государства в сфере оплаты труда и занятости, ведущей к росту затрат на труд; и (iii) высокой налоговой нагрузкой, включающей ряд оборотных налогов. Средний уровень рентабельности в промышленности снизился с 17,1 % в 1999 году до 10,5 % в 2002 году. В 2003–2004 годах отмечается некоторый рост рентабельности. Так, в 2004 году рентабельность в промышленности составила 15,3 %. Политика целевого повышения заработной платы и неформальные ограничения на сокращение промышленно-производственного персонала ведут к достаточно низкому соотношению прибыль/зарплата, среднее значение которого не достигает и 10 % (см. рисунок 2.2). Это, в свою очередь, влечет за собой сокращение инвестиционных возможностей промышленности и тем самым подрывает ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Для сравнения: в 2002–2003 годах соотношение прибыль/зарплата в промышленности России было около 50 %.

Рисунок 2.2. Отношение прибыль/заработная плата в промышленности, %



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.10 Высокая налоговая нагрузка. Как указывалось в главе 1, характерной особенностью белорусской экономики является высокая совокупная налоговая нагрузка, которая достаточно неравномерно распределена по отраслям экономики. Особенно высокое налоговое бремя приходится на промышленность. В таблице 2.5 показано, что в 2002–2003 годах налоги составляли около 60 % добавленной стоимости, созданной промышленными предприятиями. Несмотря на принятые Правительством решения о снижении налоговой нагрузки, сокращение налогов относительно аналогичных показателей 2000 года было незначительным – всего 10 процентных пунктов. Налоговая нагрузка остается чрезвычайно высокой, что создает дополнительный риск для конкурентоспособности промышленных предприятий.

2.11 Как мы уже отмечали, недостатки белорусской системы налогообложения обусловлены не уровнем ставок обычных налогов на предприятия (которые обоснованны), а большим количеством оборотных налогов и высокими налогами на заработную плату³⁸. Тем самым не только увеличивается общая налоговая нагрузка, но и искажается ее структура: она становится чрезмерно зависимой от объемов продаж и в меньшей степени от рентабельности и добавленной стоимости. Как видно из таблицы 2.5, налоговая нагрузка, выраженная в процентах от объемов продаж была достаточно стабильной в течение рассматриваемого периода времени. Более того, соотношению налоги/объем продаж свойственна значительно меньшая межотраслевая вариация, чем соотношению налоги/добавленная стоимость. Последнее указывает на межотраслевые различия в сфере налогообложения – в рамках существующей системы чрезвычайно высокими налогами облагаются отрасли с низким уровнем прибыли (такие, как машиностроение и пищевая промышленность).

2.12 В дополнение к обычным налогам, промышленность облагается квазифискальными налогами, такими, как:

- расходы по поддержанию объектов социальной сферы (1,4 % ВВП в 2003 году)³⁹,

³⁸ Около 30 % всех налогов, уплаченных промышленными предприятиями в 2000–2003 годах, приходится на оборотные налоги.

³⁹ Эти данные относятся к экономике в целом, а не только к промышленности. Тем не менее считается, что на долю промышленных предприятий приходится основная часть этих затрат. Полагают, что в дополнение к прямым затратам чрезмерные обязательства белорусских

- перекрестное субсидирование (в 2003 году общие затраты составили 0,13 процентов от ВВП)⁴⁰;
- материально-техническое снабжение сельскохозяйственных предприятий (горюче-смазочные материалы, удобрения) по субсидированным ценам.

Таблица 2.5. Налоговая нагрузка по отраслям промышленности, %^{a/}

	Налоги/продажи, %					Налоги/ добавленная стоимость, %				
	2000	2001	2002	2003	Изменение 2000–2003	2000	2001	2002	2003	Изменение 2000–2003
Национальная экономика	14,7	14,9	15,3	15,8	1,1	33,1	31,7	28,8	29,0	-4,0
Промышленность	16,8	16,7	16,7	17,0	0,2	70,0	67,4	60,1	58,9	-11,1
Электроэнергетика	16,8	18,7	19,6	18,7	1,9	68,1	55,4	72,3	62,5	-5,7
Топливная промышленность	20,2	18,4	21,1	20,1	-0,1	89,2	78,6	73,8	86,0	-3,2
Черная металлургия	14,5	13,9	11,4	12,0	-2,5	61,3	78,8	45,1	40,4	-20,9
Цветная металлургия	17,5	15,4	20,1	18,4	0,9	71,2	50,7	61,3	40,9	-30,3
Химическая/ нефтехимическая промышленность	15,6	13,8	13,9	15,5	-0,1	49,9	47,4	44,9	44,8	-5,1
Машиностроение и металлообработка	18,2	17,7	17,4	18,1	-0,1	80,4	81,4	63,7	65,5	-14,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	20,1	19,4	19,5	20,2	0,1	69,6	60,1	55,4	48,1	-21,5
Промышленность строительных материалов	18,0	21,6	20,3	19,6	1,6	59,0	53,4	46,2	41,1	-17,9
Легкая промышленность	17,2	17,2	17,4	17,6	0,4	61,0	65,7	58,8	48,7	-12,3
Пищевая промышленность	13,9	14,0	13,2	13,2	-0,7	92,3	92,9	71,8	71,1	-21,3
Прочие	15,3	16,6	15,6	15,4	0,1	52,1	50,4	41,1	44,0	-8,1
<u>Примечание:</u> налогов всего ^{b/}	26,5	26,3	26,8	27,3	0,9	59,7	55,9	50,4	50,3	-9,6

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

a/ Налоги на производителя, исключая подоходный налог, акцизы и налоговые санкции;

b/ включая подоходный налог, акцизы и прочие налоги, уплачиваемые потребителями.

предприятий по финансированию объектов социальной сферы снижают их гибкость и потенциал по адаптации к изменяющимся экономическим условиям.

⁴⁰ В данном случае не учитываются объемы сохраняющегося перекрестного субсидирования в теплоснабжении и прочих коммунальных услугах. Следует отметить значительное снижение нагрузки перекрестного субсидирования в электроэнергетическом секторе, которое в 2000 году превышало 0,4 % ВВП.

В. ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

2.13 Согласно статистическим данным, с 1996 года промышленность Беларуси развивается достаточно эффективно. В 1996–2003 годах средние темпы промышленного роста составляли 8,7 % (см. таблицу 2.6). Высокие темпы роста промышленного выпуска в 2004 году (на 15,6 %) привели к увеличению среднего значения темпов роста в 1996–2004 годах до 9,4 %. Начиная с 2001 года показатели развития промышленности не только повысились, но и стали более сбалансированными. В частности, в определенной степени устранен дисбаланс между ростом производительности труда, оплаты труда и увеличением объемов инвестиций. Более того, промышленный рост сопровождался заметным повышением эффективности, о чем свидетельствует позитивная динамика как производительности труда, так и энергопотребления на единицу продукции.

Таблица 2.6. Совокупные показатели промышленного развития, 1996–2003 гг.

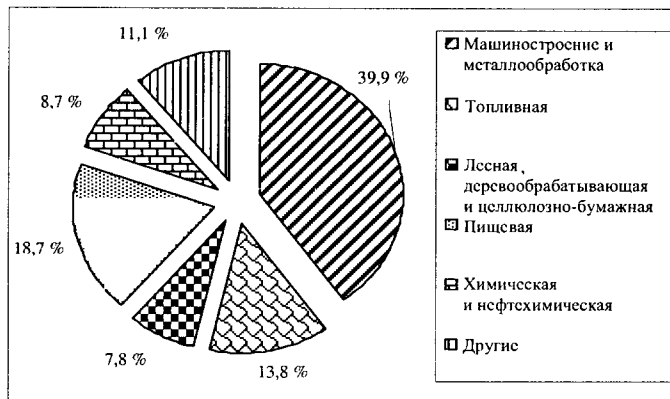
	1996–2003	1996–2000	2001–2003
Средние темпы роста производства	8,7	10,4	5,8
Средний рост производительности труда	7,3	6,4	8,8
Средний уровень рентабельности за период	13,1	14,2	11,1
Рост средней реальной заработной платы	12,1	13,5	9,8
Средний рост инвестиций	7,1	4,4	11,7
Среднее изменение энергопотребления на единицу продукции	-5,9	-6,4	-5,1
Примечание:			
Занятость в промышленности на конец периода, 1995 г. = 100	89,8	97,8	89,8
Энергопотребление на единицу продукции на конец периода, 1995 г. = 100	61,6	72,0	61,6

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.
Примечание: данные по энергопотреблению относятся к общему объему энергопотребления в экономике.

2.14 С 1999 года рост промышленного производства наблюдался главным образом в машиностроении и пищевой промышленности. На долю этих двух отраслей приходилось около 60 % общего роста промышленного производства в 1999–2003 годах. Вклад нефтеперерабатывающей, химической и деревообрабатывающей промышленности в рост промышленного производства был также значительным (см. рисунок 2.3).

2.15 Несмотря на продолжающееся сокращение кадров в машиностроении, эта отрасль промышленности до сих пор остается крупнейшей по численности занятого в ней промышленно-производственного персонала. В 2003 году в пищевой промышленности и машиностроении было занято около половины всего промышленно-производственного персонала. Устойчивый рост в таких трудоемких отраслях, сопровождаемый высоким ростом реальной заработной платы, оказал огромное влияние на общую тенденцию повышения доходов населения.

Рисунок 2.3. Вклад отраслей в рост промышленного производства, 1999–2003 гг., %

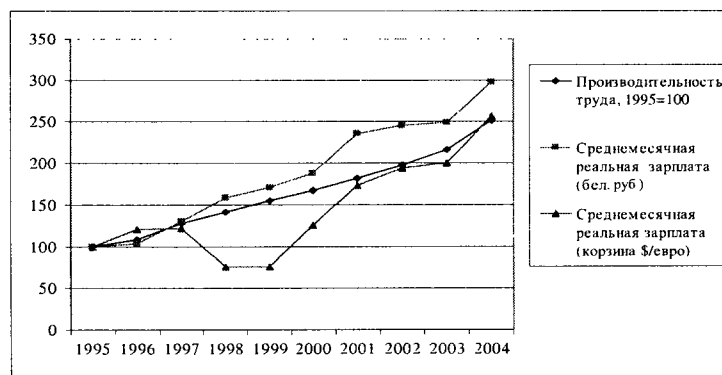


Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.16 Помимо относительно высокого удельного веса промышленно-производственного персонала, сконцентрированного в быстро развивающихся отраслях, широкому распределению внутри экономики позитивных результатов экономического роста способствовали:

- политика государства в сфере оплаты труда, которая стимулировала относительно высокую долю рабочей силы в общей добавленной стоимости. До 2002 года темпы роста реальной заработной платы в промышленности опережали темпы роста производительности труда (рис. 2.4)⁴¹;
- политика регулирования доходов, направленная на ограничение сильной дифференциации доходов в реальном секторе, в том числе на противодействие возникновению большого разрыва между уровнем заработной платы руководства и рядовых работников.

Рисунок 2.4. Оплата труда и производительность труда в промышленности в 1995–2004 гг. (1995 = 100 %)



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

⁴¹ Тем не менее, как видно из рисунка 2.4, в 1996–1999 годах темпы роста реальной заработной платы в долларовом эквиваленте были намного ниже темпов ее роста в рублевом эквиваленте в постоянных ценах. Далее в этой главе отмечается, что это сыграло важную роль в сохранении конкурентоспособности белорусской промышленности на своем основном рынке сбыта – в России.

2.17 В свою очередь, высокие темпы роста реальных доходов при незначительном увеличении их неравенства способствовали увеличению спроса на внутреннем рынке, что стало важным дополнительным фактором поддержания роста после 1999 года.

С. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО РОСТА

2.18 К официальным данным о росте промышленного производства Беларуси нередко относятся с определенной долей скептицизма. Скептики обычно указывают на недостатки методики расчета индекса промышленного производства и на административное давление на государственные предприятия (которые обязаны обеспечивать достижение целевых производственных показателей), в результате чего могут возникать предпосылки к искажению статистической отчетности⁴².

2.19 В данном разделе в целях изучения вопроса о большей достоверности официальных оценок роста используются данные альтернативных исследований⁴³. В какой степени официальная статистика отражает по меньшей мере общую тенденцию динамики развития промышленности? Служат ли альтернативные данные подтверждением того, что в белорусской промышленности наблюдался экономический рост в течение длительного периода времени?

2.20 Альтернативные данные основаны на результатах опросов руководителей предприятий, попавших в выборку. Такие опросы с апреля 1994 года ежеквартально, путем рассылки анкет, проводятся Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь⁴⁴. Основной раздел анкет состоит из 15 вопросов, которые носят качественный характер и сформулированы по европейской гармонизированной методике⁴⁵. В выборку попало 904 промышленных предприятия (более 40 % от их статистической численности). Среднеквартальный возврат анкет составляет около 300 штук. При этом проведение подобных исследований в Беларуси не входит в систему постоянного общегосударственного статистического мониторинга, как это практикуется в европейских странах. Предприятия участвуют в исследованиях исключительно на добровольной основе. Представляется целесообразным включить этот вид исследования в государственную статистическую систему Беларуси и таким образом обеспечить политикам и специалистам более широкий доступ к такой информации.

2.21 Сравнение результатов конъюнктурных опросов с данными официальной статистики позволяет говорить о достаточно высокой корреляции между зарегистрированными тенденциями промышленного роста. Несмотря на вероятность некоторой необъективности, данные официальной статистики довольно точно отражают общее направление реально складывающихся тенденций. Это дает основание утверждать, что экономический рост в Беларуси – реальность, а не результат «манипуляций на бумаге со статистическими данными».

⁴² IMF (2005c).

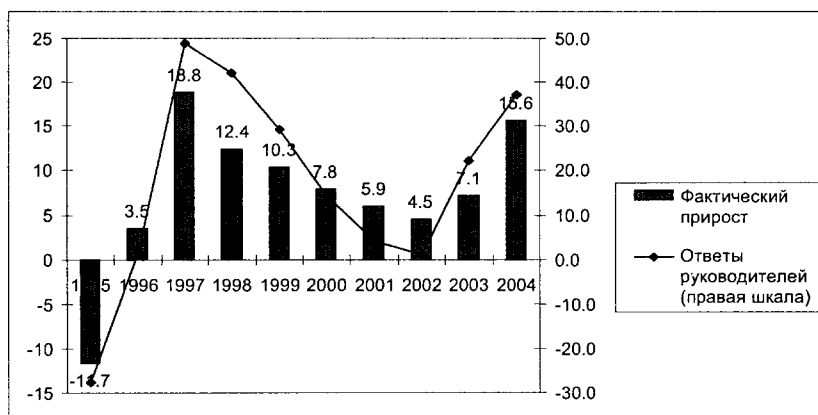
⁴³ Эти результаты основаны на отчете Готовского и Желткова (2004).

⁴⁴ Аналогичное исследование в промышленности проводится Национальным банком Беларуси с 2000 года, но в нем основное внимание уделяется финансовым показателям деятельности предприятий. Результаты исследований, свидетельствующие о тенденциях развития промышленности в период, охваченный обоими исследованиями, в основном совпадают.

⁴⁵ Анкеты разрабатывались при методологической поддержке Директората статистики ОЭСР и аналогичны анкетам, используемым в Российской Федерации и Украине, что обеспечивает сопоставимость результатов обследований.

2.22 В соответствии с методикой конъюнктурных опросов общим критерием роста в промышленности является баланс ответов руководителей предприятий: положительных (констатирующих прирост производства за последний период) и отрицательных (отмечающих сокращение производства). На рис. 2.5 представлены как официальные, так и альтернативные показатели промышленного роста. Их сопоставление говорит о явной корреляции временных рядов. Оба графика указывают на: (i) существенное изменение динамики роста промышленного производства в 1995–1996 годах; (ii) высокие темпы роста в 1997–1999 годах; (iii) заметное замедление темпов роста в 2000–2002 годах; и (iv) последующее ускорение темпов роста в 2003 году. Вместе с тем следует отметить, что график, отражающий результаты конъюнктурных опросов, указывает на значительно более низкие темпы роста в 2001–2002 годах – менее 2% по сравнению приблизительно с 5 % согласно данным официальной статистики.

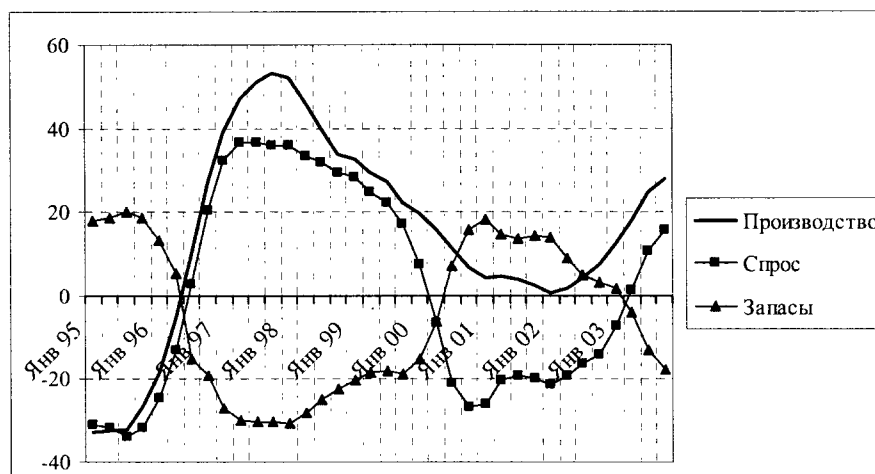
Рисунок 2.5. Динамика приростов промышленного производства по годам на основе официальной статистики и ответов руководителей предприятий



Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.23 Еще одним важным статистическим вопросом является вопрос о том, был ли рост промышленного производства Беларуси вызван экономическими факторами (такими, как повышение спроса) или же только административным давлением на руководителей предприятий, которое вместо увеличения объемов сбыта и доходов привело преимущественно к росту запасов готовой продукции на складах предприятий и непроизводительному расходованию промышленных ресурсов. Как видно из рисунка 2.6, динамика промышленного производства в целом соответствовала динамике спроса, т. е. выпуск продукции определялся фактическим изменением спроса, а не только требованиями Правительства произвести больше продукции. Единственное значительное расхождение относится к периоду с 2000 по 2002 год, когда объем производства продолжал расти, несмотря на заметное снижение спроса. Несоответствие между динамикой производства и спроса в этот период, несомненно, привело к значительному росту запасов готовой продукции на складах предприятий.

Рисунок 2.6. Динамика объемов производства, спроса и запасов готовой продукции на основе ответов руководителей предприятий (баланс ответов)



Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.24 Сравнительный анализ данных аналогичных опросов в промышленности России, Украины и Беларуси свидетельствует в пользу достаточно высокой достоверности и информативности данных альтернативной статистики⁴⁶. Российские и украинские предприятия работают в значительно более либеральных экономических условиях, чем белорусские. Они не испытывают того административного давления, которое в Беларуси могло бы стать причиной не совсем объективных ответов даже в ходе неофициальных опросов. Тем не менее в ответах руководителей всех трех стран четко прослеживаются сходные тенденции.

2.25 В частности, как показывают результаты опросов, руководители предприятий всех трех стран одинаково реагируют на рыночную конъюнктуру на общем региональном рынке и в целом сталкиваются с одинаковыми проблемами. Несмотря на существенные различия в условиях ведения бизнеса в трех странах, в ответах руководителей предприятий Беларуси, России и Украины о факторах, сдерживающих рост, также просматриваются общие черты. Нет никакого подтверждения тому, что ответы, полученные при опросе белорусских руководителей, отличаются по своему качеству из-за, например, потенциального различия в квалификации респондентов или различия в системах стимулирования. В частности, во всех трех странах:

- Динамика промышленного производства ориентирована на спрос.
- Руководители предприятий, оценивая уровень выпуска, ориентируются на имеющиеся в их наличии производственные фонды.
- К основным факторам, сдерживающим рост производства, руководители предприятий относят прежде всего нехватку оборотных средств, низкий платежеспособный спрос, неплатежи потребителей. Нехватка квалифицированных кадров, так же как и нехватка оборудования, не вызывает беспокойства в силу низкого коэффициента загрузки производственных мощностей.

⁴⁶ В России конъюнктурные опросы проводятся Лабораторией конъюнктурных обследований Института экономики переходного периода, г. Москва; в Украине – Научно-исследовательским институтом статистики, г. Киев.

D. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА

2.26 Анализ результатов конъюнктурных опросов в России, Украине и Беларуси также позволяет выявить роль внешних факторов, в том числе событий в России, на инициирование и поддержание роста промышленного производства в Беларуси. Результаты конъюнктурных опросов, а также другие данные, включая показатели уровня развития торговли в главе 4, позволяют сделать вывод, что влияние внешних рынков было определяющим в инициировании начального роста промышленного производства в Беларуси во второй половине 1990-х годов. Тем не менее в последние годы характер взаимодействия внешних и внутренних факторов был более сложным. Очевидно, что после 2000 года возросла роль внутреннего спроса в поддержании промышленного роста. В целом рост промышленного производства в Беларуси за весь период роста (1996–2004 гг.) не может быть обусловлен исключительно влиянием внешних факторов.

2.27 В таблице 2.7 рассмотрены отраслевые различия в показателях темпов роста в зависимости от доминирующих рынков сбыта в каждой отрасли. В промышленности можно выделить четыре группы отраслей: (i) полностью ориентированные на внутренний рынок; (ii) поставляющие большую часть продукции на внутренний рынок со значительной долей экспорта, приходящегося на рынки стран СНГ; (iii) тяготеющие к рынку СНГ; и (iv) тяготеющие к рынкам стран вне СНГ. Как видно из таблицы 2.7, после 2000 года прослеживается сильное сближение темпов роста в различных отраслях (за исключением электроэнергетики в группе I). Тем не менее во второй половине 1990-х годов темпы роста сильно варьировались по отраслям: отрасли, тяготеющие к рынку СНГ, росли гораздо быстрее по сравнению с остальными отраслями промышленности.

**Таблица 2.7. Индексы общего объема продукции по отраслям промышленности
(в процентах к предыдущему году)**

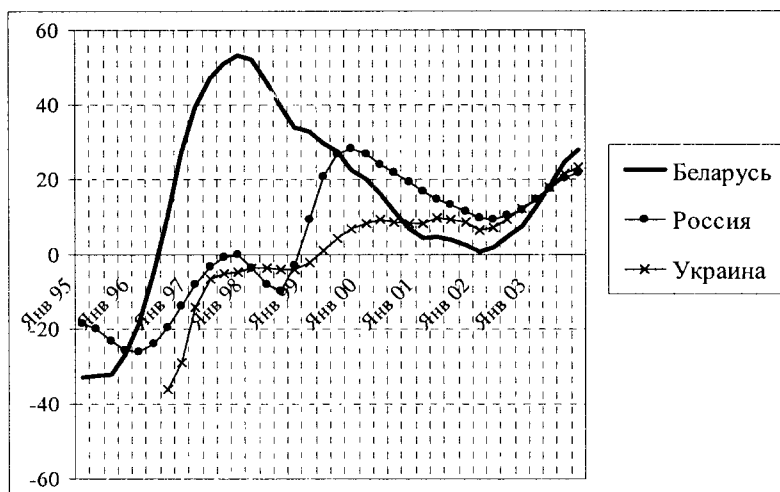
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1995– 2000	2000– 2003	1995– 2003
Вся промышленность	103,5	118,8	112,4	110,3	107,8	105,9	104,5	107,1	164,3	118,5	194,8
<u>Ориентированные на внутренний рынок:</u>											
электроэнергетика	98	106	93	105	97	99	103	100,9	98,4	102,9	101,2
<u>Тяготеющие к внутреннему рынку при значимой доле сбыта на рынках СНГ:</u>											
пищевая	105	121	119	114	107	110	104	107	184,4	122,4	225,7
строительных материалов	96	126	115	101	98	105	107	112	137,7	125,8	173,3
<u>Тяготеющие к рынку СНГ:</u>											
машинностроение и металлообработка	105,9	127,5	118,5	114,7	111,2	108,2	104,4	107,1	204,1	121,0	247,0
легкая	102	126	116	116	115	111	106	108	198,9	127,1	252,7
	112	127	123	111	105	100,9	98	104	203,9	102,8	209,7

лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	114	135	122	116	106	107	106	107	230,9	121,4	280,2
<u>Тяготеющие к рынку вне СНГ:</u>	106,9	118,0	107,9	104,5	109,8	105,6	106,2	107,3	156,2	120,3	187,9
топливная	95	99	100,6	102	115	105	111	107	111,0	124,7	138,4
черная металлургия	123	135	115	100	110	107	106	106	210,1	120,2	252,5
химическая и нефтехимическая	107	119	108	107	103	106	99,97	108	151,6	114,4	173,5

Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.28 На рисунке 2.7 представлена сравнительная динамика роста промышленного производства в России, Украине и Беларуси, основанная на ответах руководителей предприятий в ходе аналогичного анкетирования в трех странах. Как видно из рисунка, между динамикой промышленного производства России и Украины существует достаточно тесная взаимосвязь (коэффициент корреляции $r = 0,815$). В то же время корреляция между ростом в Беларуси и России намного слабее ($r = 0,321$), тогда как корреляция между Беларусью и Украиной является негативной ($r = -0,372$). Основное различие наблюдается в 1996–1998 годах, когда в Беларуси отмечались достаточно высокие темпы роста в промышленности, тогда как в России и Украине баланс ответов оставался преимущественно отрицательным, что указывало в лучшем случае на замедление темпов сокращения производства, но никак не на рост экономики. Также никакой существенной взаимосвязи не прослеживается между динамикой спроса в промышленности в трех странах в течение 1996–2004 годов.

Рисунок 2.7. Прирост промышленного производства в Беларуси, России и Украине (баланс ответов руководителей предприятий)



Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.29 В целом проведенный сравнительный анализ указывает на то, что активизация спроса в России/СНГ могла служить фактором активизации промышленного роста в Беларуси только в некоторых периодах (1997 год – первая половина 1998 года и в 2002–

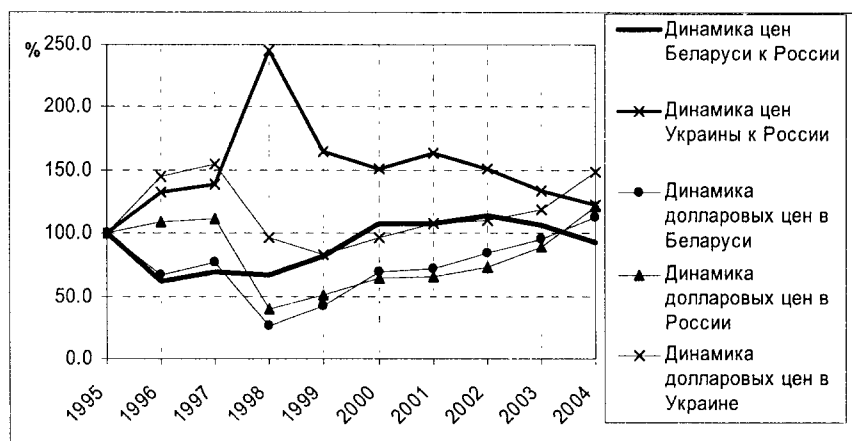
2003 годах), но не на протяжении всего периода 1996–2004 годов⁴⁷. В Беларуси, по всей вероятности, действовали другие факторы роста, в определенной мере независимые от динамики развития экономики России. Более того, экономический рост в Беларуси в 1996–1999 годах наблюдался на фоне значительного снижения рыночной конъюнктуры на ее основном экспортном рынке (в России) и практически без выхода на другие более динамично развивающиеся рынки сбыта. Такой феномен промышленного роста не укладывается в обычные рамки и требует более детального пояснения.

2.30 Подобный рост можно объяснить одновременным воздействием двух групп факторов:

- (i) активной политикой интеграции с Россией, обеспечившей более широкий доступ к рынку сбыта, как показано в главе 4; и
- (ii) изменением государственной политики, повлекшим за собой реальную девальвацию белорусского рубля, рост субсидий по процентным ставкам и иных косвенных субсидий и принесшим (в итоге) заметные выгоды, по крайней мере для части ведущих экспортеров⁴⁸.

2.31 Как указывалось в главе 1, государственная политика в конце 1990-х годов была по сути дестабилизирующей и вызвала рост темпов инфляции и значительную девальвацию национальной валюты, что обусловило низкий уровень цен предложения белорусских производителей относительно уровня цен в России (рис. 2.8). На протяжении 1996–1999 годов среднее соотношение цен производителей на белорусском и российском рынках составляло около 60 % от уровня как 1995 года, так и 2000 года. Ценовые преимущества были главной причиной промышленного роста Беларуси в тот период. В условиях продолжающейся стагнации российской экономики российские потребители отдавали предпочтение белорусской продукции – знакомой, недорогой и невысокого качества.

Рисунок 2.8. Динамика относительного уровня цен производителей промышленной продукции Беларуси и Украины к России (на конец года в процентах к декабрю 1995 г.)



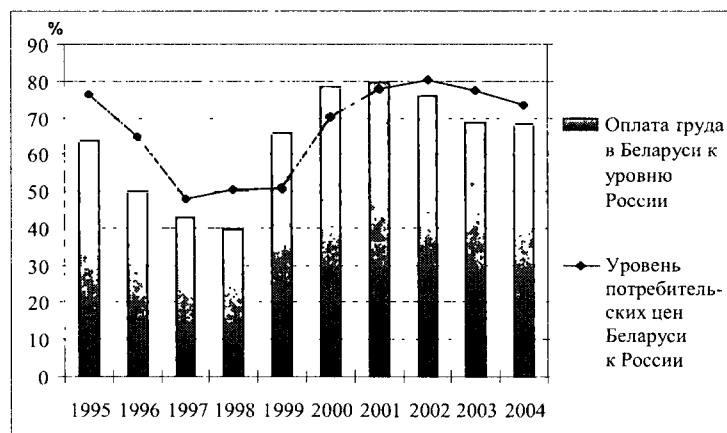
Источник: Готовский и Желтков (2004).

⁴⁷ В 2003 году на долю России и Украины приходилось 90 % общего объема белорусского экспорта в страны СНГ.

⁴⁸ Например, в 1998 году объем внутреннего кредитования увеличился в два раза – с 18 % до 35 % ВВП.

2.32 Слабая макроэкономическая политика во второй половине 1990-х годов сопровождалась усиленным вмешательством государства, направленным на ограничение номинального роста как заработной платы, так и цен на внутреннем рынке. Такое регулирование заработной платы и цен еще более повысило преимущества по уровню затрат и цен для белорусских производителей на рынках сбыта СНГ. На своей минимальной отметке в 1998 году средняя заработная плата в Беларуси составляла только 30 % от заработной платы в России (см. рисунок 2.9).

Рисунок 2.9. Относительный уровень потребительских цен и оплаты труда Беларуси к России (в среднем за год, Россия = 100 %)



Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.33 Проводимая государством политика оказала двойственный эффект на предприятия промышленности. Во-первых, сложилась специфическая экспортная стратегия. В условиях государственного регулирования затрат и низкого уровня инвестиций экспортеры сочли вполне логичным сосредоточить свои усилия на сегменте рынка дешевых товаров низкого качества, т. е. занять традиционную нишу развивающихся стран с низким и ниже среднего уровнем доходов. Следует отметить, что во второй половине 1990-х годов средняя заработная плата в Беларуси, пересчитанная через рыночный обменный курс, была сопоставима со средней заработной платой в промышленности Китая. Как только Правительство стало требовать от предприятий существенно поднять реальную заработную плату, реализация подобной экспортной стратегии стала затруднительной.

2.34 Вторым эффектом оказался значительно более устойчивым. Он связан с закреплением на значительной части крупного российского рынка и, следовательно, с обеспечением конкурентных преимуществ для предприятий, первыми пришедших на этот рынок. Когда после кризиса 1998 года в России наметился промышленный рост, промышленность Беларуси была готова использовать его себе во благо. В условиях растущего российского рынка укоренившиеся на нем белорусские экспортеры обладали большими возможностями для защиты своей доли рынка и наращивания экспортных объемов по сравнению с новыми предприятиями из других стран, которые сталкивались с определенными препятствиями при попытках проникновения на этот рынок. Другими словами, масштаб ценовых и рыночных преимуществ, достигнутый до 2000 года, оказался достаточно большим для дальнейшего увеличения объемов экспорта в Россию в 2000–2004 годах (см. вставку 2.1).

**Вставка 2.1. Минский тракторный завод:
типичный пример выживания в переходный период**

Деятельность Минского тракторного завода (МТЗ) достаточно хорошо иллюстрирует те условия, в которых функционируют крупнейшие промышленные предприятия Беларуси. МТЗ – одно из самых крупных и известных предприятий в стране. В 1990 году он выпустил около 100 000 тракторов, т. е. почти 1/4 всего объема производства тракторов в СССР. МТЗ, несомненно, был одним из наиболее передовых предприятий такого плана в бывшем Советском Союзе и даже до 1991 года экспортировал значительную долю своей продукции за пределы СССР (главным образом в Восточную Европу и развивающиеся страны). Резкое падение спроса в начале 1990-х годов, когда спрос на сельскохозяйственную технику в бывшем Советском Союзе практически сократился до минимума, нанесло предприятию серьезный ущерб. Тем не менее в первой половине 1990-х годов МТЗ работал эффективнее, чем аналогичные предприятия бывшего Советского Союза в силу (1) наличия постоянных клиентов вне стран СНГ, и (2) поступления российских заказов в соответствии с двусторонними соглашениями в рамках СНГ (тракторы в обмен на энергоносители). К 1995 году производство сократилось в 4 раза (в других странах СНГ, в которых работали 11 крупнейших тракторных заводов, общий объем производства сократился в 10 раз), но предприятию удалось сохранить свои производственные мощности.

Процесс создания союзного государства с Россией (и связанное с ним расширение бартерных соглашений) и наблюдаемый в последнее время экономический рост в России в определенной степени способствовали увеличению производства МТЗ. Экспорт в Россию увеличился с 6300 тракторов в 1995 году до 9700 в 1998 году и до 13 600 в 2004 году. В 1995–2000 годах общий объем производства тракторов увеличился почти на 50 % и составил около 35 000 тракторов в год. В течение указанного периода производство тракторов в России сократилось еще на 200 %. Почти 30 % произведенной продукции экспортировалось на рынки сбыта вне стран СНГ – в 66 стран мира. В 2004 году на МТЗ работало около 20 000 человек, приблизительно 2/3 от количества работающих в дореформенный период.

Проводимая государством политика оказывала всестороннее влияние на деятельность МТЗ. С одной стороны, предприятие несомненно было основным бенефициаром развивающегося двустороннего сотрудничества с Россией, обеспечивающего критический уровень спроса. С другой стороны, с предприятия взимались большие налоги в виде обязательной продажи части валютных экспортных поступлений и поставок тракторов местным сельскохозяйственным предприятиям по низким регулируемым ценам. Тем не менее предприятию удалось частично компенсировать эти убытки благодаря государственным субсидиям, в том числе различным налоговым льготам. В конечном итоге результат вышеуказанных мероприятий оказался положительным: по сравнению со всеми своими конкурентами в бывшем Советском Союзе предприятию удалось намного эффективнее продолжить свою производственную деятельность. В 2002 году его доля в общем объеме производства тракторов в СНГ составила около 60 %, тогда как в 1990 году она составляла только около 25 %. Предприятие целиком остается в собственности государства, и не существует каких-либо конкретных планов его приватизации в будущем.

Источник: анализ экспертов Всемирного банка.

2.35 Таким образом, первоначальный промышленный рост в Беларуси был обусловлен одновременным воздействием трех факторов: льготным доступом на российский рынок сбыта, временными ценовыми преимуществами и субсидированием экспортеров. Эти факторы сыграли такую важную роль главным образом в связи с низкой загрузкой мощностей в 1995 году. Соответственно, по информации Министерства статистики и анализа в период начального роста загрузка мощностей в промышленности росла быстрыми темпами – с 37 % в 1995 году до 53 % в 1999 году (см. таблицу 2.8)⁴⁹.

⁴⁹ В большинстве отраслей промышленности (за исключением пищевой и легкой) рост загрузки мощностей продолжался и после 1999 года. Тем не менее темпы роста загрузки производственных

Таблица 2.8. Загрузка производственных мощностей в промышленности, 1995–2003 гг., %

	1995	1999	2001	2003
Промышленность, всего	37,2	52,9	47,7	49,5
<i>В том числе:</i>				
Топливная	30,9	40,1	57,8	54,2
Черная металлургия	55,5	88,1	91,3	93,9
Химическая и нефтехимическая	44,1	63,2	68	67,6
Машиностроение и металлообработка	26,3	41,2	47,7	52,6
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	49,1	70,5	80,3	88,8
Строительных материалов	42,3	57,9	72,4	80,7
Легкая	40,1	53	44,3	44,9
Пищевая	42,8	54,7	48,3	55,6

Источник: Министерство экономики.

2.36 Все указанные факторы, роль которых со временем уменьшалась, действуют и до сих пор и способствуют поддержанию роста в последние годы. Тем не менее в течение последнего периода появились дополнительные факторы, способствующие промышленному росту:

- **Существенно улучшились внешние условия.** Это в первую очередь связано с ростом цен на нефть, что благоприятствовало Беларуси как напрямую за счет увеличения экспорта продукции нефтепереработки, так и косвенно за счет ускорения темпов экономического развития России и роста спроса на ее рынке. Существует также ряд вторичных факторов, например, повышение мировых цен на металлопродукцию и удобрения (оба вида экспортной продукции относительно важны для экономики Беларуси) и увеличение объема финансовых трансфертов из России. Недавно введенные Россией особые протекционистские меры оказались выгодными для белорусских предприятий-экспортеров.
- **Повысился спрос на внутреннем рынке.** Государственная бюджетно-налоговая политика и политика в области оплаты труда в значительной степени способствовали устойчивому росту спроса на внутреннем рынке. Существующий торговый режим позволил ограничить рост импорта потребительских товаров и предоставить отечественным производителям, особенно производителям потребительских товаров, возможность воспользоваться основными преимуществами возросшего спроса на внутреннем рынке.
- **Ускорились реструктуризация отечественных предприятий.** Это было вызвано обострением конкуренции как на внешних, так и на внутренних рынках и определенной внутренней макроэкономической стабилизацией. В главе 3 представлены некоторые результаты анализа процесса реструктуризации в промышленности.

2.37 В последние годы при рассмотрении факторов, способствующих экономическому росту в Беларуси, значение улучшения глобальных экономических условий в целом недооценивалось. В действительности в ряде развивающихся стран наблюдалось существенное повышение показателей экономического развития по сравнению с 1999–2002

мощностей замедлились (за исключением электроэнергетической отрасли). Как указано ниже в этой главе, рост промышленного производства основан преимущественно на росте инвестиций и в меньшей степени на увеличении загрузки мощностей.

годами. После финансового кризиса 1999 года эти страны ускорили темпы роста, что было обусловлено улучшением экспортной конъюнктуры в результате повышения цен на сырье. То, что сейчас Беларусь получает существенные выгоды за счет позитивных тенденций развития глобальной экономики, дает основание полагать, что потенциальное замедление развития глобальной экономики может оказать негативное воздействие на Беларусь, так же как и на многие другие малые развивающиеся экономики со средним уровнем дохода. В будущем такие глобальные рыночные параметры, как цены на промышленную продукцию, реальная стоимость доллара, дефицит государственного бюджета США и преобладающие мировые процентные ставки, будут играть все большую роль в развитии экономики Беларуси.

2.38 Все вышеизложенное, по нашему мнению, дает основание утверждать, что белорусский экономический феномен имеет вполне обычное экономическое объяснение. Беларусь располагала и до сих пор располагает значительными сравнительными преимуществами на своем основном экспортном рынке. Тем не менее возникает **главный вопрос данного отчета: насколько стабильны эти преимущества и насколько велик риск того, что они могут быстро исчезнуть?** Далее в этой главе представлен анализ этой проблемы. В завершающей части главы в виде таблицы суммируются основные риски существующей модели роста.

Е. ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

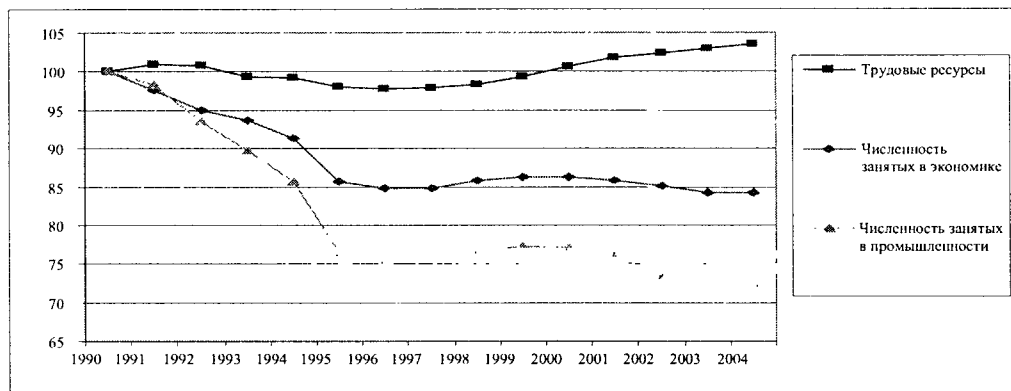
2.39 Наблюдаемый в Беларуси экономический рост не сопровождался ростом занятости населения. Уровень общей зарегистрированной занятости в 2004 году находился ниже уровня 1996 года, когда в экономике наметился рост после кризиса в начале 1990-х годов. К 2004 году количество рабочих мест в экономике сократилось почти на 16 % по отношению к уровню допереходного периода в 1990 году, тогда как сокращение занятости в промышленности в 1990–2004 годах составило 28 % (см. рисунок 2.10). Более того, в 2000–2003 годах в экономике происходило дальнейшее сокращение рабочих мест (в среднем на 1 % в год). Тенденция к сокращению рабочих мест в промышленности сохранилась и в 2004 году. Количество отработанных рабочих часов также не увеличивалось.

2.40 На первом этапе переходного периода динамика занятости в Беларуси в принципе не отличалась от тенденций в других странах с переходной экономикой. Несмотря на то, что экономика Беларуси претерпела значительно меньшее количество реформ (включая приватизацию, изменение структуры промышленности, смену направлений торговли и связанную с этим реструктуризацию реального сектора, например, передачу объектов социальной сферы), значительное изменение уровня занятости в 1990-х годах имело общие черты с подобным процессом в других странах с переходной экономикой:

- На начальном этапе переходного периода произошло значительное сокращение количества рабочих мест, которое, однако, было менее существенным по сравнению со спадом промышленного производства, что первоначально привело к снижению уровня производительности.
- В структуре занятости наблюдался отток рабочей силы из промышленности в сферу услуг.
- В промышленности происходило перераспределение промышленно-производственного персонала из отраслей, испытавших на себе воздействие снижения цен и уровня спроса (машиностроение, текстильная и швейная промышленность), в отрасли, которым благоприятствовала начальная макроэкономическая либерализация (например, энергетика и металлургия).

2.41 На сегодняшний день тенденции занятости существенно отличаются по странам ЦВЕ. В 1989–2002 годах общее сокращение рабочих мест варьировалось с 10 % (Чешская Республика) до более чем 30 % (Болгария, Эстония). В обрабатывающей промышленности в целом произошло более значительное и однородное сокращение рабочих мест (в среднем составившее около 40 %), при этом даже в странах с наиболее успешными результатами экономического развития (например, Чешская Республика) сокращение рабочих мест составило около 30 % от дореформенного уровня занятости в обрабатывающей отрасли⁵⁰.

Рисунок 2.10. Тенденции развития рынка труда в Беларуси в 1990–2004 гг.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.42 На этом фоне фактический масштаб сокращения занятости в Беларуси находится в пределах, наблюдаемых в других странах с переходной экономикой⁵¹. Аналогичным образом отмечаемый в последнее время в Беларуси экономический рост, не сопровождаемый созданием рабочих мест, не редкость в других странах ЦВЕ (см. рисунок 2.11). При этом тенденции занятости в Беларуси во многом отличны от тенденций в соседних с ней странах, в частности:

- Несмотря на сокращение 800 000 рабочих мест после 1990 года, уровень зарегистрированной безработицы остается низким (около 100 000 безработных, или 2 % от численности рабочей силы)⁵². Это обусловлено в первую очередь миграцией рабочей силы. По оценкам Министерства труда и социальной защиты, как минимум 400 000 белорусских граждан работают за границей, в основном в России. В соответствии с союзным договором белорусским гражданам предоставляется более свободный доступ на рынок рабочей силы России по сравнению с другими странами СНГ. Разрыв между фактическим сокращением рабочих мест и низким уровнем безработицы можно также объяснить сокращением численности населения и снижением доли участия в рынке труда, а также повышением уровня неформальной занятости.

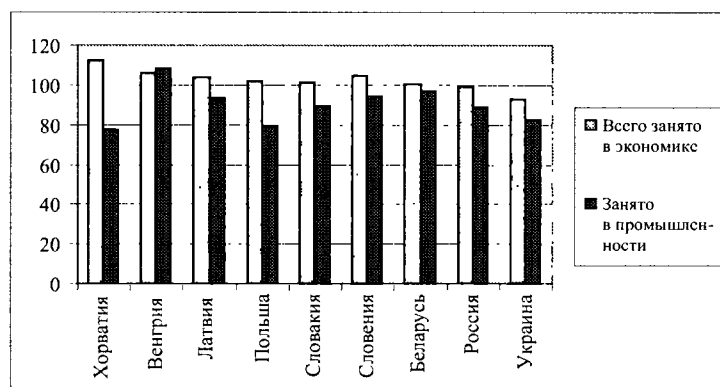
⁵⁰ Economic Survey of Europe, 2004, No.1.

⁵¹ Следует отметить, что в этой сфере у Беларуси есть общие черты со странами, которым удалось избежать существенного сокращения своих рынков рабочей силы. Кроме Чехии в эту группу также входят Словакия, Словения и Румыния.

⁵² Зарегистрированный уровень безработицы в 2002 году превышал 8 % практически во всех странах Центральной и Восточной Европы, тогда как в ряде стран (Польша, Хорватия) он приближался к 20 %.

- После 1995 года структура занятости в Беларуси претерпела не столь масштабные изменения, как в других странах с переходной экономикой. Наиболее примечательной особенностью тенденций в использовании рабочей силы является сохранение высокого уровня занятости в промышленности. На протяжении всего периода 1990-х годов активное перераспределение рабочей силы из промышленности в сектор услуг в других странах с переходной экономикой носило ярко выраженный характер, тогда как в Беларуси этот процесс практически прекратился в 1995 году. В 2003 году уровень занятости в промышленности был лишь на 4 % ниже уровня 1995 года, тогда как в России, Украине и Казахстане спад составил 15–25 %. Доля занятых в промышленности Беларуси до сих пор составляет около 27 %, в то время как в России и Украине уровень занятости в промышленности снизился до 20 % (от аналогичного начального уровня, составлявшего более 30 %).

Рисунок 2.11. Рост занятости в отдельных странах с переходной экономикой, уровни 2002 г. по отношению к минимально низкой отметке в 1994–1996 гг. (минимальное значение занятости = 100)



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Economic Survey of Europe, 2004, No.1.

2.43 При сопоставлении данных по сокращению уровня занятости в промышленности Беларуси и других странах ЦВЕ, в которых реструктуризация промышленности на сегодняшний день в основном завершена, можно предположить, что в белорусской промышленности до сих пор существует значительный избыток рабочей силы в размере 15 % от допереходного уровня занятости в отрасли (т. е. избыток рабочей силы составляет около 250 000 человек). Рост в промышленности в последние годы позволил задействовать часть избытка рабочей силы, однако до ее полного использования еще далеко. Потенциальная избыточная занятость составляет около 6 % от фактического уровня занятости в стране. Это достаточно высокий уровень, однако не запредельный для потенциального корректирования численности персонала, необходимость в котором может возникнуть в будущем. В случае ускорения процесса реструктуризации промышленности и сокращения указанного количества промышленно-производственного персонала значительная его часть могла бы быть трудоустроена в сфере услуг и на малых и средних предприятиях в случае принятия мер для стимулирования развития этой сферы.

2.44 Начиная с первых лет переходного периода тенденции занятости и производительности в промышленности Беларуси в основном аналогичны тенденциям в России – ее основном торговом партнере. Как и в России (Ahrend, 2004b), изменение тенденций производительности в Беларуси проходило в три этапа:

- До 1996 года в период промышленного спада реструктуризация белорусских предприятий велась в основном пассивно и была обусловлена преимущественно краткосрочными стратегиями выживания. В связи с падением промышленного производства предпринимались попытки сокращения занятости. Тем не менее уровень занятости снизился меньше, чем сократилось промышленное производство, и производительность в промышленности упала почти на 20 %. В России этот период завершился в 1998 году, т. е. в год финансового кризиса.
- В период начального роста в 1997–1999 годах развитие экономики Беларуси характеризовалось скорее расширением масштаба производственной деятельности, чем реальной реструктуризацией предприятий. Низкие затраты на труд и сырье, связанные с реальной девальвацией национальной валюты, а также низкий уровень загрузки производственных мощностей создавали для предприятий выгодные условия. В этот период наметилось некоторое повышение уровня занятости в промышленности (около 4 %), тогда как производительность труда увеличилась более чем на 45 %. В России этот период охватывает 1999–2001 годы.
- После 2000 года темпы реструктуризации белорусской промышленности ускорились. Ресурсы начального роста были исчерпаны, значительно возросли реальные издержки, и белорусские предприятия стали испытывать повышенную конкуренцию со стороны реструктуризованных российских предприятий. Это повлекло за собой дальнейшее сокращение рабочих мест и проведение таких мер по реструктуризации предприятий, как дополнительные инвестиции в энергосбережение. В 2000–2003 годах произошло дальнейшее сокращение уровня занятости в промышленности на 8,5 %, тогда как производительность труда повысилась на 40 %. В России этот процесс начался в 2002 году.

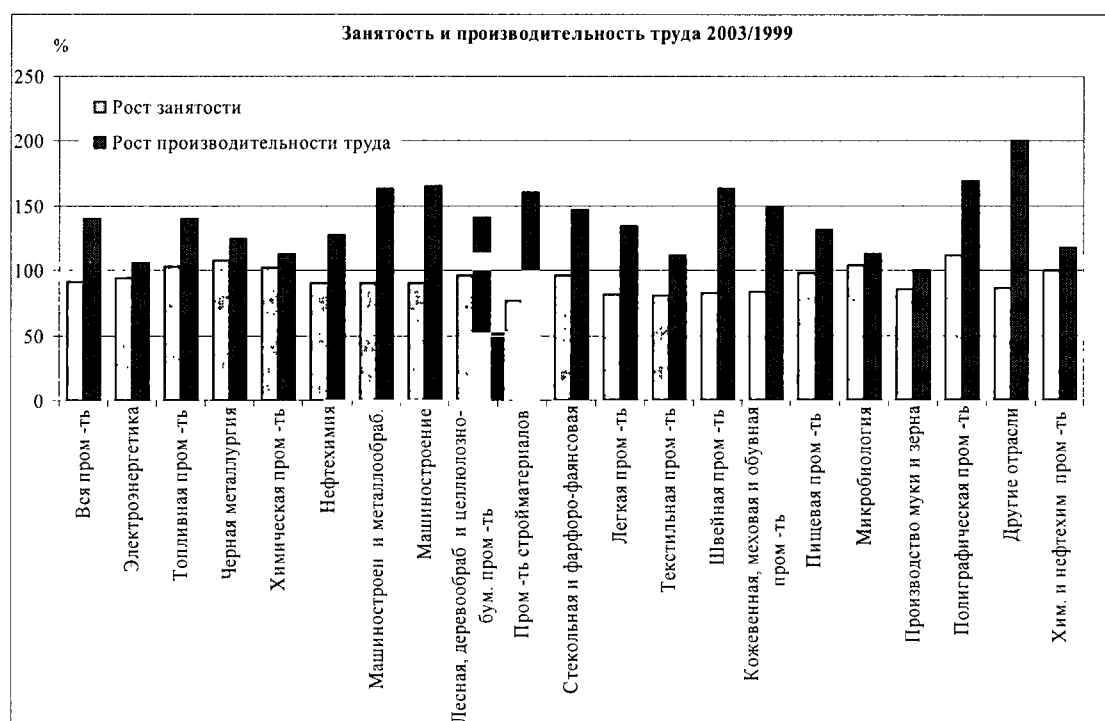
2.45 В целом в промышленности Беларуси имело место существенное, устойчивое и повсеместное повышение производительности (см. рисунок 2.12). В 1996–2003 годах производительность в промышленности возросла практически вдвое. Рост промышленного производства был обусловлен исключительно повышением производительности (см. таблицу 2.9). В то же самое время между показателями развития отдельных отраслей наблюдались определенные различия. Существенно варьировался уровень занятости, производительности и заработной платы. Как видно из рисунка 2.12, в 1999–2003 годах отрасли, столкнувшиеся с жесточайшей конкуренцией (машиностроение, промышленность строительных материалов и швейная промышленность), лидировали в плане повышения производительности. Они превосходили по показателям ресурсозависимые отрасли, такие как топливная, химическая и металлургическая.

Таблица 2.9. Слагаемые роста промышленного производства: удельный вес занятости и производительности в отраслевом росте в 1997–2003 гг., %

	1997–1999		2000–2003		1997–2003	
	Рост занятости	Рост производительности	Рост занятости	Рост производительности	Рост занятости	Рост производительности
Вся промышленность	103,9	141,6	91,4	139,8	94,9	197,9

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

Рисунок 2.12. Рост занятости и производительности по отраслям промышленности в 1999–2003 гг., %



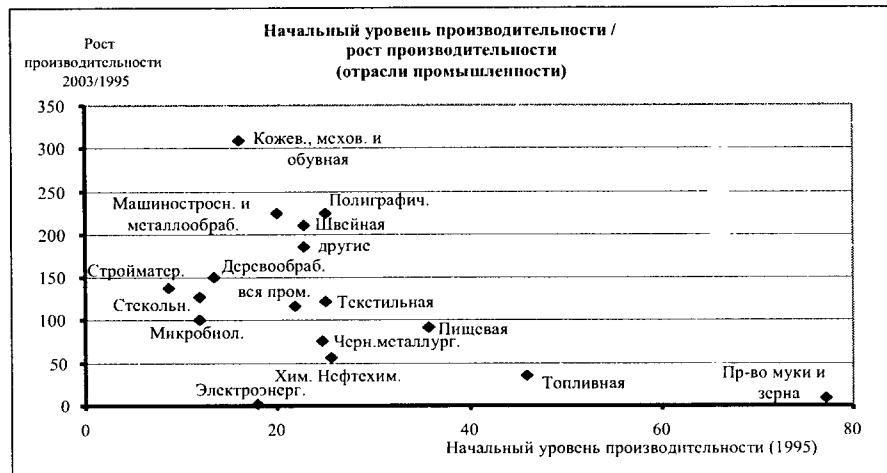
Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.46 В какой мере наблюдаемые различия в уровне оплаты труда и занятости могут быть объяснены различиями в эффективности? Ответ на этот важный вопрос позволит установить степень жесткости существующих препятствий для мобильности трудовых ресурсов в экономике и перераспределения экономических ресурсов в целом.

2.47 Как показывает анализ данных по 16 отраслям промышленности, несмотря на административное вмешательство в решения предприятий по увольнению, найму и установлению уровня оплаты труда, в Беларуси были и есть широкие возможности для перераспределения рабочей силы при изменении конъюнктуры рынка. Отток рабочей силы происходил в основном в более производительные отрасли. Этому способствовали различия в заработной плате и сигналы рынка, которые в целом отражали различия в отраслевой производительности.

2.48 В частности, с 1995 года наблюдается положительная корреляция между ростом занятости в отрасли и ростом производства. Снижение уровня занятости в среднем выше в отраслях с более высокой долей убыточных предприятий. Уровень оплаты труда рос более быстрыми темпами в отраслях с более высокой рентабельностью предприятий. Также наблюдалась значительная отрицательная корреляция между более высоким начальным уровнем производительности в 1995 году и последующим ростом производительности, что указывает на сближение уровней производительности по отраслям (см. рисунок 2.13). Межотраслевые различия по уровню производительности труда в виде стандартного коэффициента вариаций сократились почти на 50 % в 1995–1999 годах.

Рисунок 2.13. Тенденции в производительности в различных отраслях промышленности в 1995–2003 гг., %



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.49 В эту общую тенденцию не вписывается только электроэнергетика, где объемы производства находились примерно на одном уровне, а занятость, несмотря на большие объемы инвестиций в последние десять лет, сильно возросла относительно уровня 1990 года. Такая ситуация объясняется, главным образом тем, что Правительство рассматривало и рассматривает отрасль в качестве приоритетной и придает большое значение повышению ее технической эффективности, в результате чего на модернизацию предприятий электроэнергетики было выделено дополнительное финансирование. При этом на предприятиях энергетической отрасли наблюдается избыток рабочей силы. В то время как с 1990 года объемы производства электроэнергии сократились на 50 %, занятость в отрасли возросла на 50 %, что говорит о сокращении производительности труда на более чем 125 %.

Г. ДИНАМИКА УДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ТРУД В РАСЧЕТЕ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

2.50 Несмотря на то, что рост производительности является важным показателем промышленного роста Беларуси, при анализе конкурентоспособности промышленности страны необходимо также принимать во внимание: (i) одновременное изменение уровня реальной оплаты труда и иных составляющих издержек на труд, например налогов на фонд заработной платы (т. е. изучить динамику издержек на труд в расчете на единицу продукции); и (ii) изменения в экономике соседних стран, в которых проявлялись схожие тенденции, как роста производительности, так и повышения уровня оплаты труда.

2.51 Мы провели оценку издержек на труд в расчете на единицу продукции в формате, полностью сопоставимом с последним анализом, проведенным Ахрендом (Ahrend (2004b)) по ситуации в России. Это позволяет провести оценку динамики существующих издержек на труд в Беларуси в сопоставлении с тенденциями, доминирующими на ее основном рынке сбыта. Чтобы минимизировать эффект, производимый колебаниями реального обменного курса, мы в соответствии с подходом, предложенным Ахрендом (Ahrend), использовали для определения уровня оплаты труда в Беларуси гипотетическую денежную единицу – валютную корзину доллара США и евро в отношении 50:50. Это должно минимизировать

вероятность влияния на наши оценки недавних резких колебаний обменного курса евро к доллару.

2.52 В таблице 2.10 приведены оценки издержек на труд в расчете на единицу продукции по отраслям промышленности в 1997–2003 годах. Из таблицы видно, что издержки на труд в расчете на единицу продукции снизились почти на 100 % в 1997–1999 годах, но к 2001 году их уровень полностью восстановился благодаря политике, направленной как на ускоренный рост реальной заработной платы, так и реальную ревальвацию национальной валюты. В 2001–2003 годах ввиду высокого роста производительности, который в целом соответствовал быстрому росту заработной платы, средние издержки на труд в расчете на единицу продукции оставались практически неизменным.

Таблица 2.10. Изменение издержек на труд на единицу продукции по отраслям, 1997=1

Отрасль промышленности	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	1,05	1,16	1,00	0,56	0,51	0,78	1,00	1,03	0,97
Электроэнергетика	0,92	1,04	1,00	0,57	0,57	1,03	1,74	1,76	1,60
Топливная промышленность	0,80	1,03	1,00	0,57	0,56	0,84	1,31	1,47	1,41
Черная металлургия	0,95	1,25	1,00	0,61	0,51	0,90	1,25	1,09	1,12
Химическая промышленность	1,02	1,20	1,00	0,62	0,61	0,99	1,25	1,42	1,41
Нефтехимия	1,23	1,08	1,00	0,63	0,60	0,91	1,10	1,31	0,99
Машиностроение и металлообработка	1,17	1,25	1,00	0,53	0,47	0,69	0,81	0,81	0,76
Машиностроение	1,17	1,21	1,00	0,54	0,49	0,72	0,85	0,83	0,79
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,19	1,22	1,00	0,54	0,48	0,67	0,81	0,85	0,81
Промышленность стройматериалов	1,08	1,20	1,00	0,54	0,51	0,74	0,93	0,95	0,91
Стекольная и фарфоро-фаянсовая	1,20	1,34	1,00	0,54	0,56	0,86	1,04	1,11	1,02
Легкая промышленность	1,11	1,17	1,00	0,53	0,48	0,73	0,87	0,87	0,78
Текстильная промышленность	1,09	1,12	1,00	0,55	0,50	0,78	1,02	1,03	0,92
Швейная промышленность	1,12	1,17	1,00	0,55	0,54	0,77	0,90	0,89	0,81
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	1,15	1,27	1,00	0,48	0,38	0,57	0,61	0,62	0,54
Пищевая промышленность	0,97	1,15	1,00	0,55	0,47	0,70	0,95	1,04	0,96
Микробиология	1,63	1,41	1,00	0,55	0,57	0,76	1,12	1,36	1,21
Производство муки и зерна	0,89	1,08	1,00	0,50	0,47	0,89	1,38	1,41	1,30
Полиграфическая промышленность	1,14	1,37	1,00	0,47	0,41	0,51	0,55	0,58	0,53

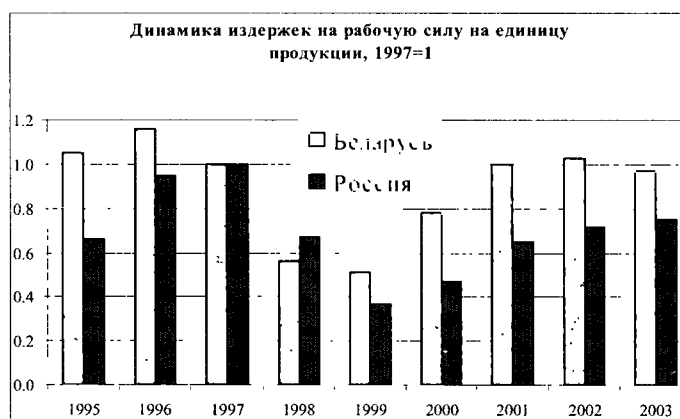
Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.53 Восстановление уровня издержек на труд в расчете на единицу продукции после 1999 года сильно варьировалось по отраслям. Наиболее быстро это происходило в электроэнергетической, топливной и химической промышленности, тогда как в

машиностроении, кожевенной, швейной, деревообрабатывающей и лесной промышленности (т. е. отраслях, ориентированных в основном на экспорт в Россию) восстановление уровня издержек на труд в расчете на единицу продукции шло более медленными темпами, и существующие сейчас издержки на труд все еще значительно ниже аналогичного уровня 1997 года.

2.54 На рисунке 2.14 представлены результаты сравнения динамики издержек на труд в расчете на единицу продукции в Беларуси и России. В России с 1997 года произошло резкое сокращение издержек на труд в расчете на единицу продукции. Несмотря на существенное повышение уровня оплаты труда в последнее время, в 2003 году издержки на труд в расчете на единицу продукции был почти на 25 % ниже аналогичного уровня 1997 года. Рост издержек на труд в расчете на единицу продукции в Беларуси в послекризисный период происходил более высокими темпами, чем в России. Таким образом, по сравнению с аналогичным уровнем 1997 года относительные издержки на труд в белорусской промышленности были как минимум на 20 % выше, чем в России. Это указывает на существенное ослабление конкурентных преимуществ белорусской экономики. Наиболее заметное снижение конкурентоспособности белорусских предприятий относительно российских произошло в пищевой промышленности и промышленности строительных материалов⁵³.

Рисунок 2.14. Динамика издержек на труд на единицу продукции в промышленности Беларуси и России, 1995–2003 гг.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

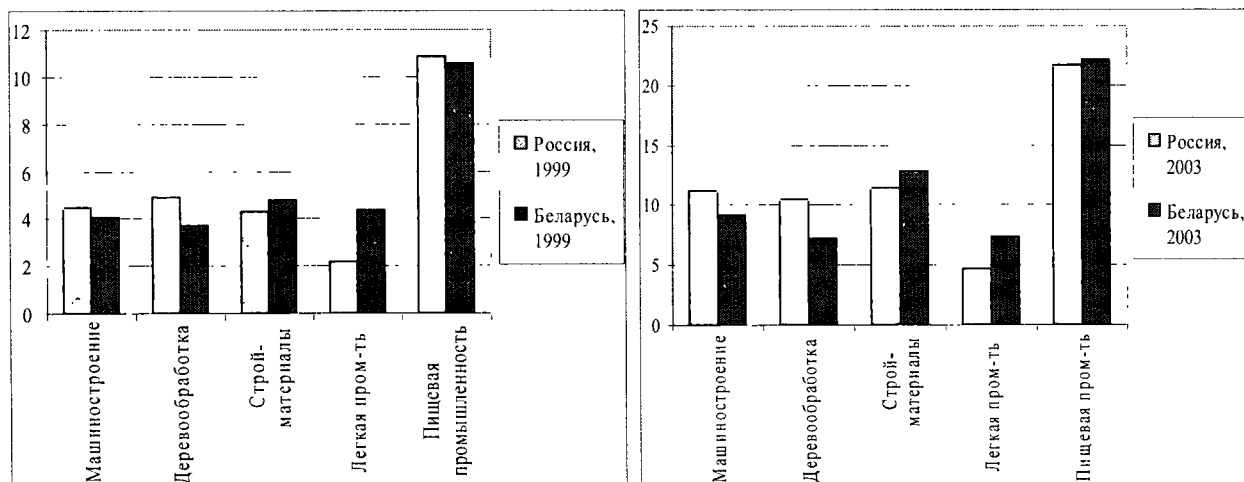
2.55 Учитывая различия в динамике налогообложения заработной платы в двух странах, фактическое реальное снижение конкурентоспособности белорусских предприятий по отношению к российским было даже более значительным, чем можно судить по вышеприведенным данным. В 2001 году в России были существенно снижены средние ставки налогообложения заработной платы, что привело к снижению фактической ставки приблизительно на 8 процентных пунктов, т. е. в среднем с более 40 % в 1997–2000 годах до

⁵³ Промышленность Беларуси утрачивает свои конкурентные преимущества более быстрыми темпами, чем промышленность стран Центральной и Восточной Европы, где, согласно базе данных Всемирного банка, в 1998–2003 годах общий рост издержек на труд на единицу продукции не превышал 15–30 %, а в таких соседних странах, как Латвия и Литва, такой рост не превышал 10 %. Следует, однако, отметить, что оценочные данные по Латвии и Литве не совсем сопоставимы с данными по Беларуси, поскольку они рассчитаны по другой методологии.

32,7 % в 2002 году (World Bank, 2005с). В Беларуси в 1999-2003 годах фактическая ставка налогообложения заработной платы оставалась довольно стабильной в среднем на уровне приблизительно 36 % от регистрируемого уровня оплаты труда. Таким образом, сокращение издержек на труд на единицу продукции в России составило почти 30 % по отношению к аналогичному показателю в Беларуси. Более того, в краткосрочной перспективе налогообложение заработной платы приобретет еще большую значимость как фактор, влияющий на относительное различие в издержках на труд в двух странах. Это связано с тем, что в начале 2005 года в России было проведено еще одно радикальное сокращение средней установленной законом ставки налогообложения заработной платы в размере 8 процентных пунктов.

2.56 На рисунке 2.15 представлены результаты прямого сравнения производительности труда на белорусских и российских предприятиях в пяти отраслях промышленности, где конкуренция на российском рынке особенно острая. Из рисунка видно, что в Беларуси более высокая производительность в легкой промышленности и промышленности строительных материалов, тогда как в России более высокая производительность в машиностроении, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. Показатели производительности в пищевой промышленности примерно одинаковы. За исключением легкой промышленности разрыв между уровнем производительности в России и Беларуси несколько увеличился в 1999–2003 годах. Одновременно с этим в обеих странах наблюдается устойчивое и повсеместное повышение производительности труда (рассчитано на основе доллара США), чему также способствует значительная реальная ревальвация национальных валют. Таким образом, если учитывать исключительно производительность труда, можно сделать вывод, что снижения конкурентоспособности белорусских предприятий в России не наблюдается. Это означает, что выявленная динамика издержек рабочей силы в расчете на единицу продукции обусловлена преимущественно различиями в росте реальной оплаты труда. Это подтверждает, что проводимая в Беларуси политика в сфере оплаты труда в последние 4–5 лет серьезно ослабляет конкурентоспособность белорусских предприятий на международных рынках.

Рисунок 2.15. Производительность труда в отдельных отраслях промышленности Беларуси и России, 1999–2003 гг., долларов США в текущих ценах



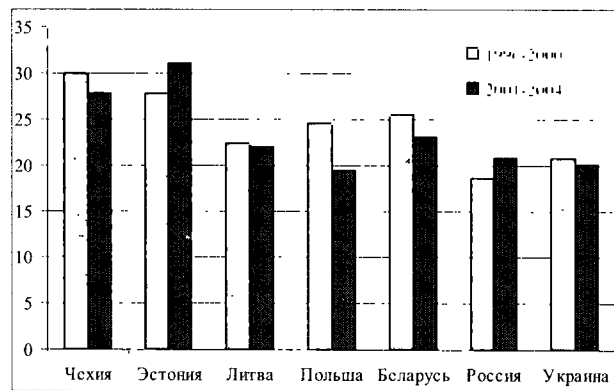
Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа и Росстата.

2.57 Проведенный анализ дает основания полагать, что дальнейшее следование существующей политике, направленной на быстрый рост оплаты труда, в перспективе будет более рискованным, чем в 2000–2004 годах, так как большая часть имевшихся ранее ценовых преимуществ утрачена.

Г. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2.58 Для оценки устойчивости нынешнего роста большое значение имеет анализ инвестиционной эффективности. В Беларуси объем инвестиций в основной капитал (за исключением стоимости запасов готовой продукции), который в последнее время составлял 22–23 % ВВП, не является низким по региональным стандартам (см. рисунок 2.16). Тем не менее, структура инвестиций в стране довольно несбалансированна, поскольку в промышленность направляется относительно малая часть (около 30 %) совокупного объема инвестиций. Одновременно с этим, довольно много инвестиций направляется в жилищно-коммунальное хозяйство (30–35 % совокупного объема инвестиций) и транспортный сектор (10–15 %). Эти отрасли в принципе имеют большое значение для инвестиционного процесса⁵⁴, однако инвестиции в них не смогут компенсировать недостаток инвестиций в промышленность, роль которой в поддержании экспортной конкурентоспособности Беларуси на сегодняшний день трудно переоценить. Для обновления и модернизации основных фондов в промышленности требуется достаточно большой объем инвестиций – в 2004 году степень износа основных фондов капитала в промышленности по оценкам составила 62,2 %.

Рисунок 2.16. Инвестиции в основной капитал в отдельных странах с переходной экономикой, среднегодовые уровни, % ВВП



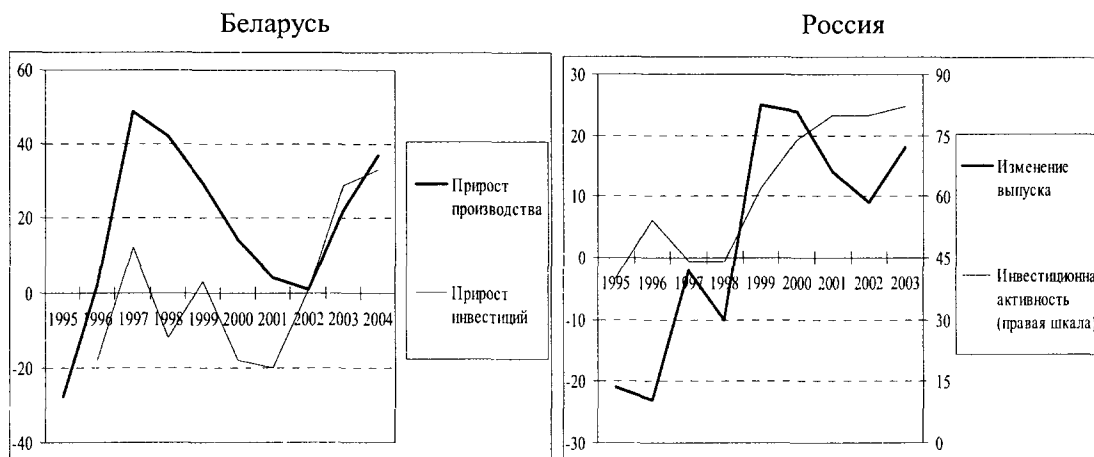
Источники: Всемирный банк, Министерство статистики и анализа.

2.59 Несмотря на высокие темпы экономического роста, макроэкономическая ситуация и система стимулов в Беларуси не способствовали достаточному инвестированию на уровне предприятий. В условиях высокой инфляции и масштабного дискреционного вмешательства государства (в том числе путем высокосегментированной политики государственной поддержки) разработка любой инвестиционной стратегии сопряжена с высокими рисками.

⁵⁴ В то же время чрезвычайно высокий уровень государственных субсидий в жилищное строительство не может быть обоснован ни с фискальной, ни с социальной точки зрения.

2.60 Таким образом, неудивительно, что результаты опроса в промышленности указывают на значительный разрыв между темпами роста промышленного производства и инвестициями (см. рисунок 2.17). За исключением 1997 года, до 2002 года баланс ответов по инвестициям оставался в отрицательной плоскости. Такой разрыв достаточно необычное явление. Для сравнения на рисунке 2.17 представлены аналогичные результаты по России, в которой промышленный рост, начавшийся в 1999 году, с самого начала сопровождался ростом инвестиций на предприятиях. В Беларуси существенная интенсификация инвестиционного процесса наблюдалась только в 2003 году, когда экспортеры стали терять традиционные ценовые преимущества и обострилась конкуренция. В итоге возникли стимулы для модернизации и инвестиций.

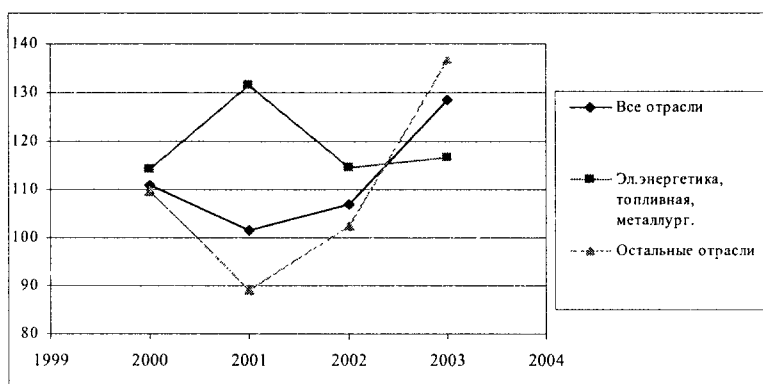
Рисунок 2.17. Изменение производства и инвестиционной активности в промышленности Беларуси и России (баланс ответов руководителей предприятий)



Источник: Готовский и Желтков (2004).

2.61 Между тем, анкетные данные о низком уровне инвестиционной активности предприятий до 2003 года не согласуются с данными официальных отчетов, в которых отмечается существенное повышение уровня инвестиций в промышленности как в 2000 году, так и 2002 (см. рисунок 2.18). Каким образом можно привести в соответствие эти два ряда данных? По нашему мнению, ответ в высокой концентрации инвестиций в промышленности. В 2000 году 30 % совокупного объема инвестиций было сконцентрировано в электроэнергетической, топливной и металлургической промышленности, на долю которых приходится менее 3 % общего числа промышленных предприятий Беларуси. В 2002 году удельный вес этих отраслей в общем объеме инвестиций достиг 40 %. До 2003 года объемы инвестиций росли именно в этих отраслях, в то время как в других основных отраслях промышленности рост инвестиций не наблюдался.

Рисунок 2.18. Рост инвестиций в промышленности в 2000–2003 гг. в процентах к предыдущему году



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.62 Следует отметить, что в 1999–2003 годах на большинстве промышленных предприятий (около 97 % от их общего количества, на которых занято около 93 % промышленно-производственного персонала), объемы инвестиций были довольно низкими – в итоге в среднем менее 4 % ВВП. Причем в 2000–2002 годах их объемы сократились еще больше. Это подтверждается негативной оценкой динамики инвестиционной активности руководителями предприятий в ходе конъюнктурных опросов. Существенный недостаток инвестиций отрицательно повлиял на работу белорусских предприятий, не входящих в структуру топливно-энергетического или металлургического комплексов – заметного роста объемов инвестиций в эти отрасли не наблюдалось вплоть до 2003 года. Примечательно, что, несмотря на мощную государственную кредитную и бюджетную поддержку, направленную на повышение инвестиционных показателей, объемы и уровень инвестиций в промышленность продолжают оставаться низкими.

2.63 В таблице 2.11 представлены данные, подтверждающие некоторую интенсификацию и расширение инвестиционной деятельности в промышленности в 2003 году, в частности, в пищевой, легкой, химической и лесной промышленности. Эти данные дают основание полагать, что в 2003 году в Беларуси относительные объемы инвестиций во всех отраслях промышленности, ориентированных на экспорт в СНГ, за исключением лесной промышленности, превышали аналогичные показатели России.

2.64 Тем не менее даже возросших в последнее время объемов инвестиций в промышленность Беларуси вряд ли будет достаточно для поддержания конкурентоспособности, в том числе и на российском рынке. Экономика России – не очень хороший пример для сравнительного анализа, поскольку считается, что уровень инвестиций в экономику этой страны довольно низкий (Ahrend, 2004b). Объемы инвестиций в таких странах ЦВЕ, как Эстония, Чехия, Словакия, которые являются основными получателями прямых иностранных инвестиций, превышают аналогичные показатели Беларуси как минимум на 20 % (см. рисунок 2.16). В связи с различиями в структуре инвестиций этот разрыв еще больше увеличивается.

Таблица 2.11. Относительный объем инвестиций и объем производства в промышленности, 1999–2003 гг., %

	1999	2000	2001	2002	2003	Примечание: Россия 2003
Промышленность	4,7	5,2	5,2	5,7	7,1	8,9
Электроэнергетика	7,0	7,4	7,9	9,7	11,9	10,5
Топливная промышленность	6,9	4,4	6,2	8,9	9,9	25,8
Черная металлургия	9,1	11,4	15,5	9,3	4,9	4,9
Цветная металлургия	9,4	4,5	5,0	3,4	4,5	9,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,9	7,7	5,7	6,1	8,4	6,9
Машиностроение и металлообработка	4,1	6,5	4,4	4,6	4,4	4,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	3,9	3,5	4,6	4,1	5,9	7,9
Промышленность стройматериалов	4,2	6,4	6,3	8,2	8,7	5,1
Легкая промышленность	1,7	2,4	2,1	1,6	3,0	2,8
Пищевая промышленность	3,3	2,9	3,6	4,3	7,3	6,4

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа, Росстат.

2.65 Как указывалось в главе 1, серьезным недостатком экономики Беларуси является низкий уровень прямых иностранных инвестиций. Это не только сокращает общий объем инвестиций в стране в каждый данный момент времени, но и, что более важно, лишает экономику существенных динамических преимуществ. Как правило, прямые иностранные инвестиции влекут за собой рост производительности в стране-получателе за счет расширения доступа к современным технологиям, новым методам управления и подготовки кадров. Особенно это важно для стран с переходной экономикой, в которых необходимо принимать дополнительные меры по приведению качества продукции в соответствие с международными стандартами. В работе Сабириановой, Свейнар и Террел (Sabirianova, Svejnar and Terrel, 2005) указывается, что общий рост производительности в промышленности Чехии был в значительной степени обеспечен компаниями, принадлежащими иностранным владельцам. Чехия открыла свои рынки для прямых иностранных инвестиций в самом начале переходного процесса.

2.66 По нашему мнению, главным недостатком белорусской экономической модели является низкая инвестиционная активность в промышленности, что в какой-то мере может быть обусловлено плохим финансовым положением. Однако главная причина нам видится в недостатке стимулов для роста инвестиций в реальный сектор в условиях доминирования государственной собственности в крупной промышленности (повсеместно известной своей предрасположенностью к недостаточному инвестированию) и высоких затрат при создании новых частных предприятий. Существующая система мотивации руководства предприятий направлена преимущественно на достижение краткосрочных целевых показателей роста и решения первоочередных задач государства в социальной сфере. Это приводит к дефициту финансовых возможностей для инвестиций и проведения мероприятий по долгосрочной реструктуризации.

2.67 Объемы финансирования инвестиций в белорусской промышленности, несомненно, недостаточны, а в силу низкой рентабельности собственные финансовые возможности предприятий ограничены. Коммерческие кредиты сложно получить, и их стоимость выше,

чем в соседних странах (см. главу 1). Вмешательство государства в распределение кредитных ресурсов ставит белорусские предприятия, которые по каким-либо причинам не имеют возможности участвовать в программах целевого кредитования, в исключительно трудное положение. Таким образом, в 2001–2004 годах большая часть инвестиций (в среднем 95 %) финансировалась из внутренних источников. Учитывая реалии макроэкономической ситуации, без увеличения объема иностранного финансирования повышение существующего уровня инвестиций будет весьма затруднительно. Привлечение прямых иностранных инвестиций крайне важно не только для технической модернизации и диверсификации рынков сбыта, но и для удовлетворения потребностей текущего финансирования.

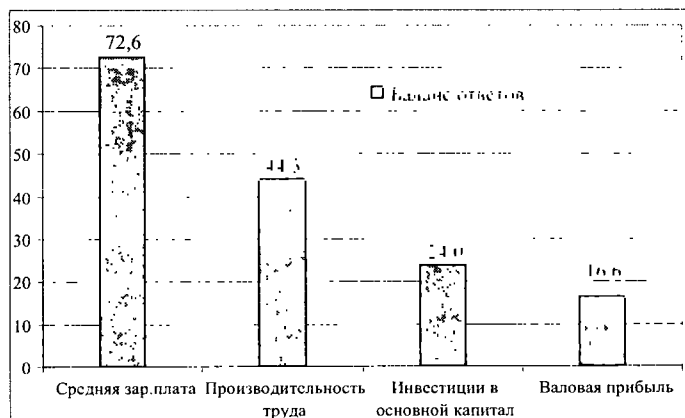
2.68 Анализ межотраслевых различий в эффективности работы промышленности дает основание полагать, что вмешательство государства в деятельность предприятий неблагоприятно сказывается на эффективности распределения финансов и инвестиций. В частности, в ходе анализа выявлена следующая взаимосвязь между отдельными показателями эффективности работы отраслей промышленности:

- Существует положительная корреляция между реальным ростом инвестиций и ростом промышленного производства.
- Тем не менее корреляция между ростом инвестиций и рентабельностью является отрицательной. Это указывает на то, что у менее рентабельных отраслей была возможность финансировать больший объем инвестиций.
- Более того, корреляция между кредитованием и ростом промышленного производства также является отрицательной. Это может говорить о том, что кредиты выделялись преимущественно менее эффективным в финансовом отношении отраслям.

2.69 Эти выводы и результаты анализа в предыдущих разделах дают основание полагать, что рынки капитала в Беларуси зарегулированы и искажены в гораздо большей степени, чем рынок труда.

2.70 На рисунке 2.19 показан структурный дисбаланс белорусской модели роста, отражающий обратную и в целом неустойчивую взаимосвязь между основными показателями эффективности на микроуровне. Согласно результатам исследования промышленных предприятий в 2004 году, рост инвестиций опережал рост прибыли, что подтверждает разрыв между показателями финансовой и инвестиционной эффективности. При этом рост производительности намного опережал рост инвестиций, но, в свою очередь, отставал от роста оплаты труда. Совершенно очевидно, что экономика будет не в состоянии поддерживать такую структуру роста в течение длительного периода, так как в долгосрочной перспективе рост оплаты труда должен опираться на соответствующее повышение производительности, которая, в свою очередь, должна опираться на достаточный рост инвестиций и прибыли (для финансирования инвестиций).

Рисунок 2.19. Ответы руководителей предприятий о последних изменениях в показателях работы их предприятий (баланс между ответами тех, кто отметил улучшение, и тех, кто отметил ухудшение)



Источник: ИПМ (2004).

2.71 Для изменения существующих макроэкономических пропорций роста необходимо коренным образом скорректировать структуру роста на микроуровне. Для этого государство должно снизить степень своего вмешательства в распределение кредитов (капитала).

2.72 Уязвимость белорусской промышленности в значительной степени обусловлена низкой рентабельностью. Низкая рентабельность является основным индикатором низкого уровня прибыли на инвестированный капитал, что при прочих равных условиях снижает инвестиционную привлекательность страны. В таблице 2.12 представлены два показателя рентабельности в отрасли – первый используется в стандартных отчетах Министерства статистики и анализа (отношение прибыли к затратам), а второй применяется в международной практике (отношение прибыли к объему продаж). Анализ данных таблицы позволяет сделать следующие выводы:

- Показатели рентабельности в целом находятся на низком уровне. Более того, в 1999–2002 годах, несмотря на устойчивый экономический рост, среднее значение рентабельности значительно уменьшилось. Снижение рентабельности было вполне предсказуемо, учитывая тот факт, что существующая система стимулов для крупных предприятий способствует скорее достижению плановых показателей промышленного производства, чем максимизации прибыли.
- При расчете в соответствии с международной методологией, показатель прибыльности становится даже ниже тех его значений, которые приводятся в официальных отчетах. Тем не менее альтернативная оценка свидетельствует о более стабильной динамике чистой прибыли.
- В промышленности Беларуси можно выделить две группы отраслей с довольно разным уровнем рентабельности. Первая группа вполне благополучна в финансовом плане с уровнем рентабельности более 15 %. В первую группу входят капиталоемкие, ресурсозависимые отрасли, ориентированные преимущественно на рынки за пределами СНГ. Вторая группа представлена отраслями, которые испытывают финансовые трудности, и уровень рентабельности которых не превышает 10 %. Сюда относятся трудоемкие производства, работающие в

условиях жесткой конкуренции, как на внутреннем рынке, так и на рынках стран СНГ.

- В последнее время уровень рентабельности в промышленности несколько повысился. Несмотря на то, что это повышение происходило на большом количестве предприятий, на сегодняшний день оно было достаточно ограниченным во второй группе отраслей.

Таблица 2.12. Рентабельность и прибыльность продаж, 1999–2004 гг., %

	Рентабельность а/						Изменение 1999–2004
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Промышленность	17,1	15,8	10,9	10,5	12	15,3	-1,8
Электроэнергетика	3,9	2,2	6	3	8,8	12,6	8,7
Топливная	46,3	64	33,8	34,5	29,7	30,8	-15,5
Черная металлургия	13,5	22,5	5,6	17,8	24	36,1	22,6
Цветная металлургия	41,5	24	17,3	18,2	28,9	24,1	-17,4
Химическая и нефтехимическая	24,9	22,8	11,8	11	14,8	24,2	-0,7
Машиностроение и металлообработка	14,4	12,2	11,5	9,6	9,5	11,4	-3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	17,7	11,4	8,7	10,5	11	11,3	-6,4
Промышленность стройматериалов	8,1	5,2	4,6	7,3	9,7	10,8	2,7
Легкая	22,6	14,3	6,1	4,6	4,3	5,4	-17,2
Пищевая	13,4	9,2	8,1	5,5	6	6,3	-7,1
Прочие	10,7	12,2	6,3	5,6	6,5	7,8	-2,9
	Прибыльность продаж б/						Изменение 1999–2004
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Промышленность	13	10,7	7,8	7,6	8,6	10,9	-2,1
Электроэнергетика	6,8	4,3	14,8	7,7	6,8	9,5	2,7
Топливная	26,7	32,8	21,3	21,8	19,4	20,1	-6,6
Черная металлургия	11,1	16,2	4,6	13,3	16,8	23,5	12,4
Цветная металлургия	26,2	15,7	11,8	12,9	18	16,4	-9,9
Химическая и нефтехимическая	18,7	15,8	8,9	8,5	11,1	17,2	-1,5
Машиностроение и металлообработка	9,6	8,4	7,9	6,8	6,8	8,3	-1,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	13,3	8,1	6,4	7,6	7,9	8,3	-5
Промышленность стройматериалов	18,7	15,8	8,9	8,5	6,9	7,8	-10,9
Легкая	16,3	10	4,6	3,5	3,4	4,2	-12,1
Пищевая	9,6	6,2	5,5	3,8	4,2	4,5	-5,1
Прочие	8,8	8,7	4,8	4,2	5	5,9	-2,9

Источник: Volchok (2005).

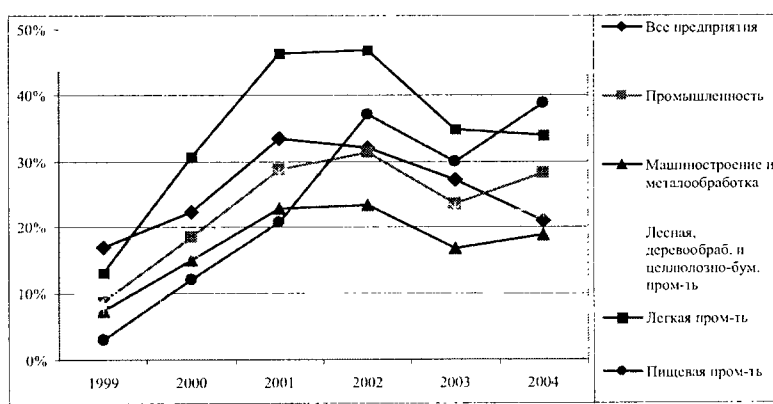
а/ Отношение валовой прибыли к издержкам;

б/ Отношение прибыли к продажам.

2.73 Низкий средний уровень рентабельности показывает, что значительная часть предприятий промышленности является убыточной. На рисунке 2.20 представлена динамика удельного веса убыточных предприятий в отраслях промышленности. В целом

по промышленности удельный вес убыточных предприятий достиг своей максимальной отметки 2001 году и составил 31,4 %. После 2001 года отмечается заметное улучшение ситуации. Вместе с тем следует отметить, что в 2003 году доля убыточных предприятий значительно превышала аналогичный показатель 1999 года, 23,5 % и 8,8 % соответственно. Кроме того, вполне вероятно, что масштаб проблемы в этих статистических данных может недооцениваться, поскольку согласно этим данным предприятие классифицируется как убыточное исходя из суммы прибыли до уплаты налогов, тогда как в международной практике критерием служит «прибыль после уплаты налогов». Очевидно, что при расчете согласно критериям международной практики, доля убыточных предприятий возрастет. Статистические органы Беларуси перешли на международную методика в этой сфере в 2004 году.

Рисунок 2.20. Удельный вес убыточных предприятий, %

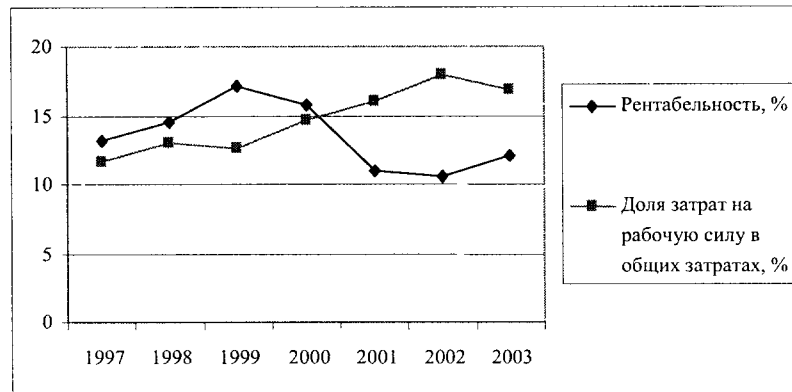


Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.74 Снижение рентабельности обусловлено не только обострением конкуренции, но и чрезмерным ростом оплаты труда. В 1997–2002 годах доля издержек на труд (зарботная плата и налоги на заработную плату) в совокупных издержках производства увеличилась более чем на 50 %. Это еще раз подтверждает, что темпы роста оплаты труда в значительной степени опережали темпы роста производительности. Как видно из рисунка 2.21, корреляция между динамикой рентабельности и динамикой издержек на труд является явно отрицательной.

2.75 Анализ других финансовых показателей подтверждает рассмотренные выше тенденции. Так, динамика отношения ликвидности к оборачиваемости активов, а также задолженности предприятий тоже свидетельствует о том, что в 2003–2004 годах эффективность финансовой деятельности промышленных предприятий возросла. Однако этого было недостаточно для реального изменения существующего профиля рисков отрасли.

Рисунок 2.21. Прибыль и издержки на труд в промышленности, 1997–2003 гг.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка по данным Министерства статистики и анализа.

2.76 В целом финансовое положение промышленности сейчас гораздо более уязвимо, чем в 1999–2000 годах. Особую озабоченность вызывает финансовое положение легкой и пищевой промышленности. Эти отрасли, в которых занято около 1/4 от общей численности промышленно-производственного персонала, испытывают особо острую конкуренцию, в том числе со стороны новых отечественных предприятий. По сводным данным, именно в этих отраслях, вероятнее всего, сосредоточена значительная часть неконкурентоспособных предприятий, которые нуждаются в более радикальной, чем прежде, реструктуризации, в том числе с использованием механизмов банкротства. При этом, как отмечалось выше, пищевая промышленность испытывает чрезвычайно тяжелую налоговую нагрузку, которая несовместима с финансовой слабостью сектора.

Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

2.77 Исследование конкурентоспособности промышленности было проведено НИИ экономики при Министерстве экономики Республики Беларусь во второй половине 2004 года. Основная цель исследования заключалась в изучении мнения руководителей предприятий: о (i) конкурентных преимуществах продукции предприятий на различных рынках сбыта; (ii) факторах, обуславливающих конкурентоспособность белорусских предприятий; и (iii) различиях в конкурентоспособности отраслей.

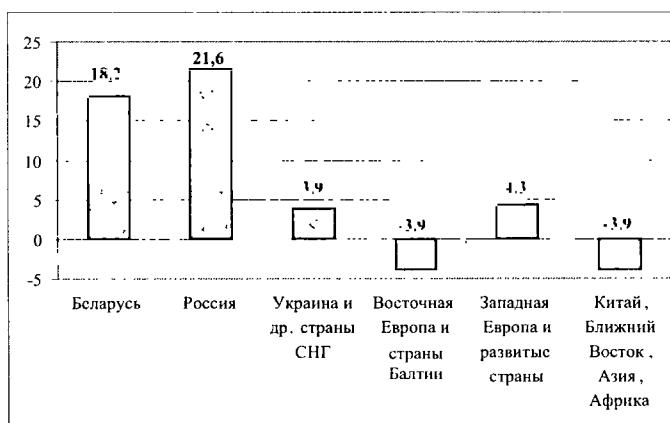
2.78 Исследование проводилось путем рассылки анкет по почте, и в нем приняло участие 231 предприятие, представляющее восемь основных отраслей промышленности во всех регионах Беларуси. В выборку были также включены 25 из 100 крупнейших предприятий страны. Более детальное описание методологии исследования и результатов представлено в работе Готовского и др. (2005).

2.79 Результаты исследования подтверждают, что Россия остается для Беларуси основным экспортным рынком – значительная часть общего объема продаж примерно 50 % предприятий, попавших в выборку, приходится на Россию. Таким образом, Россия является самым важным внешним рынком сбыта. На втором месте – рынок Западной Европы, в страны которой около 9 % респондентов экспортируют значительную часть своей продукции. Как отмечается в главе 4, несмотря на то, что объемы экспорта в Россию и страны вне СНГ сопоставимы, количество экспортеров в Россию намного превышает

количество экспортеров в страны вне СНГ. Экспортом за пределы СНГ занимается очень ограниченное число крупных предприятий, тогда как относительно большая доля экспорта в Россию приходится на малые и средние предприятия, не имеющие возможности проникнуть на другие экспортные рынки.

2.80 В последнее время белорусские компании достигли довольно больших успехов на российском рынке: в 2003–2004 годах объемы продаж продукции белорусской промышленности (всех отраслей за исключением легкой и химической промышленности) в России быстро росли. На рисунке 2.22 представлена сравнительная оценка динамики объемов сбыта на различных рынках. По результатам исследования основной рост экспорта в Россию был обеспечен такими отраслями, как промышленность стройматериалов и пищевая промышленность, в которых преобладают относительно более мелкие предприятия. Поскольку малые предприятия были недостаточно хорошо представлены в выборке, имеющиеся данные могут недооценивать масштабы недавнего расширения экспорта в Россию. Эти результаты, как и выводы проведенного выше анализа динамики издержек на труд в расчете на единицу продукции, указывают на неустойчивость нынешних высоких темпов роста экспорта: темпы роста экспорта в Россию были максимальными в тех отраслях, конкурентоспособность которых особенно снизилась по сравнению с российскими производителями.

Рисунок 2.22. Динамика объемов сбыта на различных рынках (баланс ответов в процентах от общего числа респондентов)



Источник: Готовский, Хамчуков и Ковалевская (2005).

2.81 В целом большинство респондентов считает продукцию своих предприятий конкурентоспособной на внутреннем рынке и, в определенной мере, на рынке России. Тем не менее для других рынков баланс ответов либо приближается к нулю (что указывает на отсутствие конкурентных преимуществ), либо же вовсе отрицателен. В таблице 2.13 суммированы результаты опроса руководителей относительно конкурентных преимуществ их продукции. Ниже приведены наиболее интересные выводы:

- Респонденты считают, что основными конкурентными преимуществами их продукции являются качество и низкий уровень цен. Тем не менее по качеству продукции белорусские предприятия уступают своим европейским конкурентам, а по цене – конкурентам из развивающихся стран. Сертификацию системы качества на стандарт ISO 9000 прошла только 1/3 опрошенных предприятий.

- Белорусские предприятия считают свои слабые маркетинговые возможности серьезным сравнительным недостатком на всех рынках.
- Руководители предприятий также считают, что их предприятия недостаточно вовлечены в программы государственных закупок продукции. Следует отметить, что они не считают, что межгосударственные соглашения с Россией дают им какие-либо конкурентные преимущества на российском рынке.

Таблица 2.13. Конкурентные преимущества промышленности по рынкам (баланс ответов в процентах к общему числу респондентов, ответивших на вопрос для указанного рынка)

	Беларусь	Россия	Украина и другие страны СНГ	Восточная Европа и страны Балтии	Западная Европа и развитые страны	Китай, Ближний Восток, Азия, Африка
1. Низкий уровень цен относительно конкурентов	34,1	7,1	17,5	12,2	17,9	-38,1
2. Более высокое качество, привлекательный дизайн и эргономика продукции	38,0	39,4	33,0	-5,6	-15,4	11,9
3. Более широкий и/или динамично обновляющийся ассортимент	14,9	7,1	10,3	18,9	-21,8	-38,1
4. Относительно низкие расходы в ходе эксплуатации продукции	18,8	22,4	26,8	8,9	-5,1	9,5
5. Более развитая сбытовая и сервисная сеть	-11,1	-32,4	-24,7	-42,2	-48,7	-40,5
6. Более активная реклама, участие в выставках и ярмарках, Web-сайт	1,0	-11,8	-11,3	-34,4	-38,5	-40,5
7. Использование для потребителя более удобных схем оплаты за продукцию	26,0	2,9	-6,2	-21,1	-17,9	-28,6
8. Участие в программах поставки продукции в рамках межгосударственных соглашений или для государственных нужд (госзаказ)	-26,9	-42,4	-43,3	-51,1	-50,0	-47,6
9. Другие конкурентные преимущества продукции	-3,8	-4,7	1,0	-6,7	-5,1	-4,8

Источник: Готовский, Хамчуков, Ковалевская (2005).

2.82 В качестве основных источников конкурентоспособности предприятий респонденты отметили стоимостные факторы, в основном относящиеся к низкому уровню заработной платы и прибыли в белорусской промышленности. Наличие высококвалифицированного промышленно-производственного персонала рассматривается как значимый фактор только по сравнению с конкурентами из СНГ и развивающихся стран. Влияние технологического преимущества ощутимо только по сравнению со странами СНГ, за исключением России. Кроме того, как и следовало ожидать, по мнению руководителей, на всех рынках на конкурентоспособности белорусской промышленности отрицательно отражаются: (i) более высокие издержки на сырье и энергоносители; (ii) высокая стоимость банковских кредитов; и (iii) более высокая налоговая нагрузка.

2.83 Основным конкурентным преимуществом белорусской промышленности в России и в меньшей степени в других странах СНГ является ценовой фактор, а также более высокая

квалификация рабочей силы и руководящего состава. Тем не менее следует отметить, что нынешние стоимостные и ценовые преимущества достаточно быстро исчезают. При сопоставлении ответов аналогичного анкетирования в 2004 и 2002 годах видно, что значение этого преимущества по отношению к конкурентам из СНГ и России существенно снизилось (см. таблицу 2.14). При этом несколько возросло значение фактора качества. Для рынков вне СНГ динамика относительной значимости конкурентных преимуществ приобретает противоположное направление – влияние конкурентных преимуществ по качеству уменьшается, тогда как влияние ценовых факторов возрастает.

Таблица 2.14. Конкурентные преимущества промышленности по рынкам в динамике (процент положительно отметивших вариант из числа ответивших для указанного рынка)

	Качество	Цена
Беларусь		
2002	55,2	44,2
2004	57,7	55,8
Россия и СНГ		
2002	48,0	70,0
2004 ¹	56,4	40,1
Страны вне СНГ		
2002	62,9	37,1
2004 ²	31,4	41,9

Источник: Готовский, Хамчуков, Ковалевская (2005).

¹ Консолидированные ответы для двух рынков региона: Россия и Украина/другие страны СНГ.

² Консолидированные ответы для следующих рынков: Восточная Европа, Западная Европа и развитые страны, развивающиеся страны.

2.84 По результатам опроса нельзя сделать вывод, что белорусские экспортеры теряют долю российского рынка (за исключением легкой промышленности – текстиль, одежда, обувь). Тем не менее эти данные опроса вызывают беспокойство по поводу нынешнего уровня конкурентоспособности в России, в частности, в пищевой промышленности и машиностроении, уровень занятости в которых особенно высокий. Это может говорить о возможных трудностях для расширения экспорта в Россию в будущем, темпы которого были значительными в последнее время, однако их поддержание на таком уровне в существующих условиях ведения бизнеса может оказаться затруднительным для экспортеров.

2.85 Среди факторов, сдерживающих повышение конкурентоспособности предприятий, респонденты отметили высокие затраты при освоении новых рынков (касается всех рынков за исключением внутреннего) и трудности в поиске местных партнеров и посредников. Это еще раз говорит о слабых позициях белорусской промышленности по маркетинговой составляющей конкурентоспособности (см. таблицу 2.15). Белорусским предприятиям до сих пор значительно легче выйти на российский рынок, чем на рынок ЕС, что обусловлено различиями в стандартах и дополнительными ограничениями импорта, действующими в ЕС. Вместе с тем ограничения импорта на украинском рынке и рынках других стран СНГ (кроме России) сопоставимы с уровнем защиты своих производителей в новых странах – членах ЕС.

Таблица 2.15. Факторы, препятствующие повышению конкурентоспособности (процент отметивших конкретное сочетание фактор – рынок к общему числу респондентов)

	Беларусь	Россия	Украина и др. страны СНГ	Восточная Европа и страны Балтии	Западная Европа и развитые страны	Китай, Ближний Восток, Азия, Африка
1. Торговые ограничения (тарифы, квоты и т. д.)	–	10,8	17,7	9,0	22,1	10,4
2. Жесткие технические требования (стандарты, санитарные требования и т. д.)	5,6	4,8	4,8	17,3	24,7	7,4
3. Трудности в поиске сбытовых посредников и других местных партнеров	18,2	27,3	16,9	21,2	21,2	15,6
4. Техническая неготовность производить конкурентоспособную продукцию для этого рынка	13,0	14,3	5,6	18,2	26,0	9,5
5. Неприемлемые условия оплаты	13,4	16,0	9,5	7,4	6,1	4,3
6. Слишком высокая конкуренция, высокие затраты на освоение рынка	11,3	29,9	17,7	29,4	34,6	21,6
7. Иное	3,9	3	2,6	1,3	1,3	2,6

Источник: Готовский, Хамчуков, Ковалевская (2005).

2.86 На сегодняшний день можно выделить две группы отраслей промышленности, у которых достаточно сильные позиции в плане конкурентоспособности и относительно стабильные среднесрочные перспективы:

- отрасли, занимающиеся переработкой основных видов сырья (нефтепереработка и деревообработка) и сохраняющие ценовую конкурентоспособность при полностью приемлемом уровне качества продукции;
- отрасли, располагающие возможностями поддерживать конкурентоспособность по качеству на своих основных рынках сбыта (цветная металлургия, ведущие предприятия машиностроения и стройматериалов), что частично обусловлено укреплением маркетинговой составляющей конкурентоспособности.

2.87 Позиции других отраслей промышленности (пищевой, текстильной, швейной и химической) довольно слабы. В своей стратегии они до сих пор полагаются на низкие издержки, в то время как им следует обратить внимание на укрепление управленческой и маркетинговой составляющей конкурентоспособности. Значительный рост производства в пищевой промышленности в последние годы можно объяснить быстрым увеличением доходов населения как в Беларуси, так и России, и, следовательно, значительным расширением основных рынков сбыта. Тем не менее в среднесрочной перспективе у пищевой промышленности могут возникнуть определенные трудности с сохранением своей доли рынка.

2.88 Из ответов руководителей предприятий следует, что в среднем полностью конкурентоспособной является примерно половина производственных мощностей их

предприятий. Этот показатель варьируется от 40 % в пищевой промышленности до 87 % в металлургии. Нынешний уровень загрузки мощностей (около 2/3) дает основание полагать, что белорусская промышленность располагает существенными резервами для дополнительного роста даже без крупных инвестиций в расширение мощностей. По данным опроса потенциал дополнительного роста промышленного производства может оцениваться в размере 25 % по отношению к уровню середины 2004 года. Но если темпы роста экономики составят 8 % в год, то этот потенциал будет полностью исчерпан приблизительно через три года.

I. ОСНОВНЫЕ РИСКИ НЫНЕШНЕЙ СТРАТЕГИИ РОСТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

2.89 В таблице ниже приведены основные выводы этой и двух следующих глав, с указанием главных уязвимых мест существующей стратегии промышленного роста.

Факторы роста	Риски	Показатели
I. Внутренние факторы		
1. Сохранение унаследованной промышленной базы и инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> – Внутренние сбережения недостаточны для модернизации существующей промышленной базы. – Низкая рентабельность ограничивает возможности для инвестиций и модернизации. – Неблагоприятный инвестиционный климат в стране сдерживает создание новых предприятий, в том числе и иностранных, что лишает экономику многих преимуществ, связанных с инновациями и гибкостью в производстве. 	<ul style="list-style-type: none"> – Высокий уровень износа основных фондов, в том числе в отраслях, ориентированных на экспорт. – Рост разрыва между инвестициями и сбережениями. – Низкий уровень прямых иностранных инвестиций. – Сокращение удельного веса в экспорте капиталоемких товаров и товаров с интенсивным использованием квалифицированного труда. – Низкая рентабельность.
2. Достижение макроэкономической стабилизации	<ul style="list-style-type: none"> – Низкий уровень международных валютных резервов ввиду отсутствия доступа к международным рынкам капитала может вызвать проблемы с платежным балансом. – Высокая концентрация как налоговых, так и экспортных поступлений – экономика в значительной степени зависима от работы ограниченного количества предприятий-экспортеров, что, в свою очередь, приводит к сильной концентрации их рынков сбыта. – Ограниченные масштабы создания новых производств оказывают отрицательное влияние на гибкость экономики. – Широкое распространение целевых кредитов подрывает жизнеспособность банковского сектора. – Пенсионная система в будущем будет не в состоянии обеспечивать нынешний уровень пособий. 	<ul style="list-style-type: none"> – Низкий уровень валютных резервов. – Высокая концентрация экспортных поступлений и налогов. – Прогнозируемый дефицит средств фонда социальной защиты.

<p>3. Бюджетная политика, политика в области оплаты труда и занятости направлены на увеличение спроса на внутреннем рынке</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Чрезвычайно высокий уровень затрат на труд подрывает конкурентоспособность. - Политика в области доходов, направленная на искусственное поддержание низкой дифференциации доходов, может ускорить эмиграцию предприимчивой и образованной молодежи. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокий рост издержек на труд в расчете на единицу продукции. - Увеличение доли затрат на труд в общем объеме производственных издержек. - Неустойчивая динамика пенсионной системы. - Большое стремление молодежи эмигрировать; утечка мозгов.
<p>4. Субсидирование ведущих отечественных экспортеров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Чрезвычайно высокий уровень субсидирования повышает риск как для бюджетной, так и банковской системы. - Чрезвычайно высокое число получателей государственной помощи подрывает мотивацию для реструктуризации и модернизации. - Беларуси придется сократить уровень субсидирования в рамках процесса вступления в ВТО, который не следует слишком затягивать, поскольку это может привести к определенным финансовым потерям в связи с потенциальной экономической изоляцией. - Россия может отказаться поддерживать существующую асимметрию торговых режимов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокий уровень субсидий в процентах к ВВП. - Большая доля крупных промышленных предприятий, получающих государственную помощь. - Высокая налоговая нагрузка. - Возрастающее давление на банковскую систему.
<p>5. Ограничение импорта, в частности, потребительских товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Интенсивное использование ряда нетарифных инструментов в нарушение Соглашения о таможенном союзе, создающих барьеры для импорта потребительских товаров. - Различия в налоговом режиме в отношении отечественных и импортных товаров не совместимы с правилами ВТО. - Отсутствие реформ в области торгового режима создает риск углубления международной изоляции страны. 	<ul style="list-style-type: none"> - Небольшая доля импортных потребительских товаров как в личном потреблении, так и в общем объеме импорта.

II. Факторы, относящиеся к России		
6. Ценовые и иные рыночные преимущества на российском рынке	<ul style="list-style-type: none"> – Рост издержек в связи с политикой государства в области оплаты труда, более высокими, чем в России, налогами; стоимостью кредитных ресурсов и расходами по ведению бизнеса. – Ориентация на Россию как на основной экспортный рынок рискованна в связи с сильной зависимостью российской экономики от цен на нефть. – Трудности в ускорении диверсификации экспорта – переориентация экспорта на другие рынки может оказаться проблематичной. 	<ul style="list-style-type: none"> – Более быстрый, чем в России, рост издержек на труд в расчете на единицу продукции. – Обострение конкуренции на российском рынке, в том числе со стороны российских предприятий. – Низкие показатели диверсификации торговли. – Показатели стоимости ведения бизнеса указывают на то, что белорусский бизнес находится в исключительно невыгодном положении.
7. Привилегированный доступ на российский рынок	<ul style="list-style-type: none"> – Вступление России в ВТО существенно повысит прозрачность ее торгового режима и торговой политики и выровняет условия конкуренции. – Неудачные попытки создания денежного союза с Россией и реализации других интеграционных инициатив. 	<ul style="list-style-type: none"> – Доля основной экспортной продукции Беларуси на российском рынке сокращается. – Украина догоняет Беларусь по экспорту машиностроительной продукции в Россию.
8. Льготные цены на российские энергоносители и иная финансовая помощь со стороны России	<ul style="list-style-type: none"> – Чрезмерная зависимость от импорта энергоносителей из России. – Перспективное повышение российских внутренних и экспортных цен на газ и электроэнергию. – Обсуждение цен на импортный газ создает политическую напряженность, которая может негативно повлиять на дальнейшую экономическую интеграцию. 	<ul style="list-style-type: none"> – Рост импортных цен на газ. – Сокращение Россией уровня субсидирования энергоносителей.

III. Другие внешние факторы		
9. Преимущества за счет благоприятной внешней конъюнктуры	<ul style="list-style-type: none"> - Цены на нефть и другие виды сырья не всегда будут высокими. - Положение Беларуси на внешнем рынке достаточно неустойчиво – страна в значительной степени зависит от ограниченного числа крупных экспортеров, которые, в свою очередь, во многом зависят от одного-единственного рынка. - При отсутствии реструктуризации экономика Беларуси утратит свою долю на рынке в России и других странах. 	<ul style="list-style-type: none"> - Индекс условий торговли был благоприятным для Беларуси и особенно по России. - Слишком большая доля крупных экспортеров и ограниченный перечень основных экспортных позиций. - Низкая диверсификация экспорта.

ГЛАВА 3

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: БЕЛОРУССКИЙ ВАРИАНТ⁵⁵

3.1 В этой главе обобщаются результаты опроса белорусских промышленных предприятий об эффективности промышленного производства и реструктуризации (методология исследования изложена во вставке 3.1). Анализ основан на материалах исследований, проведенных Институтом приватизации и менеджмента (ИПМ) в 2000-2004 годах, и результатах предыдущих опросов предприятий. Вместе с тем в нашем анализе вопросы эффективности производства и реструктуризации рассматриваются гораздо шире с применением принципиально нового подхода, при котором на базе единого инструментария проводится сравнение государственных, бывших государственных и новых частных предприятий.

3.2 Главной целью этой главы является проведение оценки изменений в эффективности работы белорусских предприятий на основе таких общепринятых количественных показателей, как рентабельность, рост объемов продаж и международная конкурентоспособность, выраженных, например, в производительности факторов производства и объемах экспорта. Учитывая проблемы переходного периода, определенный интерес также представляет рассмотрение вопроса переориентации экспорта с рынков постсоветского пространства на западные рынки и анализ степени реструктуризации предприятий для их адаптации к рыночным правилам и принципам функционирования. При проведении анализа ставились четыре конкретные задачи:

- оценить масштабы роста эффективности работы и успехов в реструктуризации, особенно по сравнению с другими странами переходной экономики на аналогичных этапах развития;
- определить взаимосвязь между изменениями количественных показателей эффективности и различными мерами по реструктуризации;
- сравнить эффективность работы предприятий различных форм собственности, особенно приватизированных предприятий и новых частных предприятий;
- пояснить результаты анализа в контексте экономического и делового климата в стране, что сможет придать определенный импульс реформе экономической политики.

3.3 Как указывалось в предыдущих главах, в результате спада экономической активности в начале переходного периода руководство страны взяло курс на усиление роли государства в экономике. После 1996 года Правительство Беларуси свернуло часть ранее начатых реформ; замедлились приватизация, либерализация и институциональные преобразования. Экономическая политика была направлена на повышение темпов роста за счет стимулирования совокупного спроса, концентрации государственных ресурсов в отдельных отраслях и предприятиях и сохранения значительного контроля над повседневной деятельностью предприятий. Возникает вопрос, насколько эта политика способствовала существенному улучшению работы предприятий.

⁵⁵ При подготовке этой главы были использованы материалы отчета, подготовленного группой под руководством Игоря Пелипаса и Сергея Пуковича из Института приватизации и менеджмента (ИПМ). Группа также провела опрос предприятий, результаты которого лежат в основе анализа в этой главе.

Вставка 3.1. Методология исследования

Анализ основан на результатах опроса предприятий в 2004 году, а также двух предыдущих опросов, проведенных ИПМ в 2000 и 2003 годах. В обоих более ранних опросах ИПМ приняли участие по 222 предприятия, из них 119 были государственными и 103 – бывшими государственными. Охват опроса 2004 года был несколько шире. В выборку были включены 402 из почти 2300 промышленных предприятий Беларуси, из них 23,1 % были государственные предприятия, 48 % – бывшие государственные предприятия (т.е. приватизированные) и 28,9 % – предприятия, представляющие новый частный сектор. К государственным были отнесены те предприятия, которые обозначили свою организационно-правовую форму как «унитарное государственное предприятие». К бывшим государственным предприятиям были отнесены те предприятия, которые имеют любую другую организационно-правовую форму и в ходе исследования отметили, что их предприятие «является приватизированным». Эта категория включает предприятия, выкупленные у государства, и акционерные общества, в которых государство до сих пор владеет определенной долей акций, в том числе и контрольным пакетом. При проведении анализа также была предпринята попытка определить различие между государственным и частным предприятием в категории бывших (приватизированных) государственных предприятий. Все другие предприятия были включены в категорию предприятий, представляющих новый частный сектор.

Выборка была не простой случайной, поскольку структура белорусской промышленности по размеру предприятий чрезвычайно асимметрична. Так, на 42,6 % предприятий численность работающих составляет менее 100 человек, производится 2,7 % общего объема промышленного производства и приходится только 1,2 % всех занятых в промышленности. Следовательно, при случайной выборке была бы большая вероятность, что в нее попали бы в основном мелкие предприятия, а крупные государственные и бывшие государственные предприятия в металлургической, машиностроительной, топливной, химической и нефтехимической промышленности могли остаться неохваченными. Таким образом, чтобы крупные предприятия, представлявшие особый интерес, были адекватно представлены в анализе, в используемой методологии применялась структурированная случайная выборка. В результате возник некоторый уклон в сторону отдельных отраслей в генеральной совокупности предприятий. Так, в выборке на долю предприятий электроэнергетической, топливной, химической и нефтехимической промышленности приходится около 17 %, в то время как их доля в генеральной совокупности предприятий всего 6,5 %. Тем не менее на три указанные отрасли приходится 42 % промышленного производства. Также широко в выборке представлены предприятия промышленности строительных материалов. На их долю в выборке приходится 12 % и только 5,8 % в генеральной совокупности. Естественно, что избыточная репрезентативность одних отраслей привела к недостаточной репрезентативности других отраслей. Так, только 26 % предприятий в выборке относятся к машиностроению и металлообработке, тогда как их доля в генеральной совокупности составляет 29 %. На долю предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности приходится 11 % в выборке и 15,5 % в генеральной совокупности. Доля предприятий легкой промышленности составляет в выборке 18 % и 21,2 % в генеральной совокупности, а доля предприятий пищевой промышленности 16 % и 22,1 % соответственно.

3.4 В начале 1990-х произошла относительно быстрая приватизация некоторых наиболее эффективных предприятий, руководство которых стремилось уйти от вмешательства государства. К концу 1995 года приватизация «снизу» исчерпала себя, и с этого момента управление процессом велось сверху, причем каждый конкретный случай рассматривался в отдельности. Так, в выборке нашего опроса средняя доля государства в акционерных обществах, приватизированных до 1996 года, составляет 29 %, тогда как в акционерных обществах, созданных после 1996 года, – 83 %⁵⁶. Постепенно руководители

⁵⁶ Несмотря на то, что данные относятся к выборке опроса 2004 года, они представляют определенный интерес. Аналогичные данные (с разбивкой приватизации на периоды до и после

государственных предприятий отказались от идеи приватизировать свои предприятия и научились работать в новых условиях. Таким образом, после 2000 года не было приватизировано практически ни одного стабильно работающего предприятия. К концу 1990-х годов сформировалась тенденция к приватизации предприятий, имеющих неудовлетворительное финансовое состояние и демонстрирующих плохие показатели работы.

3.5 Данная глава состоит из четырех разделов. В разделе А приводятся гипотезы, которые необходимо проверить, а также подходы к оценке эффективности производства в условиях переходного периода. В следующих двух разделах (В и С) представлены результаты опроса, касающиеся эффективности производства предприятий и реструктуризации, а также результаты проверки гипотез о факторах, определяющих различия в поведении предприятий. В последнем разделе представлены обобщенные результаты анализа и выводы.

А. ГИПОТЕЗЫ И ПАРАМЕТРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

3.6 На сегодняшний день в научной литературе существуют две основные гипотезы о поведении предприятий в переходный период (см. краткий обзор основных выводов анализа в научной литературе опыта проведения реструктуризации предприятий в переходный период в приложении 3.1, пояснение гипотез – в приложении 3.2, результаты опроса – в приложении 3.3):

Гипотеза 1: Частные предприятия будут работать «лучше», чем государственные.

Гипотеза 2: Новые частные предприятия (DN) будут работать лучше, чем приватизированные и государственные предприятия.

3.7 Если предприятия меняют форму собственности, вышеприведенные гипотезы можно перефразировать в виде утверждения, что приватизированные предприятия будут работать лучше государственных. Основным аргументом будет то, что по сравнению с государственными, у частных предприятий более совершенная система корпоративного управления и мотивации руководителей. Особое значение в данном случае приобретает эффект времени – для того, чтобы повысить эффективность производства, приватизированным предприятиям потребуется время.

3.8 Вместе с тем есть основания полагать, что эффективность новых предприятий будет еще выше. Вполне вероятно, что вследствие процесса отбора, с которого начинается любое новое предприятие, в его главе изначально будут стоять ориентированные на рынок и предприимчивые люди, умеющие решать управленческие задачи. И самое главное – новым предприятиям не придется заниматься реструктуризацией, чтобы адаптироваться к новым требованиям рынка. А ведь именно это и является главной проблемой государственных и бывших государственных предприятий в переходный период. Созданные с нуля, эти предприятия не унаследуют многочисленные структурные проблемы – избыточность штата, недостаточные объемы инвестиций, неудовлетворительный контроль качества, слабый маркетинговый и финансовый контроль и другие проблемы, с которыми постоянно будут сталкиваться государственные и бывшие государственные предприятия. С другой стороны, большинство новых компаний начинают как малые предприятия и, при

1996 года) для всей генеральной совокупности отсутствуют. По данным Министерства экономики, в течение всего рассматриваемого периода (начиная с 1991 года) на 1 января 2005 года из 618 акционерных компаний, созданных на базе государственных предприятий, в 369 государство владело более 50 % акций (60 % от общего количества), при этом 303 компании (50 % от указанного количества) являются акционерными компаниями с долей государства, превышающей 75 %.

отсутствии внешнего финансирования, в будущем им, возможно, будет трудно развиваться дальше. Отсутствие эффекта масштаба (по крайней мере, на начальном этапе) может частично нивелировать ряд их организационных преимуществ. Это может также негативно отразиться на их конкурентоспособности на экспортных рынках.

3.9 Для того, чтобы проанализировать эффективность работы предприятий Беларуси, нам необходимо дать определение интересующим нас переменным и сформулировать гипотезы для эмпирической работы. Прежде чем перейти к рассмотрению реструктуризации, одной из самых важных переменных в условиях переходного периода, определим общие критерии эффективности работы предприятия.

3.10 В странах с высокоразвитой рыночной экономикой существуют три общих метода оценки показателей работы компании. Первый – эффективность, которая наиболее полно выражается совокупной производительностью факторов производства (TFP – total factor productivity) или производительностью труда (SL – sales per worker). Второй – рентабельность, которая измеряется по прибыли и обычно нормализуется по некоторому критерию величины компании, такому как активы (отношение прибыли к активам) или отношением прибыли к продажам (PS). Третий – финансовая эффективность, которая измеряется отношением баланса к активам (Tobin's Q). Применение этих трех методов в контексте перехода к рыночной экономике проблематично, т. к. для этого необходимо больше данных, чем обычно имеется. Так, совокупную производительность факторов производства можно определить только, если есть точные данные по затратам капитала, т. е. по переменной, которая очень приблизительно учитывалась в условиях плановой экономики. Прибыль тоже не может служить адекватным показателем работы предприятия в период быстрого изменения цен (в условиях недавно проведенной либерализации цен). Кроме того, информация о рентабельности компании не всегда надежна. В связи с отсутствием рынка капитала нельзя применять финансовые критерии. Таким образом, в исследованиях для оценки эффективности работы предприятий в переходный период, как правило, используют показатели производительности труда или другие показатели эффективности, которые наиболее точно соответствуют решению задач процесса реформирования.

3.11 Переход к рыночной экономике заключается в переходе с одного уровня равновесия производства и фактороинтенсивности на другой, основанный на новых рыночных ценах. Этот процесс может быть количественно представлен в виде диаграмм (например, объем продаж, уровень занятости и инвестиций). Таким образом, кроме критерия производительности труда в странах переходной экономики используются три наиболее распространенных критерия эффективности производства, а именно: рост объемов продаж, рост численности работающих (DEMP) и, учитывая важность постепенной интеграции в переходный период в мировую экономику, рост объемов экспорта (DEX), в частности, в страны Запада (DEX1). В условиях переходного периода при сокращении производства в первые годы реформ увеличение объемов продаж (включая экспорт) и рост производительности, вероятно, рассматривались как основные показатели эффективности.

3.12 Оценить рост занятости гораздо сложнее, так как прогнозы по поводу возможного влияния разных форм собственности на занятость весьма неоднозначны. Можно предположить, что более эффективное управление будет стимулировать более быстрый рост производства и производительности на новых частных предприятиях, чем на приватизированных предприятиях. Между тем можно с полной уверенностью утверждать, что действующие и бывшие государственные предприятия будут переукомплектованы. Следовательно, можно ожидать определенного сокращения численности работающих на таких предприятиях независимо от объемов производства и продаж. Численность занятых

новых частных предприятиях, напротив, будет сначала ниже оптимальной. Следовательно, по мере их развития и роста производства, численность работающих тоже будет расти.

3.13 Переходный процесс также подразумевает необходимость проведения ряда управленческих мероприятий для изменения организационной структуры предприятий. Эрл и Эстрин (Earle & Estrin, 1996) выделяют следующие основные направления:

- **Деполитизация предприятий и отказ от поиска источников дополнительной ренты:** ликвидация связей между предприятием и государством и переориентация целей на получение прибыли.
- **Долгосрочная реструктуризация.** При этом предусматривается проведение трех типов мероприятий: разукрупнение, изменение организационной структуры и финансирование инвестиций. В условиях плановой экономики предприятия были высоко вертикально интегрированными, что практически не имеет смысла в условиях рынка. Поэтому ожидается, что разукрупнение предприятий станет довольно распространенным явлением, при котором многочисленные промышленные производства, вспомогательные, материально-технические службы и т. д. будут выделяться в отдельные организации. В рамках долгосрочной реструктуризации также предполагается передача объектов социальной инфраструктуры. Кроме того, для адаптации предприятий к условиям рынка потребуется определенное изменение организационной структуры, в частности, создание новых подразделений для решения вопросов маркетинга, продаж, финансирования, экспорта и т. д. Наконец, долгосрочная реструктуризация должна включать инвестирование в основные фонды.
- **Краткосрочная реструктуризация.** Вероятно, что по мере адаптации предприятий к изменению рыночной конъюнктуры произойдут определенные изменения в структуре затрат производственных факторов и ассортименте выпускаемой продукции, отражающие новые относительные цены. Очевидно, что это подразумевает сокращение численности работающих и снижение иных затрат, на которые ранее устанавливалась не покрывающая себестоимости цена (например, производственные площади, электроэнергия, энергоносители и загрязнение окружающей среды). Указанные изменения позволят повысить производительность труда и энергоэффективность.

3.14 При проведении многих исследований используется метод анкетирования с целью получения качественных показателей прогресса в переходных преобразованиях по тем направлениям, которые исследовались при опросе белорусских предприятий. Благодаря этому обеспечивается создание большого вектора качественных переменных о «реструктуризации», которые могут быть использованы в качестве альтернативных критериев оценки эффективности работы предприятий. Далее эти качественные показатели следует агрегировать в один или несколько критериев эффективности. Как и в случае с критерием численности работающих, необходимо с осторожностью подходить к гипотезам. У новых частных предприятий нет необходимости проводить реструктуризацию, поскольку они созданы с нуля для работы именно в рыночных условиях.

3.15 Также следует рассмотреть взаимосвязь между реструктуризацией и эффективностью работы предприятия. Ожидается, что в конечном счете между этими двумя факторами будет установлена взаимосвязь, и, безусловно, реструктуризация «приведет» к повышению эффективности. Тем не менее в краткосрочной перспективе положительной корреляции между реструктуризацией и эффективностью может и не быть. Успех или неуспех реструктуризации оценивается как совокупность качественных показателей управленческой деятельности по реализации ряда мероприятий, которые могут привести к повышению эффективности работы предприятия. Тем не менее к

интерпретации результатов на основе критериев реструктуризации необходимо подходить с осторожностью, поскольку:

- Представление руководителей о том, что и каким образом надо достичь, может быть ошибочным. Естественно, чем хуже руководитель, тем выше вероятность того, что его представления о том, что необходимо изменить для того, чтобы повысить эффективность работы предприятия, являются ошибочными.
- Объем мероприятий по реструктуризации связан как с управленческой деятельностью, так и с масштабом проблем, которые предстоит решить. Следовательно, на менее эффективных предприятиях будет проведено больше мероприятий по «реструктуризации», но это не обязательно означает, что эффективность производства предприятия повысится по сравнению с другими предприятиями.
- Разные предприятия требуют разных мер по своей реструктуризации. Таким образом, любая попытка связать масштаб мер по реструктуризации с достигнутыми результатами приведет к тому, что предприятия, на которых проводится масштабная, но узкоспециализированная реструктуризация, направленная на решение их основных стратегических проблем, расположатся ниже по рейтингу успешности, чем предприятия, на которых реструктуризация проводится не столь масштабно, но одновременно по многим направлениям.

В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ

3.16 В этом разделе, прежде чем перейти к анализу различий в эффективности работы различных типов предприятий, мы рассмотрим характерные особенности государственных, бывших государственных и новых частных предприятий. Кроме того, мы остановимся на разнообразии и качестве данных, собранных в ходе опроса, и далее, в следующем разделе, перейдем к проверке выдвинутых гипотез.

Особенности промышленности

3.17 В таблице 3.1 представлены характеристики белорусских предприятий, попавших в нашу выборку. По мнению авторов, белорусские предприятия являются достаточно крупными, особенно государственные предприятия, но даже на новых частных предприятиях, представленных в выборке, в среднем занято более 140 человек. Это достаточно высокие показатели по стандартам аналогичных исследований в других странах с переходной экономикой на сопоставимом этапе. Так, Белка и другие (Belka et al, 1995) отмечают, что в Польше численность занятых на государственных предприятиях в среднем составляла 703 человека. На бывших государственных предприятиях – 1007, если государство владело контрольным пакетом акций, и только 594, если они находились в частной собственности. На новых частных предприятиях численность занятых составляла 111 человек. Аналогичные данные по России в большей мере соответствуют показателям по Беларуси. Так, Линц и Крюгер (Linz & Krueger, 1998) отмечают, что размер предприятий в российской выборке варьировался в пределах от менее 200 до более 10 000 человек. Вместе с тем следует отметить, что 80 % предприятий в российской выборке было отнесено к категории с численностью занятых от 2000 до 5000 человек. Согласно данным исследования Эрла, Эстрина и Лешенко (Earle, Estrin & Leshchenko, 1996), в 1994 году на предприятиях России отмечался сопоставимый уровень занятости (в среднем численность занятых на государственных предприятиях составляла около 3000 человек). Даже эти данные указывают на то, что реструктуризация белорусских предприятий прошла в очень ограниченных масштабах, иначе бы средний уровень занятости снизился больше, чем в

Польше, Венгрии или Чешской Республике (см. Estrin, Gelb & Singh, 1995), хотя различия в отраслевой структуре промышленности также могут играть существенную роль.

Таблица 3.1. Характеристики предприятий в выборке

	В среднем по выборке	Госпредприятия	Бывшие госпредприятия	Новые частные предприятия
Численность занятых (2004)	594	1237	565	146
Доля экспорта в общем объеме экспорта (%) в:				
- развитые капиталистические страны	25,1			
- бывшие социалистические страны	35,1			
- Россию	70,6			
Доля экспортных поступлений в доходах	25,8	28,7	28,0	19,1
Стаж работы генерального директора, годы	12,1	17,6	12,4	7,4
% предприятий с СП	5,5	7,5	6,2	2,6
% предприятий – членов холдингов	1,7	-	-	-

Источник: ИПМ (2004).

3.18 Показатели экспорта дают более полное представление о характеристиках предприятий. Доля экспорта остается довольно низкой по сравнению с той, которую можно было бы ожидать от малой открытой экономики – в среднем менее 30 % от дохода по всем категориям. Менее 20 % продаж продукции новых частных предприятий приходится на экспорт, что несколько разочаровывает, но не удивляет, учитывая их размеры. Самую большую долю в экспорте – 28,7 % – имеют государственные предприятия. Успехи в интеграции в мировую экономику не впечатляют: только 1/4 предприятий экспортирует свою продукцию в развитые западные страны. До сих пор основная доля экспорта приходится на Россию и бывшие страны социалистического лагеря. Эти показатели сопоставимы с показателями по России за 1994 год до проведения коренной реструктуризации, которые были отмечены в исследовании Эрла, Эстрина и Лещенко (Earle, Estrin & Leshchenko, 1996).

3.19 Данные о небольшой текучести кадров среди руководящего состава указывают на то, что в Беларуси изменение формы собственности, как правило, не влекло за собой смену руководства. Руководители в среднем работают на предприятиях более 12 лет, из которых более 6 лет занимают руководящие должности. Особенно низкая текучесть руководящих кадров на государственных предприятиях: срок пребывания в должности в среднем составляет 18 лет. Руководители бывших государственных предприятий в среднем работают там 12,4 года, причем большую часть этого срока занимают высшие руководящие посты. Даже на новых частных предприятиях текучесть кадров достаточно низкая, при этом в среднем срок пребывания в должности превышает 7 лет.

3.20 Часто утверждается, что прямые иностранные инвестиции и создание совместных предприятий будут способствовать проведению реструктуризации, особенно внедрению новых технологий и расширению внешней торговли (см. Estrin, Gelb & Singh, 1995). Однако маловероятно, что этот фактор будет играть важную роль в Беларуси, где, по оценкам авторов, в среднем только 5 % предприятий относятся к совместным предприятиям. В Польше этот показатель в 1994 году составлял 14 % (Belka et al, 1995). Следует отметить, что процент СП с участием государственных предприятий и бывших государственных предприятий несколько выше, чем вышеприведенное среднее значение, и ниже с участием новых частных предприятий. Возможно, это связано с тем, что

производительности труда, более 3/4 отметили рост оплаты труда и только немногим более 1/3 – рост инвестиций. С другой стороны, не выявлено тенденции к росту задолженности по налогам или задолженности со стороны клиентов.

Таблица 3.3. Доля предприятий, отмечающих рост основных показателей эффективности производства за последнее время
(в процентах к выборке)

Показатели	В среднем по выборке	Форма собственности		
		Госпредприятия	Бывшие госпредприятия	Новые частные предприятия
Численность занятых	36,8	30,4	33,7	47,3
Продажи	59,9	67,4	56,5	59,8
Экспорт	41,3	48,9	46,1	26,8
Прибыльность	31,7	34,8	32,1	28,6
Производительность труда	51,4	63,0	58,5	29,5
Инвестиции в основной капитал	36,8	41,3	38,9	29,5
Средний уровень оплаты труда	76,6	83,7	77,7	68,8
Задолженности по расчетам с поставщиками	24,2	30,4	29,0	10,7
Обязательства перед потребителями	36,0	40,2	37,8	29,5
Задолженности по расчетам с банками	21,7	29,3	23,8	11,6

Источник: ИПМ (2004).

3.25 Показатели эффективности работы сильно варьируются в зависимости от формы собственности, но не в той мере, как ожидалось. В соответствии с ответами руководителей масштабы роста многих показателей эффективности фактически выше на государственных и бывших государственных предприятиях, чем на новых частных предприятиях. Таким образом, масштабы роста объемов продаж, прибыльности и инвестиций и, особенно, экспорта и производительности труда ниже на новых предприятиях. Это противоречит ожиданиям авторов исходя из теории и практики других стран с переходной экономикой, в которых новые предприятия были более динамичны и развивались более быстрыми темпами (см. Richter & Schaffer, 1996 по России; и Velka et al 1995 по Польше). Тем не менее в Беларуси новые частные предприятия создают больше рабочих мест и находятся в лучшем финансовом положении благодаря меньшим темпам роста задолженности и обязательств. Кроме того, новые частные предприятия более прибыльны, чем другие предприятия: 66,4 % руководителей отмечают, что их предприятия работали с прибылью в 2003 году. Также доля новых частных предприятий среди убыточных минимальна (13,8 % против 23 % на предприятиях других форм собственности).

3.26 Рассмотрение причин таких результатов целесообразно начать с анализа источников финансирования инвестиций, приведенных в таблице 3.4. Видно, что, в целом, наиболее важными источниками финансирования являются прибыль, банковские кредиты, продажа и/или сдача в аренду оборудования и производственных площадей. Результаты указывают на некоторое улучшение ситуации по сравнению с 2000 годом, когда доля субсидий была более значимой (11,4 %), а значимость банковских кредитов была существенно меньше (35,2 %). Судя по чрезвычайно малой значимости, придаваемой выпуску новых акций (менее 2 %), рынок капитала развит слабо. Поражает крайне низкий уровень иностранных инвестиций, который даже ниже уровня, отмеченного в ходе проведения аналогичного опроса на Украине в 1997 году (см. Estrin & Rosevaer, 1999).

Таблица 3.4. Наиболее важные источники финансирования инвестиций для предприятий (в процентах к выборке)

Источники финансирования	2004				2000		
	В среднем по выборке	Форма собственности			В среднем по выборке	Форма собственности	
		Госпредприятия	Бывшие госпредприятия	Новые частные предприятия		Госпредприятия	Бывшие госпредприятия
Прибыль от реализации продукции	86,6	79,6	85,0	94,8	89,5	89,7	89,3
Прибыль от внедрения новой продукции	33,8	25,8	32,6	42,2	38,4	37,9	38,8
Субсидии	1,7	2,2	2,6	0,0	11,4	10,3	12,6
Продажа долей, эмиссия акций	1,7	Н/п	3,6	0,0	1,8	0	3,9
Продажа оборудования, сооружений и запасов	14,7	25,8	15,5	4,3	8,2	11,2	4,9
Сдача в аренду оборудования и помещений	21,4	36,6	22,3	7,8	19,6	22,4	16,5
Просроченная задолженность (бюджету, поставщикам, по зарплате и т. д.)	11,2	16,1	13,0	4,3	7,3	3,5	11,7
Льготы и преференции со стороны государства (льготные кредиты, таможенные и налоговые льготы и т. д.)	10,4	19,4	10,9	2,6	12,8	12,1	13,6
Банковские кредиты	55,2	67,7	60,6	36,2	35,2	30,2	40,8
Иностранные инвестиции	3,2	2,2	3,6	3,4	-	-	-
Инвестиции белорусских инвесторов	1,5	1,1	1,6	1,7	-	-	-

Источник: ИПМ (2004).

Примечание: можно выбрать более одного источника, таким образом, сумма может быть не равной 100.

3.27 Выбор источников финансирования инвестиций во многом зависит от формы собственности. Новые частные предприятия практически полностью полагаются на прибыль от продаж и, в меньшей степени, на банковские кредиты. Вместе с тем есть определенные основания полагать, что новым частным предприятиям сложнее получить банковские кредиты, чем государственным предприятиям (только 36,2 % руководителей новых предприятий указали на банки как на важный источник финансирования по сравнению с 67,7 % руководителей государственных предприятий). Поскольку у малых предприятий нет необходимости проводить широкомасштабную реструктуризацию или продавать свое имущество, они редко финансируют инвестиции путем продажи или сдачи в аренду оборудования и т. д. У них также значительно меньше шансов получить субсидии, льготы и преференции со стороны государства. И, наконец, новым частным

факторы, которые могут повлиять на корпоративное поведение: отрасль, регион, размер предприятия и диапазон других управляющих переменных. Таким образом, при условии, что институциональная база достаточно развита, а приватизация прошла должным образом, мы ожидаем, что приватизированные предприятия будут работать лучше государственных и что эффективность деятельности новых частных предприятий будет еще выше по многим параметрам, за исключением мер по реструктуризации, масштаб которых у новых частных предприятий будет значительно меньше. Проверка этих гипотез проводится с использованием уравнений (1) и (2) с множеством показателей эффективности работы и реструктуризации и рядом различных управляющих переменных (подробно описанных в приложениях 3.2 и 3.3).

Показатели эффективности деятельности предприятия

3.39 Показатели эффективности деятельности предприятия подразделяются на четыре группы:

- *Производительность предприятия.* Объемы продаж на одного работающего (SL) и рентабельность (доля прибыли в цене) (PS). Они представляют собой структурные регрессии с использованием уровневых показателей, для которых (регрессий) авторами используется метод наименьших квадратов (МНК).
- *Показатели эффективности экспорта.* Мы используем отношение экспорта к продажам (EXP), а также последние изменения объемов экспорта (DEX) и объемов экспорта в страны Запада (DEX1). Последние представляет собой ограниченные зависимые переменные (принимая значение единицы при увеличении экспорта и нуля во всех других случаях), поэтому оценка проводится с использованием пробит-анализа.
- *Показатели изменения эффективности производства компании* – изменения производительности (DSL) и численности занятых (DEMP). Первая представляет собой ограниченную зависимую переменную (принимая значение единицы при увеличении объема продаж на одного работающего), поэтому для оценки используется пробит-анализ, в то время как МНК используется для уравнения изменения численности занятых.
- *Показатели мероприятий по реструктуризации* – имущественная реструктуризация является невзвешенным средним переменных имущественной реструктуризации и стратегическая реструктуризация – невзвешенным средним переменных стратегической реструктуризации. Для их оценки используется пробит-анализ. Имущественная реструктуризация (PR) и структурная реструктуризация (SR) также включены в качестве независимых переменных в ряде спецификаций для определения взаимосвязи между эффективностью работы предприятия и действиями по реструктуризации.

Переменные типа предприятия

3.40 В гипотезах основное внимание уделяется знаку и значимости фиктивных переменных типа предприятия: новые частные (DN) и бывшие государственные предприятия (FSOE) по отношению к государственным предприятиям (SOE). Мы также допускаем дальнейшее подразделение бывших государственных предприятий на категории: приватизированные предприятия, в которых государство сохранило за собой контрольный пакет акций, в дальнейшем обозначаются PF (бывшие государственные предприятия), тогда как приватизированные предприятия, в которых частные акционеры владеют контрольным пакетом акций, обозначаются PF1 (приватизированные предприятия). Категория государственных предприятий опускается в регрессии.

Управляющие переменные

3.41 Для управления размером предприятий используются фиктивные переменные численности занятых (EMP), а для управления отраслевой спецификой – фиктивные переменные для отраслей промышленности. Промышленность 1 – машиностроение и металлообработка; 2 – лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная; 3 – промышленность строительных материалов; 4 – легкая промышленность и 5 – пищевая промышленность. Категория «прочие отрасли промышленности» опускается в регрессии. Управление региональными различиями осуществляется с помощью фиктивной переменной GEO для предприятий, расположенных в Минске. Все другие регионы находятся в опущенной категории.

3.42 Учитывая тот факт, что тесное сотрудничество с иностранным партнером может способствовать повышению эффективности работы предприятия, строится фиктивная переменная JV, принимающая значение единицы, если предприятие является совместным предприятием или создало совместное предприятие. Текучесть руководящих кадров управляется фиктивной переменной LOS, принимающей значение единицы, если руководитель приступил к работе на предприятии до 1996 года. Мы предполагаем повышение эффективности работы предприятий, где у руководителей меньше стаж работы в этой должности.

3.43 Существует много исследований о возможном влиянии перехода предприятий в собственность коллектива или руководства (см. Earle & Estrin, 1996; Djankov & Murrell, 2002). В целом утверждается, что относительно низкие уровни управленческой собственности позволяют достичь выравнивания стимулов между руководителями и собственниками и повысить корпоративную эффективность. Однако чем больше объем акций, принадлежащих работникам предприятия, тем больше вероятность замедления реструктуризации и, соответственно, темпов роста эффективности работы. Мы не располагаем данными о масштабах управленческой собственности на белорусских предприятиях. Тем не менее, если бы он был относительно малым, можно было бы ожидать уменьшение воздействия управленческой собственности. Если руководители являются владельцами предприятия, в своем анализе мы используем фиктивную переменную MAN, принимающую значение единицы.

3.44 Если бы институциональная база была коренным образом реформирована, мягкие бюджетные ограничения, вероятно, снизили бы эффективность работы предприятия, направляя деятельность руководства не на удовлетворение потребительского спроса, а на поиск источников дополнительной ренты. Тем не менее в частично реформированной экономической системе, характеризующейся дефицитом финансовых средств и неразвитыми рынками капитала, мягкие бюджетные ограничения обеспечивают доступ к финансовым средствам и, следовательно, могут способствовать повышению эффективности работы предприятий, получающих эти средства. Нами используются две фиктивные переменные в регрессиях: (i) SBC, равная единице, если предприятие указывает, что государственные субсидии являются важным источником финансирования, и (ii) SBC1, равная единице, если государство предоставило предприятию бюджетную, либо квазибюджетную помощь.

3.45 Конкуренция на рынке также в определенной мере может компенсировать воздействие мягких бюджетных ограничений и вынудить предприятия принимать меры по повышению своей конкурентоспособности. В случае когда руководители отмечают, что при принятию решений они учитывают конкуренцию со стороны отечественных или зарубежных компаний, мы используем фиктивную переменную COMP, принимающую значение единицы.

обоими критериями мягкости бюджетных ограничений, что, вероятно, указывает на необходимость субсидирования предприятий для поддержания высоких объемов экспорта. Этот результат сохраняется даже при изменении размера предприятия. Также существуют некоторые основания полагать, что предприятия, пользующиеся мягкими бюджетными ограничениями, могут более быстрыми темпами наращивать экспорт на Запад.

3.54 Результаты анализа по типам предприятий, приведенные в таблице А3.6, также противоречат ожиданиям. При анализе возможного влияния таких факторов, как существование совместного предприятия, наличие льготных займов, влияние конкуренции и бартера, показатели деловых качеств руководителя (например, стаж работы генерального директора) и принадлежность предприятия коллективу (руководителю), нет никаких оснований полагать, что приватизированные или новые частные предприятия способны увеличить объемы экспорта или экспорта на Запад более быстрыми темпами, чем государственные предприятия. Вместе с тем, если провести анализ с учетом размера предприятия, отрасли и некоторых других факторов относительной значимости, можно проследить определенную положительную статистически значимую взаимосвязь между показателями экспорта и новыми частными предприятиями.

3.55 В таблице А3.7 приведены показатели изменений производительности и занятости на предприятиях. Уравнение роста занятости включает довольно мало значимых определителей. Удивительно, но, судя по всему, существенного влияния на занятость (DEMP) не оказывают ни реструктуризация, ни размер предприятия, ни мягкие бюджетные ограничения, ни конкуренция на рынке сбыта. Также никакой роли не играют деловые качества руководителей и факт существования СП (JVs). Единственными значимыми факторами являются отраслевые различия (в легкой и пищевой промышленности численность занятых сократилась гораздо меньше, чем в других отраслях), и «инсайдерская собственность», при которой предприятие находится в собственности коллектива и/или руководства. Показательно, что сокращение кадров в гораздо меньшей степени коснулось именно предприятий, находящихся в собственности своего руководства. Это подтверждает предположение о том, что переход предприятий в собственность коллектива и/или руководства не способствует реструктуризации. Как и в ряде предыдущих регрессий, не отмечается особой зависимости изменения численности занятых от формы собственности. Хотя отмечается более существенный, чем при других формах собственности, рост занятости на бывших государственных предприятиях, где контрольный пакет акций принадлежит сторонним владельцам.

3.56 Уравнение роста производительности указывает на сильную взаимосвязь между стратегической реструктуризацией и ростом производительности, тогда как имущественная реструктуризация (PR), похоже, не играет большой роли. Кроме того, установлено, что мягкие бюджетные ограничения оказывают положительное влияние на производительность, в то время как большой стаж работы руководителя – отрицательное. Наиболее высокие темпы роста производительности выявлены в промышленности строительных материалов и в легкой промышленности. При анализе по формам собственности не обнаружено каких-либо существенных различий между государственными (SOE) и бывшими государственными предприятиями (FSOE). Вместе с тем на новых частных предприятиях отмечаются значительно более медленные темпы роста производительности.

3.57 И, наконец, в таблице А3.8 рассматривается реструктуризация в качестве показателя эффективности работы предприятия. Результаты несколько разочаровывают. Судя по всему, на реструктуризацию не оказывает влияния ни размер предприятия, ни наличие совместного предприятия, ни местоположение, ни инсайдерская собственность. Тем не менее большинство обнаруженных значимых взаимосвязей соответствует ожиданиям.

Предприятия, рынки сбыта которых характеризуются относительно острой конкуренцией, больше других предрасположены к реструктуризации. Реструктуризации также способствуют деловые качества руководителей (обратная величина стажа работы) и специфика отдельных отраслей. Несколько неожиданной является скорее положительная, чем отрицательная связь между мягкостью бюджетных ограничений и имущественной реструктуризацией. При этом, как и ожидалось, новые частные предприятия проводят гораздо меньше мероприятий по реструктуризации, чем государственные (SOE) и бывшие государственные (FSOE) предприятия. Также установлено, что на приватизированных предприятиях (PF1) масштаб мероприятий по реструктуризации меньше, чем на государственных предприятиях.

Д. ВЫВОДЫ

3.58 Таким образом, наши уравнения основаны на спецификации, с успехом применявшейся в большинстве стран переходной экономики, включая Польшу (Belka et al, 1995) и Россию (Estrin, Earle & Leshchenko, 1996). Тем не менее в Беларуси показатели точности подгонки модели довольно низкие. Это указывает на то, что стандартные управляющие переменные, используемые в уравнениях такого рода, не оказывают ожидаемого воздействия. Как видно из подробного анализа результатов, такие переменные как размер предприятия, конкуренция на рынке сбыта, наличие совместного предприятия, деловые качества руководителя и инсайдерская собственность редко оказывают существенное влияние, а если и оказывают, то результат соответствует ожиданиям. Это дает основания полагать, что в Беларуси факторы, определяющие эффективность работы предприятий, отличны от тех, которые характерны для стран с рыночной экономикой или большинства стран с переходной экономикой.

3.59 Тем не менее мы имели возможность проверить наши гипотезы о воздействии различных типов предприятий на критерии эффективности. Гипотеза 1 о том, что приватизированные предприятия будут работать лучше, чем государственные, не нашла подтверждения ни в одном уравнении: коэффициент по приватизированным предприятиям (PF) ни разу не был статистически значимым. Вместе с тем выделение группы приватизированных предприятий, в которых частным владельцам принадлежит большая часть акций, позволяет получить некоторые значимые, хотя и противоречивые результаты. Бывшие государственные предприятия, перешедшие в частную собственность, характеризуются более высоким ростом рентабельности и производительности, но более низким уровнем производительности и меньшими масштабами мероприятий по имущественной реструктуризации.

3.60 На первый взгляд результаты по поводу мягких бюджетных ограничений кажутся неправдоподобными. Установлено, что мягкие бюджетные ограничения оказывают влияние на эффективность работы предприятия по трем направлениям – доля экспорта, рост производительности и имущественная реструктуризация. Тем не менее результаты анализа указывают на то, что мягкие бюджетные ограничения по всем трем направлениям скорее способствуют повышению, чем снижению эффективности работы предприятия.

3.61 Особенно разочаровывают результаты проверки гипотезы 2, которая не нашла своего подтверждения ни в одном из уравнений, хотя в большинстве научных источников о переходном периоде содержится прогноз о том, что новые предприятия могли бы стать движущей силой перераспределения ресурсов и роста. Было установлено, что эффективность работы новых частных предприятий практически не отличается от аналогичных показателей государственных предприятий, за исключением экспорта, объема которого (с учетом других факторов) выше у новых частных предприятий. Вместе с тем рост производительности на новых частных предприятиях ниже, чем на предприятиях

другой формы собственности, а темпы проведения имущественной и стратегической реструктуризации медленней преимущественно в силу того, что новые предприятия не нуждаются в существенной реструктуризации.

3.62 Таким образом, выборка указывает на то, что белорусские предприятия не добились значительных успехов в области реструктуризации промышленности, в частности, в области реструктуризации активов промышленных предприятий, их интеграции в мировую экономику через торговлю и инвестиции, а также в реорганизации предприятий с целью превращения их в эффективный компонент рыночной экономики. Несмотря на то, что в главе 2 отмечается повышение производительности труда, это не связано с реформами, игравшими ключевую роль в такого рода изменениях в других странах с переходной экономикой. Скорее всего, рост обусловлен повышением внешнего спроса, который также снимает остроту проблемы избытка рабочей силы. Загрузка мощностей в выборке повысилась в среднем с 68,8 % в 2002 году до 71,8 % в 2003 году. Далее мы чуть подробнее остановимся на трех аспектах указанных проблем, а именно: невозможности соответствующим образом интегрироваться в мировую экономику, влиянии мягких бюджетных ограничений и институциональной среде для приватизированных и новых предприятий.

3.63 Результаты исследования других стран с переходной экономикой (см. Djankov & Murrell, 2002) позволяют сделать вывод о том, что зарубежные компании могли бы сыграть чрезвычайно важную роль в реструктуризации предприятий. Зарубежные компании могут предоставить новые технологии, механизмы быстрого получения выгод от глобального разделения труда, включая рост экспорта, инвестиции в основной капитал и принести свой опыт в сфере управления. Учитывая существующие опасения о возможности широкого распространения иностранной собственности, следует отметить, что страны Дальнего Востока, которые провели либерализацию своих экономик (например, Вьетнам), получили существенные выгоды от притока иностранных инвестиций через совместные предприятия. В Беларуси чрезвычайно низкий уровень прямых иностранных инвестиций и небольшая численность совместных предприятий, и из уравнений видно, что совместные предприятия не влекут за собой повышение эффективности. Это говорит о том, что деловой климат Беларуси не привлекает потенциальных иностранных инвесторов и что белорусскому руководству предстоит еще многому научиться, чтобы использовать совместные предприятия в интересах основных предприятий, при которых они созданы.

3.64 Вопреки ожиданиям, было обнаружено, что эффективность работы предприятий, получающих прямые или косвенные субсидии, не хуже, а в некоторых случаях и лучше, чем эффективность работы предприятий, которые субсидий не получают. Можно предположить, что мягкие бюджетные ограничения эффективны для улучшения работы предприятия. Тем не менее это не так. Дело в том, что в экономике Беларуси были проведены лишь некоторые рыночные преобразования. Предприятия вынуждены работать в условиях финансовых ограничений, и они практически не имеют других финансовых инструментов за исключением нераспределенной прибыли или средств от продажи унаследованного имущества. В подобной ситуации средства из любого источника при дополнительных условиях могут повысить эффективность предприятий, получающих такие средства. В Беларуси, вероятно, существуют два таких дополнительных условия. Во-первых, достаточно жесткий надзор за деятельностью государственных и бывших государственных предприятий позволил существенно сократить издержки, связанные с непрозрачной приватизацией и нецелевым использованием субсидий. Во-вторых, предвзятость выбора как при приватизации (наиболее эффективно работающие предприятия остаются неприватизированными), так и при предоставлении субсидий (наиболее эффективно работающие предприятия ввиду их государственного статуса получают больший объем помощи со стороны государства). В такой ситуации

примечательно, что мягкие бюджетные ограничения оказывают влияние лишь на немногие показатели эффективности. Так, например, предприятия, получающие льготные государственные средства, не демонстрируют более высокие темпы роста объемов экспорта, не говоря уже об экспорте на Запад.

3.65 Тем не менее основное воздействие мягких бюджетных ограничений должно отражаться не на получателях субсидий как таковых, а на динамике развития хозяйственной деятельности в масштабах экономики. Субсидирование в больших объемах подрывает фундаментальные стимулы конкуренции, создаваемые рыночной экономикой. Это объясняет небольшую значимость рыночных стимулов в приведенных уравнениях: вполне вероятно, что мягкие бюджетные ограничения позволяют предприятиям как игнорировать прибыльные возможности, так и не реагировать на неприбыльные, тем самым снижая общее качество оценки и сужая экономическую интерпретацию уравнений.

3.66 Опровержение гипотез 1 и 2 свидетельствует о том, что в Беларуси до сих пор не сформировались институциональные условия, которые могли бы способствовать развитию рыночной экономики. Было установлено, что приватизация не оказывает существенного влияния на эффективность работы предприятия. Это может быть связано с тем, что новые собственники не отвечают выдвигаемым требованиям. Это подтверждает неоднородность показателей производительности на частных предприятиях, находящихся в собственности частных лиц, владеющих большей частью акций. Тем не менее исследование не указывает на то, что корень проблем заключается в инсайдерской собственности. Управленческая собственность в редких случаях является значимым фактором в уравнении, и она, как правило, способствует повышению эффективности. Приватизация также может не оказать существенного воздействия на эффективность работы предприятия вследствие того, что новые владельцы могут быть не в состоянии осуществлять эффективное корпоративное управление из-за размытости имущественных прав, ограничений на операции рынков сбыта и мягких бюджетных ограничений. Прямых подтверждений этому нет, но длительность стажа работы руководителей, даже на приватизированных предприятиях, говорит о том, что в отличие от большинства других стран с переходной экономикой в Беларуси руководство предприятий не менялось и после приватизации. Результаты исследования также дают основание полагать, что частные предприятия работают в менее благоприятных условиях хозяйствования, и это искажает результаты по всем категориям собственности.

3.67 В целом то, что приватизация не оказывает существенного влияния на эффективность работы предприятия, а мягкие бюджетные ограничения в некоторых случаях дают положительный эффект, не может быть истолковано как аргумент против стратегии реформ, направленных на расширение приватизации и выравнивание условий хозяйствования. Институциональные условия в Беларуси, вероятно, настолько неблагоприятны, что реформы, которые были эффективны в других странах с переходной экономикой, не дали результатов. Важной составляющей неблагоприятных условий хозяйствования являются мягкие бюджетные ограничения, повсеместный характер которых подрывает систему стимулов и, вероятно, во многом объясняет неуспех приватизации.

3.68 Таковую же обеспокоенность по поводу возможного развития экономики в перспективе вызывает опровержение гипотезы 2. Выводы о том, что в Беларуси новые частные предприятия почти не отличаются по эффективности работы от государственных и бывших государственных предприятий, фактически противоречат результатам всех предыдущих исследований по переходу к рыночной экономике, где новые частные предприятия определяются как движущая сила реструктуризации и роста. И в этом случае все можно объяснить исходя из конкретных законодательных, институциональных и

хозяйственных условий, в которых в Беларуси работают новые частные предприятия, – для высвобождения потенциала предпринимательства необходимы радикальные реформы.

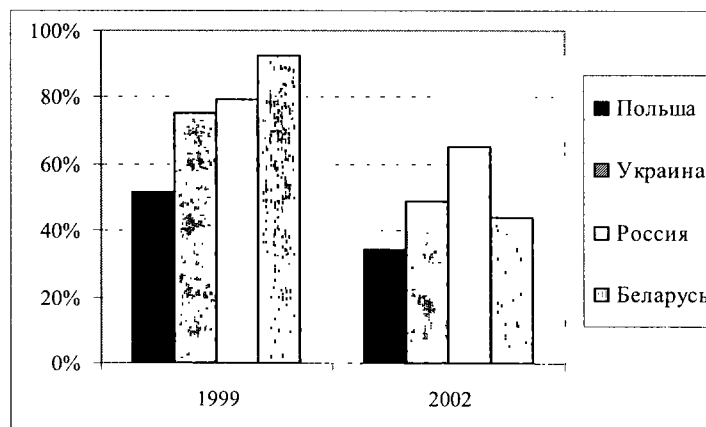
3.69 Существует мнение, что институциональное развитие в странах СНГ идет по иному пути, чем в странах ЦВЕ, в частности, в области имущественных прав и институтов, способствующих появлению и росту динамичного нового частного сектора (см. Estrin, Meyer, Vytkhova, 2005). Такие институты включают гибкий рынок капитала, совершенный свод законов о коммерческой деятельности, соблюдение имущественных прав, ограничение административного регулирования и бюрократии, особенно для малых и средних предприятий и относительно низкий уровень коррупции. Институциональные различия в отношении хозяйственных и законодательных условий для новых предприятий тесно связаны с темпами создания новых предприятий и, следовательно, с ростом производительности экономики. Таким образом, слабость нового частного сектора может рассматриваться как фундаментальная слабость всего пути развития, по которому идет белорусская экономика.

3.70 Сравнительный анализ показателей эффективности производства государственных, бывших государственных и новых частных предприятий указывает на очевидное улучшение работы государственных предприятий, которые по некоторым показателям (например, более высокий рост производства, расширение ассортимента продукции, рост объемов экспорта, повышение заработной платы, прибыли и рентабельности) развиваются более динамично, чем предприятия нового частного сектора. В чем причина такой ситуации, и какими могут быть последствия этого для белорусской экономики?

3.71 Существуют две группы факторов, вынуждающих государственные предприятия проводить частичную реструктуризацию (в частности, в течение последних 2–3 лет). Во-первых, усиление административного контроля. Для достижения административно установленных плановых показателей роста производства и сохранения статус-кво руководителям государственных предприятий приходится проводить определенные преобразования на предприятиях, которые могли бы способствовать такому росту. Ввиду открытости экономики, такие преобразования должны соответствовать правилам рынка, действующим в России или в Европе.

3.72 Во-вторых, реструктуризации на государственных предприятиях способствует усиление конкуренции на внутренних рынках сбыта с продукцией нового частного сектора и импортом. Результаты исследования ВЕЕПС, проведенного МБРР и ЕБРР, указывают на рост в 2002 году значимости, придаваемой в странах с переходной экономикой конкуренции с импортной продукцией, по сравнению с аналогичными данными 1999 года. Интересно, что особенно сильно отношение к конкуренции как к значимому фактору изменилось именно у белорусских предприятий (см. рисунок 3.1).

Рисунок 3.1. Процент предприятий, указывающих, что конкуренция со стороны импортных товаров не является значимой или лишь незначительно значимой в 1999 и 2002 гг.



Источник: база данных «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий», Всемирный банк.

3.73 Исходя из рассмотренных выше проблем, задаем себе вопрос, противоречат ли результаты этой главы выводам главы 2, в которой показано, что в Беларуси действительно был и есть рост промышленного производства, который обусловлен главным образом увеличением производительности труда. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо объяснить как существующие тенденции, так и видение перспектив. Как бы то ни было, реструктуризация, хотя и в довольно ограниченных масштабах, была проведена, включая некоторое разукрупнение предприятий. Давление по проведению «реструктуризации» оказывалось из двух источников, указанных выше (административное давление и возросшая конкуренция). Процесс реструктуризации поддерживался государственными субсидиями, инвестиционными грантами, льготными кредитами и т. д. Более того, определенные формы государственной помощи были напрямую связаны с работой предприятий, например, реструктуризация налоговой задолженности (при условии полной оплаты текущих налогов) и освобождения от уплаты налогов (в контексте мероприятий по стимулированию роста промышленного производства). Правительство также поддержало спрос на внутреннем рынке для местных предприятий в потребительском секторе путем сочетания политики регулирования доходов и ограничений на импортную продукцию (главы 1 и 4), а также спрос на внешнем рынке путем лоббирования промышленных интересов за границей. В последнем случае Правительство Беларуси (МИД) демонстрирует по региональным стандартам значительный потенциал.

3.74 Примечательно, что государственные предприятия провели не только больше мероприятий по реструктуризации, чем новые частные предприятия (ввиду того, что у последних не было необходимости реструктуризоваться или они в меньшей степени нуждались в реструктуризации), но и больше, чем бывшие государственные предприятия. Это несколько странно, но этому есть свое логичное объяснение: большие объемы субсидий и последствия «предвзятого выбора» («selectivity bias») (когда приватизировались преимущественно убыточные предприятия). В целом такая «реструктуризация», дала положительные результаты и привела к росту производительности. Это подтверждается результатами наших эмпирических исследований, в частности, установленной положительной взаимосвязью между стратегической реструктуризацией и повышением производительности. Тем не менее в целом темпы реструктуризации были медленными, а масштабы очень ограниченными. Ожидается, что важные (основные) меры по реструктуризации все еще предстоит

реализовать. Как аргументируется в этом отчете, без серьезных преобразований институциональной и законодательной базы ускорение реструктуризации в перспективе может оказаться чрезвычайно проблематичным. Для решения этих проблем необходимо создать систему соответствующих стимулов, что невозможно без деполитизации – элемента, который до сих пор полностью отсутствует в процессе преобразования промышленности в Беларуси.

3.75 Будущие результаты экономического развития будут зависеть преимущественно от характера взаимодействия между государственными (бывшими государственными) предприятиями и новыми частными предприятиями, а также от создания равных условий хозяйствования для всех предприятий. Дальнейшее развитие ситуации также будет зависеть от того, будут ли государственные предприятия развивать стратегии, свойственные частному сектору, или частный сектор приспособится к существующей экономической ситуации и начнет копировать поведение, свойственное, главным образом, государственным предприятиям.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.1. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ АНАЛИЗА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

На сегодняшний день проведено довольно много научных исследований по сравнительной эффективности производства различных групп предприятий в переходный период (см. Мэггинсон и Нетер (Megginson & Netter, 2001)). Их всех объединяет утверждение о том, что по сравнению с государственными предприятиями у частных компаний более совершенное корпоративное управление, поскольку владельцы компаний не принимают непосредственного участия в их текущей деятельности, но имеют возможность контролировать эффективность работы их руководителей. Также считается, что руководители частных компаний более мотивированы действовать в корпоративных интересах, поскольку:

- На управленческих рынках высокая эффективность работы соответствующим образом поощряется, а неэффективная – карается.
- Определенные схемы оплаты труда руководящего состава, такие как, например, фондовые опционы, объединяют интересы владельцев и наемных руководителей.
- Существует возможность четко отслеживать эффективность работы компании, например, через контроль ситуации на фондовых биржах и курс ценных бумаг на фондовом рынке.
- Эффективное законодательство о банкротстве распространяется на частные, но не на государственные предприятия и тем самым ведет к перераспределению ресурсов от неудовлетворительно работающих предприятий к более успешным. Отсутствие такого законодательства может привести к «мягким бюджетным ограничениям», которые также искажают мотивацию руководящего состава.
- Существует угроза поглощения компании, в результате чего неудовлетворительно работающие руководители могут быть на конкурсной основе заменены.

Однако Дьянков и Маррелл (Djankov & Murrell, 2002) отмечают, что на конечные результаты приватизации могут оказать влияние три дополнительных фактора. Во-первых, важно, как проходил процесс приватизации. В западных странах с развитой рыночной экономикой контракт на приватизацию практически во всех случаях присуждается участнику торгов, предложившему самую высокую цену, либо группе стратегических владельцев. В течение переходного периода в методы приватизации был внесен ряд существенных нововведений, включая реституцию, так называемую «малую приватизацию», выкуп предприятия его руководством и трудовым коллективом, ваучеры, сертификаты и другие методы «массовой приватизации». Различные методы приватизации могут иметь своим результатом различных собственников и руководителей, различные структуры управления и, следовательно, могут в конечном итоге приводить к различным результатам деятельности предприятий после приватизации. Например, часто приводится аргумент, что выкуп предприятия руководством и трудовым коллективом часто ведет к укреплению позиций действующих руководителей и, таким образом, является крайне неэффективным в плане улучшения работы компании и стимулирования ее реструктуризации.

Во-вторых, немаловажно, кому были переданы права на приватизированное предприятие, т. е. кто стал «мажоритарным» или доминирующим владельцем. Например, если новыми владельцами становятся работники и руководители, то вполне вероятно, что они не будут сильно стремиться к реструктуризации предприятия из-за риска потерять свои рабочие места. Они также вряд ли будут очень заинтересованы в инвестировании в предприятие, так как это может уменьшить их долю в собственности и, следовательно, их возможности защитить свои рабочие места и иные некоммерческие интересы. Тем не менее вопрос о том,

является ли переход предприятия в собственность коллективу лучшим, худшим или равнозначным вариантом по сравнению с сохранением государственной собственности, остается открытым. Эрл и Эстрин (Earle & Estrin, 1996) считают, что этот вариант должен быть лучше, так как у работников и руководителей есть стимулы для повышения эффективности предприятия, поскольку это позволит увеличить их прибыль. По мнению других авторов, в ситуации, когда собственниками предприятия становится его коллектив, некоммерческие стимулы приобретают такое влияние, что предприятие либо остается в таком же неудовлетворительном состоянии, или оказывается даже в более худшем, чем тогда, когда оно было государственным.

В-третьих, на конечные результаты приватизации существенное влияние оказывает институциональная база. Определенные проблемы могут возникнуть тогда, когда институциональная база для вновь приватизированных предприятий недостаточно развита, чтобы поддерживать улучшения в сфере корпоративного управления, которые должен принести с собой переход на частную собственность. Так, большинство стимулов для руководителей, описанных выше, возникает в условиях аналогичных ситуации на фондовой бирже англосаксонского типа, где конкурирующие группы частных собственников имеют доступ к информации и полномочия вмешиваться в деятельность компании в случае неудовлетворительного управления, либо в условиях независимой банковской системы немецкого типа (либо иной формы эффективного стратегического собственника, например, иностранных фирм). Основу любой формы управления составляют ключевые характеристики определенной рыночной системы. К ним можно отнести правовые нормы, коммерческое законодательство, гарантирующее права должников и акционеров, не владеющих контрольным пакетом акций, закон о банкротстве, четкое разделение государства и предприятий, стандарты бухгалтерского учета, прозрачность систем обеспечения информацией, ликвидная фондовая биржа и коммерчески устойчивая банковская система. Следует отметить, что этот перечень далеко не исчерпывающий. Приватизации способствует повышению эффективности за счет создания сильных стимулов для руководителей, более совершенного корпоративного управления и более свободного доступа к рынкам частного капитала. Однако в условиях, когда руководителям предприятий проще достичь собственных целей через ренту, или в условиях, когда у собственников предприятия нет эффективных инструментов предотвратить нерациональное расходование руководством ресурсов, приватизация вряд ли сможет стать залогом улучшения работы предприятия (см. Бойко, Шляйфер, Вишны (Boysko, Shleifer, Vishny, 1995); МакМиллан и Вудруфф (McMillan & Woodruff, 2002); Джонсон и другие (Johnson *et al*, 2000)).

Дьянков и Маррелл (Djankov & Murrell, 2002) провели мета-анализ более сотни исследований по переходу к рыночной экономике и обнаружили существенную разницу между конечными итогами приватизации в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и республиках бывшего Советского Союза. Результаты большинства исследований показывают, что в странах ЦВЕ приватизированные предприятия по многим параметрам работают гораздо более эффективно, чем государственные. Тем не менее подобные различия в эффективности работы государственных и приватизированных предприятий практически не отмечаются в исследованиях по республикам бывшего Советского Союза, особенно по России и Украине. Дьянков и Маррелл (Djankov & Murrell) объясняют это двумя причинами. Во-первых, это связано с тем, что приватизация в республиках бывшего Советского Союза чаще всего происходила в форме перехода предприятий в собственность своих сотрудников, что не способствовало реструктуризации и повышению эффективности. Во-вторых, институциональная база в республиках бывшего Советского Союза была значительно слабее, особенно в плане обеспечения соблюдения имущественных прав и развития соответствующей законодательной базы. Во многих исследованиях также периодически поднимался вопрос о «мягких бюджетных ограничениях». Не ясно, как

должны действовать рыночные стимулы и более жесткая дисциплина рынков капитала в условиях, когда предприятия могут использовать неисполнение контрактов и государственные субсидии, чтобы защитить себя от неблагоприятного воздействия рынка.

При условии создания соответствующих институциональных механизмов приватизация может привести к повышению эффективности корпоративного управления бывших государственных предприятий. Тем не менее при попытке провести реструктуризацию и повысить производительность и эффективность своей работы, бывшие государственные предприятия в течение многих лет будут сталкиваться с целым рядом проблем:

- Для государственных предприятий характерны избыток персонала и устаревшие основные фонды. Потребуется годы для сокращения штата до соответствующего уровня и инвестирования в новое оборудование. Темпы модернизации основных фондов во многом зависят от метода приватизации и институциональной базы. Считается, что у сторонних владельцев больше возможностей изыскать средства на финансирование инвестиций, чем у коллектива или руководства предприятия.
- Руководство предприятий часто рассматривается как ключевой фактор в повышении эффективности. Смена формы собственности не всегда приводит к смене руководства и нередко только укрепляет позиции действующих руководителей, особенно при передаче им прав собственности. В результате реструктуризация замедляется, так как люди, у которых есть опыт управления предприятием в условиях плановой экономики, не всегда имеют навыки и квалификацию, необходимые для успешного управления в условиях рыночной экономики.
- В условиях социализма «фирмы» не сталкивались с определенными задачами, которые стояли перед независимыми западными предприятиями. Их не волновали ни сбыт, ни маркетинг, ни снабжение, ни финансирование, ни инвестирование. Эти функции обычно выполняли другие звенья в системе, например, органы централизованного планирования или министерства. Таким образом, реструктуризация государственных предприятий предполагает проведение огромной работы (см. Эстрин и другие (Estrin *et al*, 1995)). Часто унаследованные от старых государственных предприятий структура, сложившиеся отношения и организационная культура настолько сильны и прочны, что радикальная реструктуризация либо невозможна в принципе, либо может занять очень много времени. На основании этого можно предположить, что новым организациям намного проще адаптироваться к новым требованиям рыночной экономики (см. Корнаи (Kornai, 1990); Эстрин, Мейер и Бычкова (Estrin, Meyer & Bychkova, 2005)).
- Если сравнить структуру снабжения, характерную для плановой экономики, и структуру спроса в условиях рынка после либерализации цен, можно отметить три основных несоответствия:
 - (i) Для стран с плановой экономикой характерна чрезмерная индустриализация и нередко масштабный сельскохозяйственный сектор. Сфера услуг, как правило, также недостаточно развита, особенно в ключевых областях, которые поддерживают функционирование рынка, таких как логистика и услуги предприятиям. Реструктуризация, таким образом, подразумевает смещение баланса производства от промышленности в сферу услуг, однако не совсем ясно, как это лучшим образом могут сделать предприятия, которые в настоящее время заняты преимущественно в обрабатывающей промышленности. Следовательно, этот тип реструктуризации, вероятнее всего, будет обусловлен, главным образом, созданием новых предприятий.

- (ii) Структура производства в странах с плановой экономикой не соответствует их сравнительным преимуществам по мировым ценам. Для большинства стран это означает необходимость переориентации производства на экспорт и, возможно, также поиск торговых партнеров на Западе, главным образом, в ЕС. Вполне возможно, что такие мероприятия могли бы провести бывшие государственные предприятия, у которых есть преимущество масштаба, но отсутствие у них институциональной гибкости дает основания полагать, что это будет довольно трудно реализовать. Как и в предыдущем случае, очень перспективным вариантом является создание новых предприятий. Еще одним способом интеграции в мировую экономику могут быть прямые иностранные инвестиции и создание совместных предприятий между государственными и/или бывшими государственными предприятиями и иностранными компаниями.
- (iii) При плановой экономике проблемы обмена информацией «решались» за счет ограничения численности предприятий. В результате предприятия были просто гигантскими. После создания рынка рыночная структура оказалась исключительно несовершенной, и на рынок выходили преимущественно малые предприятия. Эту тенденцию усугубили слабость рынков капитала и размытые права собственности, что создавало определенные сложности для выхода на рынок крупных предприятий. Для Беларуси, где численность предприятий все еще чрезвычайно мала, а производство и занятость в промышленности чрезвычайно сконцентрированы на больших предприятиях, эта проблема до сих пор остается нерешенной.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.2. СПЕЦИФИКАЦИЯ ГИПОТЕЗ

Ряд исследований продемонстрировал целесообразность отдельного анализа количественных показателей деятельности предприятий и качественных показателей (показателей реструктуризации), а затем соотнесения результатов одного с другим. В своей работе мы тоже использовали этот метод. Такой подход может быть обобщен в виде следующего простого уравнения:

$$X = f(O, Z), \quad (1)$$

где X – вектор переменных показателей работы предприятия, включающий количественные показатели работы (P) и показатели реструктуризации (R); O – форма собственности (три категории: государственные предприятия, бывшие государственные предприятия и новые частные предприятия); и Z – вектор управляющих переменных, который может включать реструктуризацию, если ее показатели являются количественными. Таким образом, в такой ситуации рассмотрим зависимость:

$$P = F(R, O, Z'). \quad (2)$$

В литературе широко используется несколько управляющих переменных (Z) для учета других факторов, которые могут повлиять на показатели работы:

- **Размер предприятия.** Крупные предприятия в силу эффекта масштаба могут демонстрировать более высокую производительность, чем мелкие, особенно в промышленности. Размер может приносить финансовые выгоды (например, более низкие затраты на сырье или более высокие цены из-за монопольной власти).
- **Отрасль.** В разных отраслях применяются разные технологии. Следовательно, капиталоемкость и производительность факторов производства в разных отраслях тоже может быть различной. Кроме того, существуют разные рыночные структуры, и, следовательно, разные отрасли могут различаться по степени монопольной власти и долям прибыли в цене.
- **Регион.** Рынки стран с переходной экономикой могут иметь региональные различия. Таким образом, структура спроса и рыночные структуры могут варьироваться даже для предприятий одного определенного сектора.
- **Другие.** К другим используемым в этом и других исследованиях управляющим переменным для вектора Z относятся: существование совместного предприятия, наличие льготных займов, влияние конкуренции и бартера, показатели деловых качеств руководителя (например, стаж работы генерального директора) и принадлежность предприятия коллективу (руководителю).

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3.3. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Таблица А3.1. Проведение мероприятий по имущественной реструктуризации
предприятий**
(в процентах к выборке)

Виды мероприятий	Вся выборка			
	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены
Изменение организационной структуры (ликвидация некоторых подразделений; образование новых)	42,8	14,6	21,4	19,4
Выделение структурных подразделений в самостоятельные юридические лица	79,8	8,8	3,5	4,3
Продажа ненужного имущества	35,5	20,9	29,7	10,6
Сдача в аренду лишнего имущества	48,9	10,6	30,2	7,6
Приобретение имущества в аренду или лизинг	54,9	15,6	16,1	9,6
Организация дочернего предприятия	80,6	5,8	2,8	8,3
Организация совместного предприятия	76,3	13,6	2,3	4,3
Продажа дочерних предприятий, филиалов или долей в них	93,2	1,8	0,5	1,0
Разделение предприятия на 2 или более самостоятельных юридических лица	88,2	5,5	0,5	2,8
Преобразование предприятия в холдинг	90,4	5,3	0,5	1,0
Пролонгация либо списание задолженности	78,8	8,3	6,3	3,3
Обмен задолженности перед банками или поставщиками на акции (доли) своего предприятия	87,2	5,0	2,8	1,8
Покупка долей (акций) или других предприятий целиком	90,2	3,3	2,3	1,0
Получение кредитов для погашения уже имеющихся долгов	72,8	9,6	12,8	2,0
Продажа акций (долей) своего предприятия	81,4	8,1	4,3	3,0
Слияние (объединение) с другим предприятием	87,4	5,8	0,5	2,8

Таблица А3.2. Проведение мероприятий по имущественной реструктуризации предприятий

(по форме собственности, в процентах к выборке)

Виды мероприятий	Государственное предприятие				Бывшее государственное предприятие				Новый частный сектор			
	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены
Изменение организационной структуры (ликвидация некоторых подразделений, образование новых)	26,4	19,8	24,2	24,2	41,1	13,2	21,1	23,7	58,6	12,9	19,8	8,6
Выделение структурных подразделений в самостоятельные юридические лица	73,6	12,1		7,7	78,4	7,4	5,3	5,3	87,1	8,6	3,4	
Продажа ненужного имущества	20,9	23,1	39,6	9,9	32,6	18,4	34,7	10,5	51,7	23,3	13,8	11,2
Сдача в аренду лишнего имущества	27,5	8,8	49,5	9,9	46,3	9,5	31,6	9,5	69,8	13,8	12,9	2,6
Приобретение имущества в аренду (лизинг)	58,2	12,1	17,6	5,5	53,2	14,7	16,3	11,6	55,2	19,8	14,7	9,5
Организация дочернего предприятия	67,0	7,7	2,2	18,7	82,1	4,2	2,6	7,9	88,8	6,9	3,4	0,9
Организация совместного предприятия	75,8	13,2	2,2	4,4	74,2	15,8	1,1	3,7	80,2	10,3	4,3	5,2
Продажа дочерних предприятий, филиалов или долей в них	89,0	2,2		1,1	93,7	1,1		1,6	95,7	2,6	1,7	
Разделение предприятия на 2 или более самостоятельных юридических лица	84,6	3,3		4,4	88,4	5,8		3,2	90,5	6,9	1,7	0,9
Преобразование предприятия в холдинг	87,9	3,3		1,1	91,6	5,3	0,5	0,5	90,5	6,9	0,9	1,7
Пролонгация либо списание задолженности	65,9	11,0	8,8	7,7	80,0	8,4	5,3	2,6	87,1	6,0	6,0	0,9
Обмен задолженности перед банками или поставщиками на акции (доли) своего предприятия	84,6	2,2	2,2	4,4	85,8	7,4	2,1	1,1	91,4	3,4	4,3	0,9
Покупка долей (акций) или других предприятий целиком	86,8	3,3	2,2	2,2	90,5	2,1	2,1	1,1	92,2	5,2	2,6	
Получение кредитов для погашения уже имеющихся долгов	60,4	12,1	17,6	5,5	72,6	9,5	13,7	0,5	82,8	7,8	7,8	1,7
Продажа акций (долей) своего предприятия	83,5	6,6		3,3	72,6	11,6	7,9	4,2	94,0	3,4	1,7	0,9
Слияние (объединение) с другим предприятием	83,5	3,3	1,1	4,4	87,4	5,3	0,5	3,2	90,5	8,6		0,9

**Таблица А3.3. Проведение мероприятий по стратегической реструктуризации
предприятий**
(в процентах к выборке)

Виды мероприятий	Вся выборка			
	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены
Сокращение численности работающих	54,7	16,2	14,9	11,9
Изменение структуры занятости	36,3	32,1	22,6	4,7
Внедрение новых форм продвижения товара	12,9	42,0	35,1	6,0
Создание новых каналов распределения	22,9	40,5	26,9	4,0
Привлечение внешних инвесторов	50,0	34,1	10,4	2,5
Приобретение нового оборудования	12,2	40,0	36,1	9,2
Внедрение новых технологий производства	13,9	36,3	37,8	8,2
Повышение качества продуктов/ услуг	5,5	24,1	59,7	8,7
Освоение новой продукции	8,2	23,1	57,0	10,0
Снятие с производства нерентабельной продукции	29,9	20,9	35,3	11,4
Обновление существующей продукции	11,2	24,9	53,2	7,5
Нахождение новых сегментов рынка	6,5	39,1	49,3	3,0
Обучение персонала	8,5	24,1	60,7	3,5
Совершенствование организации труда	8,5	25,1	61,2	2,5
Изменение системы оплаты и мотивации труда	12,7	32,1	45,5	6,7
Повышение трудовой дисциплины	8,5	13,4	69,2	6,7
Сокращение социальных расходов	45,8	17,9	27,6	5,0
Изменение системы оценки персонала	26,9	32,8	32,1	3,7

Таблица А3.4. Проведение мероприятий по стратегической реструктуризации предприятий (в зависимости от формы собственности),
(в процентах к выборке)

Виды мероприятий	Государственное предприятие				Бывшее государственное предприятие				Новый частный сектор			
	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены	Отсутствуют	Планируются	Осуществляются	Уже осуществлены
Сокращение численности работающих	35,5	19,4	21,5	18,3	52,3	13,5	18,7	13,5	74,1	18,1	3,4	4,3
Изменение структуры занятости	25,8	31,2	28,0	5,4	35,8	30,6	25,4	4,7	45,7	35,3	13,8	4,3
Внедрение новых форм продвижения товара	11,8	36,6	39,8	5,4	13,0	42,5	34,7	5,2	13,8	45,7	31,9	7,8
Создание новых каналов распределения	24,7	36,6	29,0	1,1	21,2	40,9	25,4	5,2	24,1	43,1	27,6	4,3
Привлечение внешних инвесторов	39,8	41,9	9,7	3,2	50,3	35,2	8,8	2,6	57,8	25,9	13,8	1,7
Приобретение нового оборудования	10,8	37,6	39,8	5,4	8,8	42,5	36,8	10,4	19,0	37,9	31,9	10,3
Внедрение новых технологий производства	7,5	37,6	44,1	3,2	14,5	34,2	40,9	7,3	18,1	38,8	27,6	13,8
Повышение качества продуктов/услуг	4,3	26,9	60,2	3,2	3,6	20,7	68,4	6,2	9,5	27,6	44,8	17,2
Освоение новой продукции	5,4	19,4	63,4	8,6	6,2	22,8	63,2	6,2	13,8	26,7	41,4	17,2
Снятие с производства нерентабельной продукции/услуг	21,5	28,0	38,7	7,5	25,9	18,1	42,0	11,4	43,1	19,8	21,6	14,7
Обновление существующей продукции	8,6	26,9	55,9	3,2	11,4	20,2	59,1	6,2	12,9	31,0	41,4	12,9
Нахождение новых сегментов рынка	5,4	35,5	51,6	2,2	5,2	37,8	52,3	3,1	9,5	44,0	42,2	3,4
Обучение персонала	5,4	17,2	69,9	1,1	6,7	21,8	66,8	1,6	13,8	33,6	43,1	8,6
Совершенствование организации труда	5,4	20,4	66,7	1,1	5,7	23,8	66,8	1,6	15,5	31,0	47,4	5,2
Изменение системы оплаты и мотивации труда	9,7	22,6	55,9	6,5	12,4	29,5	46,6	8,3	15,5	44,0	35,3	4,3
Повышение трудовой дисциплины	4,3	8,6	72,0	10,8	4,7	7,8	80,8	4,7	18,1	26,7	47,4	6,9
Сокращение социальных расходов	40,9	12,9	33,3	5,4	42,5	18,1	29,5	6,2	55,2	21,6	19,8	2,6
Изменение системы оценки персонала	22,6	31,2	34,4	4,3	22,8	35,8	34,2	2,1	37,1	29,3	26,7	6,0

Таблица А3.5. Перечень переменных, используемых в регрессионном анализе

SL	Объем продаж на одного работающего (наиболее полно представляющий производительность)
DSL	Изменения объема продаж на одного работающего (изменения, наиболее полно представляющие производительность)
EXP	Отношение экспорта к продажам
DEX	Изменение объема экспорта
DEX1	Изменение объема экспорта на Запад
PS	Рентабельность продаж (прибыль к продажам)
DEMP	Изменение численности занятых
PR	Имущественная реструктуризация
SR	Стратегическая реструктуризация
DN	Новые частные предприятия
PF	Бывшие государственные предприятия с контрольным пакетом акций у государства
PF1	Бывшие государственные предприятия с контрольным пакетом акций у частного владельца
MAN	Предприятие в собственности руководителей
IND1	Машиностроение и металлообработка
IND2	Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность
IND3	Промышленность строительных материалов
IND4	Легкая промышленность
IND5	Пищевкусовая промышленность
GEO	Региональная фиктивная переменная: предприятия, расположенные в Минске
LOS	Стаж работы (текучесть руководящих кадров)
JV	Совместное предприятие
SBC	Мягкие бюджетные ограничения (важные)
SBC1	Мягкие бюджетные ограничения (существующие)
COMP	Конкуренция
EMP	Численность занятых

Таблица А3.6. Уравнения эффективности производства: уровни производительности и рентабельности

	Производительность (SL)			Рентабельность (PS)		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
DN	0,022	0,017	0,033	-0,107	-0,061	-0,044
	0,203	0,154	0,245	-0,986	-0,519	-0,32
PF	0,106	0,104	0,178	-0,113	-0,143	-0,122
	0,811	0,786	1,197	-0,876	-1,068	-0,792
PF1	-0,205*	-0,207*	-0,254**	0,182	0,261**	0,252*
	-1,828	-1,83	-2,008	1,598	2,202	1,858
MAN	0,194**	0,195**	0,173*	0,029	0,033	0,003
	2,154	2,152	1,813	0,347	0,381	0,034
IND1	0,136	0,136	0,146	-0,178*	-0,182*	-0,111
	1,428	1,423	1,412	-1,881	-1,917	-1,066
IND2	0,143*	0,142*	0,182**	-0,124	-0,1	-0,022
	1,823	1,811	2,185	-1,562	-1,245	-0,256
IND3	-0,034	-0,034	-0,04	-0,129	-0,136*	-0,11
	-0,427	-0,433	-0,463	-1,633	-1,681	-1,228
IND4	-0,006	-0,006	-0,016	-0,135	-0,088	-0,001
	-0,069	-0,068	-0,171	-1,565	-1,016	-0,014
IND5	0,038	0,038	0,037	-0,077	-0,081	-0,031
	0,453	0,444	0,405	-0,931	-0,959	-0,333
GEO	-0,045	-0,046	-0,079	-0,013	-0,04	-0,105
	-0,565	-0,568	-0,885	-0,161	-0,489	-1,119
LOS	0,045	0,043	0,025	-0,077	-0,078	-0,109
	0,591	0,548	0,292	-1,037	-1,013	-1,276
JV	-0,012	-0,012	-0,032	0,065	0,042	0,006
	-0,174	-0,162	-0,397	0,933	0,588	0,078
SBC	-0,052	-0,05	-0,093	0,003	0,023	0,049
	-0,663	-0,637	-1,032	0,033	0,291	0,54
SBC1	-0,095	-0,093	-0,068	0,052	0,035	0,055
	-1,187	-1,152	-0,749	0,655	0,438	0,597
COMP	-0,158**	-0,158**	-0,192**	-0,038	-0,058	-0,032
	-2,28	-2,26	-2,509	-0,567	-0,84	-0,414
EMP		-0,013	-0,049		0,108	-0,082
		-0,159	-0,538		1,329	-0,882
PR			-0,017			-0,117
			-195			-1,326
SR			0,012			0,045
			0,142			0,513
R2	0,102	0,102	0,131	0,071	0,099	0,078

Примечание: данные, представленные строкой ниже соответствующих оцененных коэффициентов, являются значениями t-статистики, где * – уровень значимости 10 %, ** – уровень значимости 5 % и *** – уровень значимости 1 %.

Таблица А3.7. Уравнения эффективности производства: уровни экспорта и последний рост объемов экспорта

	Экспорт (EXP)			Изменение экспорта (DEX)		Изменение экспорта на запад (DEX1)	
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)
DN	0,162*	0,26***	0,341***	0,284	0,302	0,707	0,225
	1,806	2,683	3,118	0,927	0,869	1,429	0,368
PF	0,081	0,106	0,174	-0,019	-0,096	0,041	-0,493
	0,747	0,946	1,408	-0,051	-0,217	0,08	-0,784
PF1	0,019	0,071	0,046	0,471	0,543	-0,674	-6,596
	0,203	0,712	0,411	1,285	1,271	-0,88	0
MAN	0,067	0,07	0,055	-0,127	-0,143	-0,018	0,313
	0,96	0,993	0,746	-0,52	-0,55	-0,043	0,606
IND1	0,267***	0,292***	0,253***	0,049	-0,011	0,813	0,513
	3,263	3,593	2,89	0,189	-0,039	1,385	0,733
IND2	0,047	0,077	0,09	-0,635*	-0,557	1,431**	1,369*
	0,695	1,135	1,268	-1,85	-1,411	2,133	1,775
IND3	-0,054	-0,03	-0,039	-0,725**	-0,749*	-4,757	-4,935
	-0,786	-0,444	-0,53	-1,979	-1,952	0	0
IND4	0,278***	0,231***	0,233***	-0,339	-0,45	0,612	0,385
	3,759	3,156	2,951	-1,179	-1,431	0,874	0,467
IND5	-0,019	-0,004	0,007	-0,914***	-0,98***	1,367**	1,244
	-0,277	-0,053	0,091	-2,796	-2,715	2,095	1,622
GEO	-0,275***	-0,251***	-0,266***	-0,761***	-0,722***	-0,694*	-0,527
	-4,154	-3,654	-3,513	-3,65	-3,016	-1,878	-1,23
LOS	-0,204***	-0,163**	-0,222***	-0,232	-0,328	-0,253	-0,414
	-3,25	-2,531	-3,187	-1,145	-1,475	-0,765	-1,056
JV	0,014	-0,013	-0,039	-0,449	-0,236	-0,052	0,134
	0,233	-0,224	-0,611	-1,586	-0,718	-0,122	0,232
SBC	0,144*	0,129*	0,102	0,297	0,283	0,344	0,472
	1,769	1,953	1,352	0,831	0,656	0,85	0,937
SBC1	0,17**	0,114*	0,15**	0,246	0,19	0,622*	0,617
	2,555	1,678	2,025	1,117	0,764	1,695	1,351
COMP	0,082	0,111*	0,071	0,121	0,043	0,133	0,065
	1,445	1,93	1,134	0,618	0,2	0,402	0,166
EMP		0,257***	0,23***	0,000***	0**	0,000**	0
		3,785	3,036	2,736	2,156	2,455	1,075
PR			-0,091		-0,219		0,514
			-1,22		-0,257		0,428
SR			0,097		0,931*		0,629
			1,376		1,948		0,72
R2	0,37	0,41	0,414				

Примечание: данные, представленные строкой ниже соответствующих оцененных коэффициентов, являются значениями t-статистики, где * – уровень значимости 10 %, ** – уровень значимости 5 % и *** – уровень значимости 1 %.

Таблица А3.8. Уравнения эффективности производства: рост производительности и численности занятых

	Рост производительности (DSL)		Рост численности занятых (DEMP)		
	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)
DN	-0,66**	-0,569*	0,074	0,092	0,103
	-2,256	-1,711	0,73	0,873	0,861
PF	-0,116	-0,037	0,053	0,062	0,026
	-0,317	-0,088	0,437	0,5	0,184
PF1	-0,252	-0,445	0,27**	0,277**	0,325***
	-0,718	-1,089	2,533	2,579	2,68
MAN	-0,213	-0,277	-0,141*	-0,142*	-0,144*
	-0,921	-1,115	-1,754	-1,764	-1,692
IND1	0,173	0,068	-0,094	-0,095	-0,078
	0,642	0,215	-1,108	-1,113	-0,838
IND2	0,173	0,32	-0,008	-0,006	-0,027
	0,529	0,837	-0,111	-0,084	-0,343
IND3	0,665**	0,668*	0,03	0,031	0,035
	1,982	1,865	0,405	0,426	0,426
IND4	0,931***	0,719**	-0,18**	-0,181	-0,157*
	3,289	2,24	-2,33	-2,338	-1,86
IND5	0,431	0,502	-0,146*	-0,144	-0,142*
	1,419	1,483	-1,948	-1,917	-1,742
GEO	-0,115	-0,106	0,031	0,032	0,046
	-0,562	-0,449	0,415	0,427	0,564
LOS	-0,340*	-0,274	0,065	0,073	0,085
	-1,732	-1,239	0,939	1,041	1,118
JV	-0,107	-0,379	-0,01	-0,013	-0,026
	-0,392	-1,183	-0,161	-0,198	-0,361
SBC	0,357	-0,068	-0,041	-0,047	-0,046
	1,058	-0,175	-0,578	-0,653	-0,566
SBC1	0,576***	0,706***	-0,066	-0,072	-0,079
	2,716	2,814	-0,898	-0,977	-0,96
COMP	0,236	0,127	-0,018	-0,02	0,027
	1,285	0,608	-0,287	-0,321	0,392
EMP	0	0		0,047	0,069
	0,831	0,698		0,635	0,827
PR		-0,32			0,041
		-0,407			0,516
SR		1,209***			-0,046
		2,704			-0,592
R2			0,129	0,13	0,146

Примечание: данные, представленные строкой ниже соответствующих оцененных коэффициентов, являются значениями t-статистики, где * – уровень значимости 10 %, ** – уровень значимости 5 % и *** – уровень значимости 1 %.

Таблица А3.9. Уравнения эффективности производства: имущественная и стратегическая реструктуризация

	Имущественная (PR)			Стратегическая (SR)		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
DN	-0,206**	-0,156	-0,24	-0,318***	-0,29***	-0,368
	-2,142	-1,498	-0,643	-3,385	-2,78	-1,257
PF	0,147	0,118	0,126	0,024	-0,005	-0,005
	1,263	0,954	0,292	0,205	-0,038	-0,012
PF1	-0,255**	-0,202*	-0,304	-0,149	-0,096	-0,138
	-2,539	-1,868	-0,701	-1,463	-0,873	-0,387
MAN	-0,1	-0,098	-0,141	-0,115	-0,1	-0,132
	-1,365	-1,284	-0,475	-1,581	-1,3	-0,6
IND1	-0,12	-0,121	-0,194	-0,012	-0,001	-0,004
	-1,467	-1,447	-0,571	-0,144	-0,015	-0,015
IND2	-0,02	-0,009	-0,039	0,06	0,083	0,175
	-0,283	-0,122	-0,09	0,877	1,166	0,533
IND3	-0,039	-0,025	-0,077	0,046	0,059	0,119
	-0,55	-0,343	-0,174	0,661	0,804	0,374
IND4	0,052	0,044	0,096	0,223***	0,217***	0,363
	0,704	0,595	0,272	3,028	2,87	1,302
IND5	0	0,012	0,048	0,085	0,085	0,155
	0	0,159	0,124	1,199	1,152	0,519
GEO	-0,046	-0,05	-0,067	-0,002	0,007	0,007
	-0,662	-0,687	-0,254	-0,033	0,101	0,034
LOS	-0,131**	-0,116*	-0,187	-0,103	-0,111	-0,144
	-1,985	-1,697	-0,75	-1,604	-1,628	-0,749
JV	0,065	0,042	0,085	0,032	0,004	0,008
	1,056	0,654	0,252	0,509	0,066	0,03
SBC	0,152**	0,156**	0,235	0,089	0,094	0,2
	2,244	2,155	0,662	1,34	1,328	0,613
SBC2	0,096	0,073	0,125	0,09	0,068	0,089
	1,356	0,996	0,45	1,293	0,921	0,419
COMP	0,098*	0,098	0,157	0,137**	0,137**	0,187
	1,656	1,586	0,649	2,328	2,208	1,022
EMP		0,128*	0		0,091	0
		1,714	0,58		1,276	0,579
R2	0,233	0,247		0,227	0,222	

Примечание: данные, представленные строкой ниже соответствующих оцененных коэффициентов, являются значениями t-статистики, где * – уровень значимости 10 %, ** – уровень значимости 5 % и *** – уровень значимости 1 %.

ГЛАВА 4

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

4.1 Беларусь является малой открытой экономикой с внешнеторговым товарооборотом, составившим за период с 1996 по 2004 год в среднем 111 % ВВП (в 2001–2004 годах – 123 %). В этой главе анализируются тенденции развития внешней торговли Беларуси. Особое внимание уделяется имевшим место в последние годы изменениям в географической и товарной структуре торговли, вопросам фактороинтенсивности торговли, а также той роли, которую играют в росте торговли ценовые и неценовые факторы. Для лучшего понимания ситуации во внешней торговле Беларуси анализ проводится в сопоставлении с соседними странами. Кроме того, в главе также рассматриваются основные характерные черты торгового режима Беларуси и анализируется состояние переговорного процесса о вступлении страны в ВТО.

А. ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

4.2 **Внешняя торговля в первые годы независимости.** Беларусь унаследовала от СССР разветвленную диверсифицированную промышленную базу и квалифицированные кадры. Вследствие сложившейся в советскую эпоху промышленной структуры (Белорусская ССР была «сборочным цехом» всего Советского Союза) страна находилась в сильной зависимости от торговли в целом и от торговли с бывшими республиками СССР в частности. В процентном отношении к ВВП доля общего объема торговли и межреспубликанской торговли БССР была самой большой среди остальных республик Советского Союза и превышала уровень стран Центральной и Восточной Европы – членов СЭВ⁵⁷. До получения независимости Беларусь специализировалась на производстве и экспорте продукции химической промышленности, автомобильной и сельскохозяйственной техники и оборудования, станков, а также некоторых видов сельскохозяйственной продукции, таких, как лен, картофель и мясо.

4.3 В советские времена географическая и товарная структура торговли Беларуси характеризовалась серьезными перекосами. В СССР главным торговым партнером Беларуси была Российская Федерация, которая была основным рынком экспорта и самым важным рынком импортируемых ресурсов, в первую очередь энергоресурсов.

4.4 Анализ состояния торговли в странах СНГ в первые годы независимости представляет определенную трудность в силу ограниченности имеющихся данных⁵⁸. В 1992–1993 годах объем экспорта и импорта Беларуси существенно сократился по многим причинам, включая разрыв производственных связей, макроэкономическую нестабильность, шок вследствие резкого скачка относительных цен на энергоресурсы и сырье и т. п. Однако с 1994–1995 годов объемы экспорта и импорта постепенно начинают восстанавливаться, что во многом объясняется обесценением белорусского рубля и началом процесса реинтеграции с Россией⁵⁹.

⁵⁷ Michalopoulos & Tarr, 1995.

⁵⁸ См. Belkindas & Ivanova (1996) по вопросам анализа проблем внешнеторговой статистики в странах СНГ после распада СССР.

⁵⁹ Более подробная информация о начальных условиях и состоянии торговли Беларуси в первые годы независимости представлена в Bakanova & Vinhas De Souza (2002) и Bakanova et al. (2004). Анализ роли торговли с Россией представлен в разделе С этой главы.

Таблица 4.2. Показатели состояния торговли: Беларусь и отдельные страны Европы

Все показатели рассчитаны для 2003 г., млн долл. США	Беларусь	Украина*	Россия	Польша	Литва	Германия	ЕС-15
Экспорт товаров на душу населения, долл. США	1022,7	490,9	947,7	1597,2	2217,2	9122,8	7622,0
Экспорт товаров к ВВП, %	56,7	47,9	31,4	29,1	42,0	31,4	27,6
Импорт товаров на душу населения, долл. США	1150,2	480,2	530,4	1747,1	2710,6	7285,7	5794,3
Импорт товаров к ВВП, %	63,8	46,9	17,5	31,8	51,4	25,1	21,0
Торговый баланс к ВВП, %	-7,1	1,0	13,8	-2,7	-9,4	6,3	6,6
Показатель открытости экономики, %	120,5	94,8	48,9	61,0	93,5	56,4	48,6
Экспорт товаров, прирост, среднее за период 1996–2003, %	8,2	6,2	6,1	12,0	12,2	5,4	4,3
Импорт товаров, прирост, среднее за период 1996–2003, %	7,3	2,3	1,6	9,7	11,7	4,1	1,1
Доля промышленного экспорта (группы 5–8 искл. 68, SITC изд. 3) в экспорте товаров, %*	61,8	67,3	21,2	81,2	62,9	84,0	80,6
Доля экспорта в СНГ в общем экспорте товаров, %	54,6	27,5	14,1	6,7	17,0	2,5	1,8
Чистые ПИИ на душу населения, накопительно за 1996–2003, долл. США	193,6	117,0	18,0	1181,9	1015,6	-290,2	-1852,6
Чистые ПИИ к ВВП, в среднем за период 1996–2003, %	1,8	1,8	0,1	3,4	3,9	-0,001	-1,1

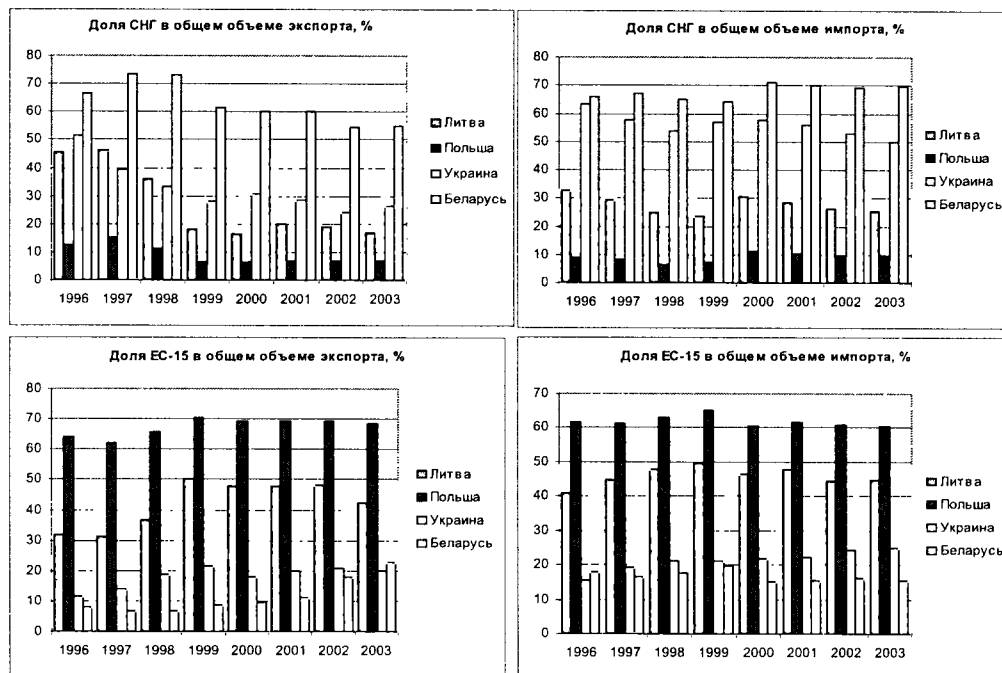
Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE, DOTS, МФС, WDI, НББ.

* 2002 г. для Украины.

4.10 Если по некоторым показателям в рассматриваемый период Беларусь превзошла соседние страны – члены СНГ (Россию и Украину), то по сравнению с Польшей и Литвой дела обстоят не так благополучно. Например, показатели объема экспорта и чистых прямых иностранных инвестиций на душу населения, а также темпов роста экспорта в Беларуси значительно ниже, чем у ее западных соседей. Что касается показателя дефицита внешней торговли, то только у Литвы этот показатель выше, однако, в отличие от Беларуси, у этой страны больше возможностей для его финансирования за счет более активного притока прямых иностранных инвестиций. Доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в общем объеме экспорта Беларуси высока, но несколько ниже, чем в Литве и Украине, и значительно ниже, чем в Польше. Самое сильное отличие касается удельного веса стран СНГ в белорусском экспорте, что свидетельствует о гораздо более медленных темпах диверсификации внешней торговли и гораздо более прочных сохранившихся связях с бывшими республиками СССР, и прежде всего с Россией.

4.11 Доля торговли Беларуси со странами СНГ по-прежнему довольно высока, однако продолжается процесс диверсификации торговли за пределы рынка Содружества. Так, доля экспорта стран СНГ в 1996 году сократилась с 2/3 от общего объема экспорта до 52,4 % в 2004 году (см. рисунок 4.3). Однако переориентация торговли в Беларуси происходит значительно медленнее по сравнению с другими странами с переходной экономикой, при этом доля стран СНГ в общем объеме экспорта почти в два раза превышает соответствующий показатель в Украине (26 %), не говоря о Литве (17 %) и Польше (7 %).

Рисунок 4.3. Переориентация торговли: Беларусь и соседние страны



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE, DOTS; данные Статкомитета СНГ.

4.12 Россия остается самым крупным торговым партнером Беларуси. Ее доля в общем объеме экспорта Беларуси снизилась с 65 % в 1998 году до 47 % в 2004 году, что составляет около половины общего объема экспорта и около 90 % от экспорта в страны СНГ. В импорте Беларуси доля России еще больше – она увеличилась с 55 % в 1998 году до 68 % в 2004 году. Другим важным торговым партнером Беларуси среди стран СНГ является Украина. Однако экспорт в Украину в 2001–2004 годах сократился как в абсолютном, так и в относительном выражении и составляет в настоящее время менее 4 % от общего объема.

4.13 Наряду со странами СНГ, важными торговыми партнерами Беларуси являются 15 стран – членов ЕС (ЕС-15) и вновь принятые в ЕС страны (НЕС-10). Доля ЕС-15 постоянно растет и в 2004 году составила 24 % от общего объема экспорта (по сравнению с 6,8 % в 1998 году и 11,0 % в 2001 году). В последнее время этот рост заметно ускорился. Однако к указанному оживлению следует относиться осторожно: большая часть роста имела место за счет резкого увеличения экспорта нефтепродуктов – с 545 миллионов долларов США в 1998 году до почти 3,6 миллиарда долларов США в 2004 году. Удельный вес продуктов нефтепереработки в общем объеме экспорта Беларуси увеличился за этот период с 7,7 % до 26,2 %. Это произошло в основном благодаря очень большому росту их экспорта в Великобританию, Германию и Нидерланды. Так, удельный вес нефтепродуктов в общем объеме экспорта в Великобританию составил 94,4 % в 2004 году по сравнению с 12,8 % в 1998 году.

Таблица 4.3. Географическая структура экспорта товаров, %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004 / 2000 % изменение	2004-2000 изменение
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	87,6	
СНГ	73,7	73,0	61,3	60,1	60,3	54,7	54,8	53,1	65,6	-7,0
Украина	5,8	5,5	4,7	7,6	5,7	3,4	3,5	3,9	-3,6	-3,7
Россия	65,5	65,2	54,5	50,7	53,2	49,6	49,3	47,0	73,9	-3,7
Остальные страны из СНГ	2,4	2,3	2,0	1,8	1,5	1,7	2,1	2,1	126,6	0,4
Остальной мир	26,3	27,0	38,7	39,9	39,7	45,3	45,2	46,9	120,6	7,0
<i>Евросоюз - 15 стран</i>	<i>6,7</i>	<i>6,8</i>	<i>8,9</i>	<i>9,4</i>	<i>11,0</i>	<i>18,0</i>	<i>22,9</i>	<i>24,0</i>	<i>378,4</i>	<i>14,6</i>
Германия	3,0	2,8	3,6	3,2	3,2	4,3	4,2	3,7	117,0	0,5
Великобритания	0,4	0,5	0,9	1,3	3,0	6,2	9,4	8,3	1096,7	7,0
Италия	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,6	1,4	1,0	88,0	0,0
<i>Вновь вступившие в ЕС страны - 10</i>	<i>7,8</i>	<i>9,0</i>	<i>13,5</i>	<i>18,6</i>	<i>17,3</i>	<i>15,5</i>	<i>12,9</i>	<i>12,7</i>	<i>28,2</i>	<i>-5,9</i>
Латвия	1,0	2,4	4,4	6,4	6,6	6,5	3,5	2,4	-30,2	-4,0
Литва	1,9	2,2	3,0	4,8	3,7	3,2	2,7	2,6	2,2	-2,2
Польша	3,4	2,6	3,5	3,8	3,3	3,4	4,4	5,3	163,3	1,5
<i>Китай</i>	<i>1,6</i>	<i>1,4</i>	<i>2,9</i>	<i>1,9</i>	<i>1,9</i>	<i>2,7</i>	<i>1,6</i>	<i>2,2</i>	<i>121,3</i>	<i>0,3</i>
<i>США</i>	<i>1,3</i>	<i>1,5</i>	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>	<i>1,0</i>	<i>1,1</i>	<i>1,0</i>	<i>1,2</i>	<i>64,0</i>	<i>-0,2</i>
<i>Бразилия</i>	<i>0,8</i>	<i>0,8</i>	<i>1,1</i>	<i>0,9</i>	<i>1,0</i>	<i>1,1</i>	<i>1,1</i>	<i>1,1</i>	<i>122,2</i>	<i>0,2</i>

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных Министерства статистики и анализа и WITS/ COMTRADE.

Таблица 4.4. Географическая структура импорта товаров, %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004 / 2000 % измененис	2004-2000 измененис
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	92,5	
СНГ	66,9	65,0	64,3	70,8	70,0	69,2	69,6	72,2	96,3	1,4
Украина	11,1	8,7	6,2	4,0	3,3	3,2	3,1	3,3	60,0	-0,7
Россия	53,8	54,6	56,4	65,3	65,6	65,1	65,7	68,2	100,8	2,8
Остальные страны из СНГ	2,0	1,7	1,6	1,5	1,0	0,9	0,7	0,7	-5,2	-0,7
Остальной мир	33,1	35,0	35,7	29,2	30,0	30,8	30,4	27,8	83,3	-1,4
<i>Евросоюз - 15 стран</i>	<i>16,5</i>	<i>17,5</i>	<i>19,8</i>	<i>15,2</i>	<i>15,3</i>	<i>16,3</i>	<i>15,4</i>	<i>13,7</i>	<i>73,8</i>	<i>-1,5</i>
Германия	8,0	8,9	10,4	6,9	7,3	7,6	7,1	6,6	84,0	-0,3
Великобритания	1,1	1,4	1,2	1,3	0,7	0,7	0,7	0,8	20,7	-0,5
Италия	1,8	2,1	2,5	1,9	2,0	2,4	2,5	1,8	84,8	-0,1
<i>Вновь вступившие в ЕС страны - 10</i>	<i>8,4</i>	<i>8,8</i>	<i>7,3</i>	<i>6,3</i>	<i>5,7</i>	<i>5,5</i>	<i>6,4</i>	<i>6,1</i>	<i>86,5</i>	<i>-0,2</i>
Латвия	0,8	0,7	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	186,2	0,2
Литва	2,2	2,4	1,5	0,8	1,3	1,2	1,3	1,1	154,5	0,3
Польша	2,9	3,3	3,2	2,5	2,4	2,4	3,0	2,9	120,1	0,4
<i>Китай</i>	<i>0,4</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>	<i>1,0</i>	<i>233,5</i>	<i>0,4</i>
<i>США</i>	<i>1,6</i>	<i>1,5</i>	<i>1,9</i>	<i>1,6</i>	<i>1,6</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,2</i>	<i>41,0</i>	<i>-0,4</i>
<i>Бразилия</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,7</i>	<i>1,1</i>	<i>0,8</i>	<i>0,6</i>	<i>129,2</i>	<i>0,1</i>

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных Министерства статистики и анализа и WITS/ COMTRADE.

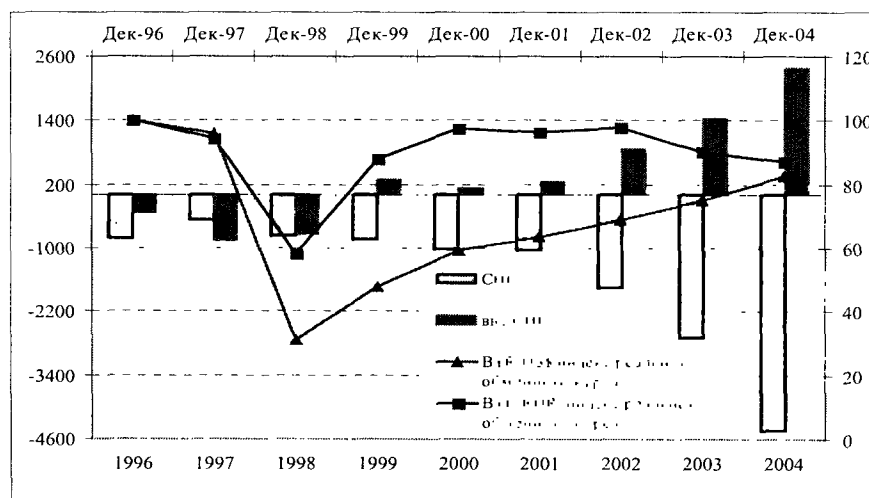
4.14 В целом, с учетом географического положения Беларуси, значение ЕС как торгового партнера страны остается очень скромным, а объем торговли со странами ЕС значительно меньше не только по сравнению с соседями Беларуси – новыми членами ЕС, но и с другими европейскими странами СНГ. В 2001 году коэффициент «фактический/прогнозируемый объем торговли» («коэффициент реализации») со странами ЕС для Молдовы составил 1,4; для Российской Федерации – 1,1; для Украины – 1,0, в то время как для Беларуси он равнялся лишь 0,6⁶⁰. И хотя этому способствовали торговые

⁶⁰ Freinkman, Polyakov, and Revenco (2004).

ограничения с обеих сторон, основная причина заключается в медленных темпах реструктуризации экономики Беларуси.

4.15 Начиная с 2000 года влияние колебаний реального обменного курса на торговлю Беларуси было противоположно тому, которое можно было бы ожидать. Резкое обесценение белорусского рубля по отношению к валютам основных торговых партнеров в 1997–1998 годах, как и ожидалось, привело к улучшению торгового баланса. Однако начиная с конца 2000 года двусторонние реальные обменные курсы белорусского рубля по отношению к российскому рублю и доллару США двигались в противоположных направлениях, и их влияние на торговлю оказалось несколько другим, чем можно было ожидать. По сравнению с 2000 годом к концу 2004 года белорусский рубль подорожал в реальном выражении по отношению к доллару США на 23,4 процентных пункта. В течение этого периода баланс торговли товарами со странами вне СНГ не только оставался положительным, но и значительно увеличилось его сальдо – со 133 миллионов до 2375 миллионов долларов США. В то же время белорусский рубль обесценился (главным образом в 2003–2004 годах) на 10,3 процентных пункта по отношению к российскому рублю. Однако торговый баланс со странами СНГ не улучшился, а значительно ухудшился. Его дефицит увеличился за рассматриваемый период с 1017 миллионов долларов США до 4441 миллиона. Это также привело к ухудшению торгового баланса в целом (см. рисунок 4.4а).

Рисунок 4.4а. Торговый баланс в разрезе экспортных рынков (млн долл. США) и показатели двусторонних реальных обменных курсов (1996 = 100 %)



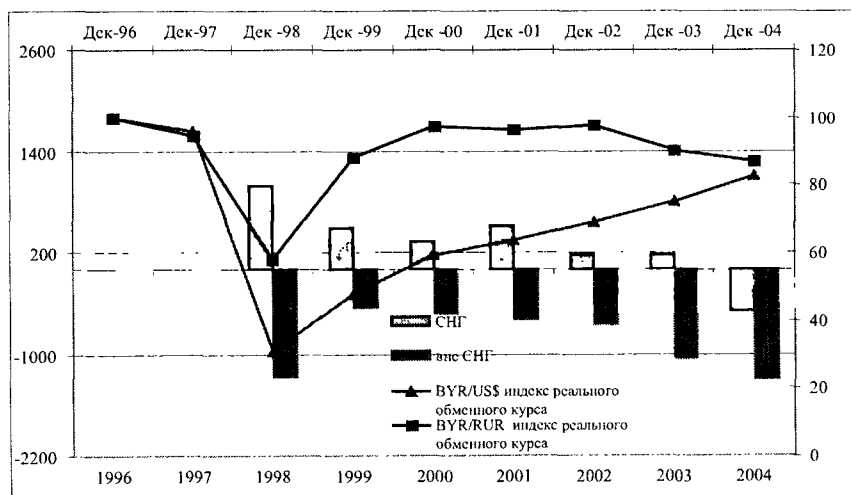
Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных МВФ, НББ, WITS/ COMTRADE.

4.16. Однако вышеуказанное расхождение между изменениями в торговом балансе и колебаниями обменного курса можно отчасти объяснить, проанализировав агрегированные данные по внешней торговле, которые не включают в себя торговлю энергоносителями⁶¹. В Беларуси торговля энергоносителями менее чувствительна, чем остальная, «неэнергетическая» торговля, к колебаниям обменных курсов. Из рисунка 4.4b видно, что, как и ожидалось, реальное укрепление белорусского рубля по отношению к доллару США в 2000–2004 годах было связано с ухудшением баланса торговли неэнергетическими

⁶¹ Энергоресурсы – это Гармонизированная система (ГС) 2709, 2710, 2711.

товарами со странами вне СНГ: дефицит увеличился с 523 миллионов долларов США в 2000 году до 1297 миллионов в 2004 году. Однако влияние реального обесценения белорусского рубля по отношению к российскому рублю на торговлю с Россией было в меньшей степени прямолинейным: положительное сальдо в размере 165 миллионов долларов США в 2002 году увеличилось в 2003 году только в незначительной степени, однако в 2004 году оно внезапно превратилось в дефицит, составивший 488 миллионов долларов США. Этому неожиданному результату имеется три возможных объяснения. Во-первых, это может указывать на то, что торговля Беларуси со странами СНГ менее чувствительна к сигналам рынка, в то время как другие факторы играют более значимую роль. Во-вторых, это могло быть связано с переходом с 1 января 2005 года на новый принцип при уплате НДС в торговле с Россией (страны назначения вместо страны происхождения). В преддверии этой перемены импорт из России в четвертом квартале 2004 года увеличился на 2/3 по сравнению с соответствующим периодом 2003 года, в то время как экспорт вырос менее чем на 30%. Это привело к торговому дефициту в размере почти в 2,5 раза большем, чем в четвертом квартале 2003 года⁶². В-третьих, вполне возможно, что рост дефицита торговли с Россией неэнергетическими товарами, несмотря на удешевление белорусского рубля, может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности экспортеров Беларуси. Доказательства тому, что это действительно имеет место, представлены в главе 2 на основании сравнительного анализа издержек на рабочую силу в расчете на единицу продукции в отрасли. Необходимо тщательно отслеживать последующее развитие событий в этой области.

Рисунок 4.4б. Торговый баланс за вычетом энергоресурсов в разрезе экспортных рынков (млн долл. США) и показатели двусторонних реальных обменных курсов (1996 = 100 %)



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных МВФ, НББ, WITS/ COMTRADE.

4.17 С 2000 года Беларусь оказалась в выигрыше от улучшения условий внешней торговли (УВТ). Нестабильность УВТ была обусловлена главным образом динамикой цен на газ, нефть и нефтепродукты. Как будет показано далее в этой главе, импорт Беларуси определяется энергоресурсами, поэтому средняя стоимость единицы импорта в значительной

⁶² Здесь речь идет об общем объеме импорта из России и экспорта в эту страну вследствие невозможности вычета торговли энергоносителями из общего объема торговли на квартальной основе.

мере подвержена воздействию динамики цен на энергоносители (в первую очередь на нефть и газ). В то же время Беларусь может компенсировать повышение цен на импортируемую нефть за счет роста цен на экспортируемые нефтепродукты. В этом случае чистые изменения УВТ зависят от колебаний относительных цен на сырую нефть и нефтепродукты. На рисунке 4.5 показано, что средняя цена товарной единицы экспорта и средняя цена товарной единицы импорта в Беларуси строго взаимосвязаны. На рисунке также показано довольно существенное среднее улучшение УВТ в 2001–2004 годах относительно предыдущего периода. По сравнению с 1997 годом в 2004 году УВТ для Беларуси улучшились на 7 процентных пунктов. Еще более благоприятными – на 10 процентных пунктов выше – они были относительно самой нижней точки в 2000 году, когда скачок цен на сырую нефть значительно превышал соответствующие корректировки цен на нефтепродукты.

Рисунок 4.5. Индекс условий внешней торговли, 1997–2004 гг.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных Министерства статистики и анализа и НББ.

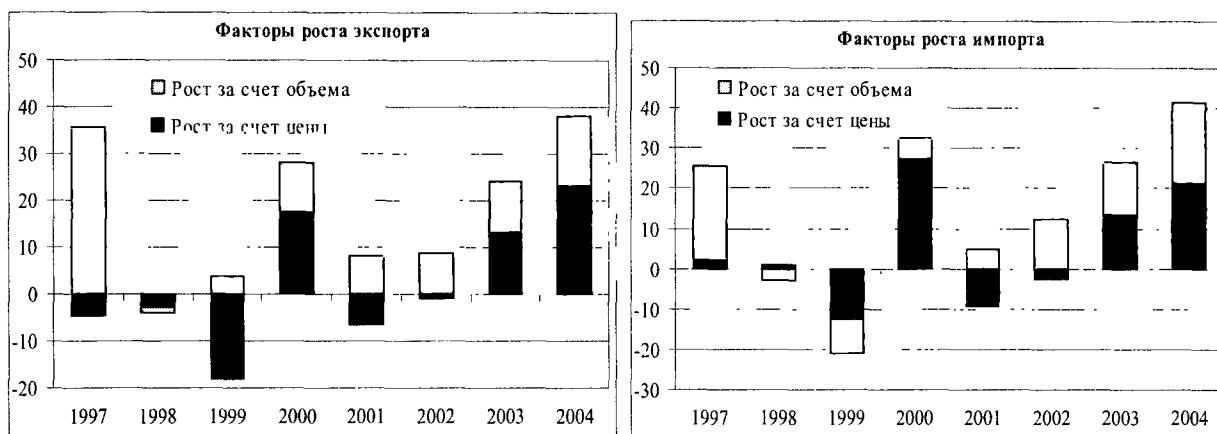
4.18 Хотя улучшение условий внешней торговли и не объясняет общую динамику экономического роста в Беларуси, в недавнем прошлом оно, безусловно, существенно способствовало получению экономикой доходов и ее росту, то есть совместная динамика экспортно-импортных цен благоприятно сказалась на экономическом росте Беларуси. Это важный результат, поскольку при традиционном анализе развития внешней торговли Беларуси много внимания уделяется негативным тенденциям, связанным с ростом цен на импортируемый газ и другие энергоносители, в то время как положительное влияние динамики экспортных цен обычно недооценивается.

4.19 Ценовой фактор оказывал довольно существенное влияние на общий рост экспорта, особенно в 2000 году и 2003–2004 годах. На рисунке 4.6 представлена разбивка роста объемов экспорта и импорта по ценовым и неценовым факторам. Примечательно, что наибольшее значение неценового фактора (увеличение физических объемов) для роста экспорта и импорта наблюдалось в 1997 году, когда были зарегистрированы самые высокие темпы экономического роста в Беларуси. Это было следствием резкого увеличения объемов экспорта в Россию, обусловленного повышением спроса в связи с подъемом в ее экономике, ускорением белорусско-российских интеграционных процессов и изменениями в относительных ценах. В целом весь рост объемов экспорта в 1997–1999 годах был результатом увеличения физических объемов торговли, которое было достаточно существенным для того, чтобы компенсировать негативное влияние ценового фактора. Из рисунка 4.6 также следует, что начиная с 2001 года вырисовывается другая

закономерность: значение неценового фактора каждый год было положительным и нарастающим, а значение ценового фактора увеличивалось еще большими темпами (хотя и начиналось в 2001 году с отрицательной величины). В результате в 2001–2004 годах значение как ценового, так и неценового факторов для роста экспорта было положительным и существенным, при этом на долю неценового фактора приходилось почти 2/3 (63 %) от общего роста объемов экспорта, а остальное относилось на счет воздействия ценового фактора.

4.20 Товарная структура торговли была относительно стабильной и изменялась в основном в результате увеличения доли минеральных продуктов. Что касается экспорта, то в числе других важных изменений в товарной структуре можно отметить снижение доли транспортных средств, текстиля и текстильных изделий (см. таблицу 4.5). В структуре импорта увеличилась доля нефти и нефтепродуктов, а также машин и оборудования, а доля сельскохозяйственной и химической продукции снизилась (см. таблицу 4.6).

Рисунок 4.6. Ценовые и неценовые факторы роста экспорта и импорта, 1997–2004 гг., %



Источники: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных Министерства статистики и анализа и НББ.

Таблица 4.5. Товарная структура экспорта в 1998–2004 гг., %

	ГС код	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2004 / 2000 % изменение	2004-2000 изменение
Всего		100	100	100	100	100	100	87,6	
Сельскохозяйственная продукция	01-15	4,8	3,7	4,7	3,8	4,5	4,7	-97,6	1,0
Пищевые продукты	16-24	3,9	3,2	3,4	4,0	3,8	3,8	121,1	0,6
Минеральные продукты	25-27	8,4	20,2	18,2	20,8	22,6	27,4	154,7	7,2
Химическая продукция	28-38	12,4	11,0	11,4	10,1	9,9	9,2	57,2	-1,8
Древесина и целлюлозно-бумажная продукция	44-49	3,9	4,3	4,2	4,2	4,4	4,1	81,5	-0,1
Текстиль и текстильные изделия	50-63	11,6	10,6	10,4	9,1	8,4	6,9	22,3	-3,7
Цветные металлы и изделия из них	72-73	8,1	6,1	6,3	6,4	6,9	7,6	133,4	1,5
Черные металлы	74-83	1,0	1,1	1,3	1,7	1,4	1,1	90,8	0,0
Машины и оборудование	84-85	12,7	10,9	12,0	11,5	11,4	10,3	77,3	-0,6
Транспортные средства	86-89	15,6	13,1	13,0	11,7	10,8	10,7	53,4	-2,4
Разные промышленные товары		17,4	15,9	15,1	16,6	16,0	14,1	67,0	-1,7

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица 4.6. Товарная структура импорта в 1998–2004 гг., %

	ГС код	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004 / 2000 % изменение	2004-2000 изменение
Всего		100	100	100	100	100	100	100	92,5	
Сельскохозяйственная продукция	01-15	5,6	7,0	7,5	5,8	4,5	4,3	4,4	12,5	-3,1
Пищевые продукты	16-24	5,8	5,8	5,0	7,4	6,5	5,9	5,0	90,8	0,0
Минеральные продукты	25-27	24,7	23,9	31,2	27,5	26,3	26,9	28,2	74,1	-3,0
Газ	2711	9,6	7,8	6,7	7,0	6,2	6,2	6,0	72,2	-0,7
Нефть и нефтепродукты	2709-2710	10,7	12,1	21,7	17,8	17,6	18,6	20,9	85,2	-0,8
Химическая продукция	28-38	9,9	10,7	9,5	8,6	7,9	7,5	7,0	41,5	-2,5
Древесина и целлюлозно-бумажная продукция	44-49	2,7	3,0	3,2	3,2	3,4	3,1	2,7	60,8	-0,5
Текстиль и текстильные изделия	50-63	4,6	5,1	4,3	4,5	4,1	3,9	3,4	49,2	-1,0
Цветные металлы и изделия из них	72-73	9,9	10,1	8,4	8,3	7,8	9,0	10,3	134,4	1,8
Черные металлы	74-83	2,6	2,8	2,9	3,2	3,3	2,9	3,4	121,0	0,4
Машины и оборудование	84-85	16,3	15,6	13,3	14,3	14,9	16,1	16,9	145,1	3,6
Транспортные средства	86-89	6,0	4,6	3,4	6,4	4,2	3,1	3,2	79,4	-0,2
Разные промышленные товары		11,8	11,6	11,3	10,8	17,1	17,3	15,7	168,8	4,5

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

4.21 В 2004 году минеральные продукты составляли 27,4 % от общего объема экспорта Беларуси (и 52,1 % экспорта в страны вне СНГ). Кроме того, основными статьями экспорта были транспортные средства и машины и оборудование (в основном в страны СНГ), а также продукция химической промышленности (в основном в страны вне СНГ). В совокупности на эти четыре категории приходилось почти 60 % общего объема экспорта. В импорте преобладали минеральные продукты (40,6 % импорта из России и 28,2 % от общего объема импорта), машины и оборудование (30,6 % импорта из стран вне СНГ и 12,6 % импорта из стран СНГ), цветные металлы (в основном импортируемые из стран СНГ) и пищевые продукты. В совокупности доля этих четырех категорий в импорте Беларуси составляла 70 %.

4.22 Как и прежде, экспорт в основном сконцентрирован на продукции, традиционно производившейся и экспортировавшейся Беларусью до того, как она стала независимой. На более детализированном уровне основу экспорта составляли 10 продуктов, на долю которых в 2004 году приходилось более 50 % от общего объема экспорта. Основной статьёй экспорта являлись нефтепродукты – почти 25 % от общего объема. Они экспортировались главным образом в страны вне СНГ. Экспорт нефтепродуктов только в Великобританию составлял около 8 % от общего объема экспорта Беларуси. Другими важными статьями экспорта были калийные удобрения (5,5 %), черные металлы (4,6 %), грузовые автомобили (3,9 %), трактора (2,5 %) и холодильники (2,3 %).

4.23 Беларусь сумела отреагировать на возрастающий спрос рынка на нефтепродукты и воспользоваться преимуществами, полученными в результате повышения цен на них, не только сохранив оставшиеся после распада СССР в ее распоряжении мощности (а именно – два нефтеперерабатывающих завода: Мозырский нефтеперерабатывающий завод (МНПЗ) на юге страны и «Нафтан» на северо-западе), но и вложив значительные средства в их реконструкцию и модернизацию. «Нафтан» был акционирован в 2002 году, однако государство по-прежнему является его крупнейшим акционером (и лишь незначительная часть акций была продана сотрудникам и руководству предприятий). Акционирование МНПЗ произошло в первые годы независимости: в 1994 году завод стал частью вертикально интегрированной нефтегазовой компании «Славнефть»⁶³. «Славнефть»

⁶³ ОАО НГК «Славнефть» было создано в 1994 году по решению правительств России и Беларуси. «Славнефть» включает в себя целый ряд компаний, обеспечивающих полный производственный

приняла активное участие в реконструкции МНПЗ путем непосредственного вложения средств, а также предоставления кредитных гарантий и обеспечения гарантированных поставок заводу сырой нефти (в объеме не менее 3,5 миллиона тонн в год). В то же время модернизация отрасли в целом (и особенно «Нафтана») осуществляется в основном за счет отечественных инвестиций.

4.24 После 2000 года структура импорта также была относительно стабильной (см. таблицу 4.6). В последнее время она характеризовалась увеличением доли импорта продукции черных металлов, машин и оборудования и снижением доли химической продукции и минеральных продуктов. Последние по-прежнему являются основной статьёй импорта – 28 % от общего объема импорта в 2004 году, при этом на долю нефти и нефтепродуктов приходится 21 %. Второй по значимости статьёй импорта являются машины и оборудование (17 %). Импорт сельскохозяйственной и пищевой продукции составил почти 10 %, что несколько меньше, чем импорт черных металлов. На более разукрупненном уровне импорт 10 товарных групп в 2004 году составил 37 % от общего объема импорта. Доля только нефти, сжиженного и природного газа составила 20 %. Кроме того, важными статьями импорта являются черные металлы (7,1 %) и легковые автомобили (2 %).

4.25 Анализ в разрезе широких экономических категорий (ШЭК) обеспечивает более глубокое понимание структуры и тенденций внешней торговли товарами Беларуси. Во-первых, как экспорт, так и импорт чрезвычайно сконцентрированы. Более того, в последнее время наметилась тенденция к еще большей их концентрации. Так, в соответствии с ШЭК основными категориями экспорта Беларуси являются исходные продукты для промышленности, обработанные (22); автомобильный бензин, обработанный (321); и капитальное оборудование, кроме транспортного (41). В совокупности эти три категории составили 63,5 % от общего объема экспорта в 2004 году по сравнению с 50,8 % в 1998 году. Основными категориями импорта являются исходные продукты для промышленности, обработанные (22); топливо и смазочные материалы, сырьевые (31); и капитальное оборудование, кроме транспортного (41). В совокупности эти три категории составили 70,4 % от общего объема импорта в 2004 году по сравнению с 60,3 % в 1998 году.

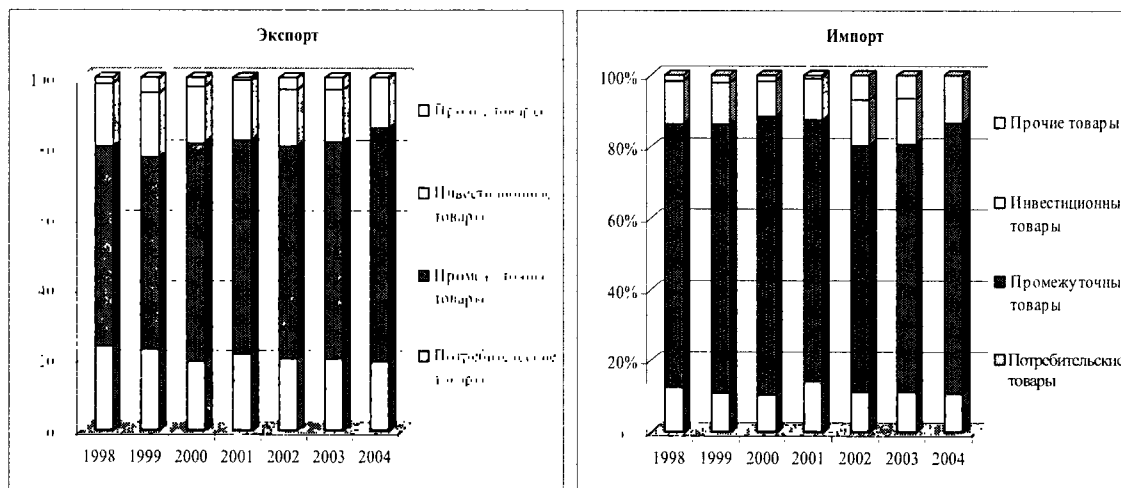
4.26 Во-вторых, дальнейшее сведение данных ШЭК в три основных класса СНС и сопоставление с соседними странами (рисунки 4.7 и 4.8) свидетельствуют о наличии в Беларуси существенного сдвига в сторону торговли промежуточными товарами⁶⁴. Это особенно явно проявляется в отношении импорта. По сравнению с Польшей, Литвой и Россией доля инвестиционных и особенно потребительских товаров в импорте Беларуси значительно меньше. И хотя по сравнению с 2000 годом в 2004 году импорт потребительских товаров увеличился почти в два раза, его удельный вес в общем объеме импорта вырос незначительно (на 0,4 процентных пункта). Доля импорта потребительских товаров в общем объеме импорта значительно ниже, чем можно было бы ожидать, принимая во внимание уровень доходов на душу населения в Беларуси. Это можно объяснить двумя причинами: наличием нетарифных ограничений в отношении импорта

цикл: нефтедобыча, переработка, продажа, геологоразведка. В 2002 году правительства Беларуси и России продали принадлежащие им пакеты акций, после чего «Славнефть» стала полностью частной компанией.

⁶⁴ Разъяснение см. в приложении 4.2. С 2002 года Министерство статистики и анализа публикует свои оценочные расчеты экспорта и импорта товаров по категориям конечного использования, которые почти соответствуют трем классам расходов СНС. Поскольку серии Министерства статистики и анализа довольно короткие, наш анализ основан на данных WITS/COMTRADE, которые имеются начиная с 1998 года.

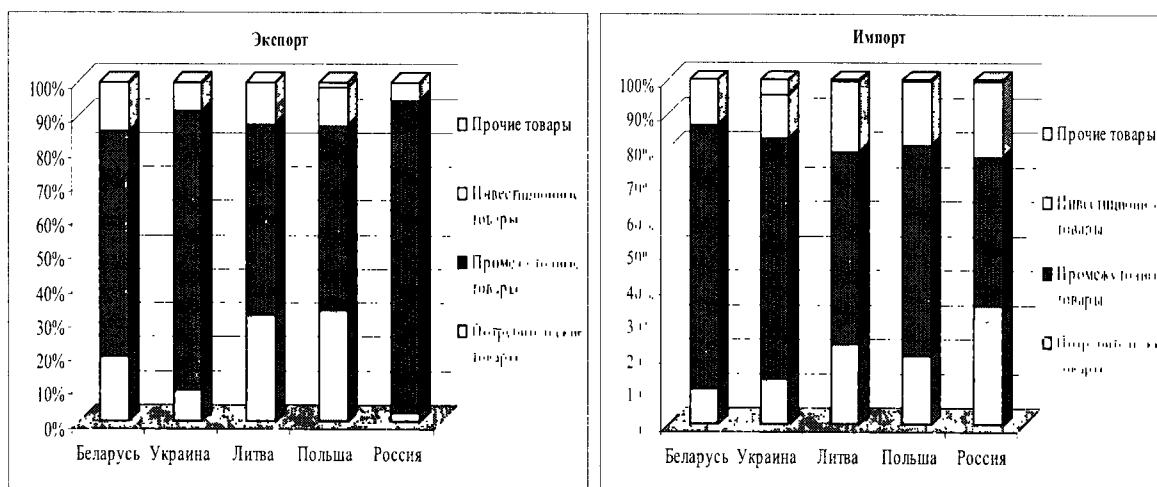
потребительских товаров и неучтенными статьями импорта потребительских товаров. Оба эти фактора будут рассмотрены ниже в разделе о торговом режиме.

Рисунок 4.7. Экспорт и импорт товаров по категориям конечного использования, %



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

Рисунок 4.8. Экспорт и импорт товаров по категориям конечного использования: Беларусь и соседние страны*, %



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

*Последний год, за который имеются данные: 2004 г. для Беларуси; 2003 г. для Литвы, Польши и России; 2002 г. для Украины.

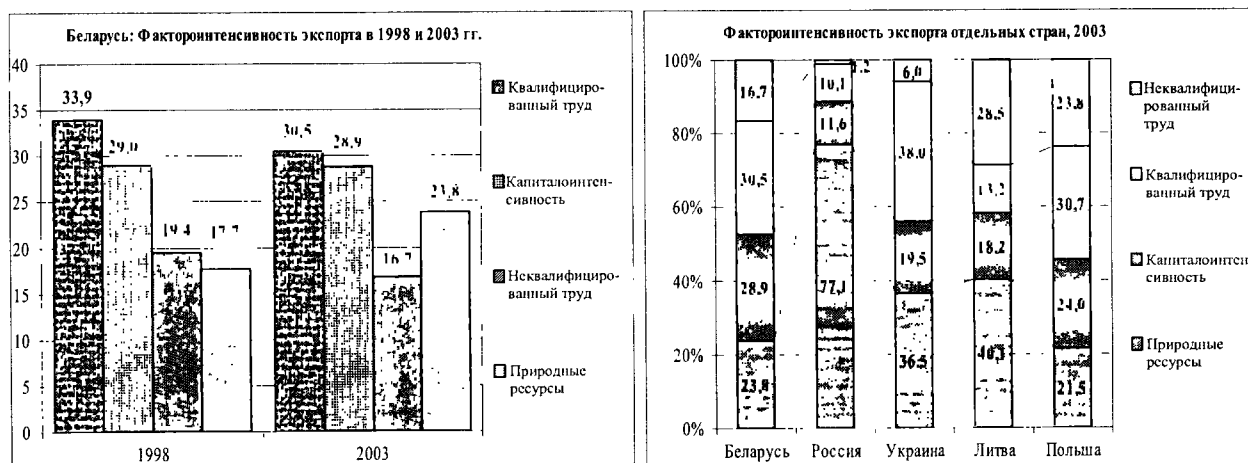
4.27 Доля капиталоемких товаров и трудоемкой продукции, произведенной с интенсивным использованием квалифицированной рабочей силы, в экспорте Беларуси в среднем была больше, чем в соседних странах⁶⁵. Однако по сравнению с 1998 годом доля этих двух категорий сократилась, в то время как относительное значение экспорта продукции с интенсивным использованием природных ресурсов и

⁶⁵ World Bank (2005a).

неквалифицированной рабочей силы возросло. Это свидетельствует об ухудшении структуры экспорта. Что касается новых членов ЕС (ЕС-8), то у них можно отметить противоположную тенденцию: рост относительного значения трудо- и капиталоемких статей экспорта, которые производятся отраслями, имеющими больший потенциал роста и более высокий уровень заработной платы. Зависимость от статей экспорта с относительно незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда и повышение жизненного уровня.

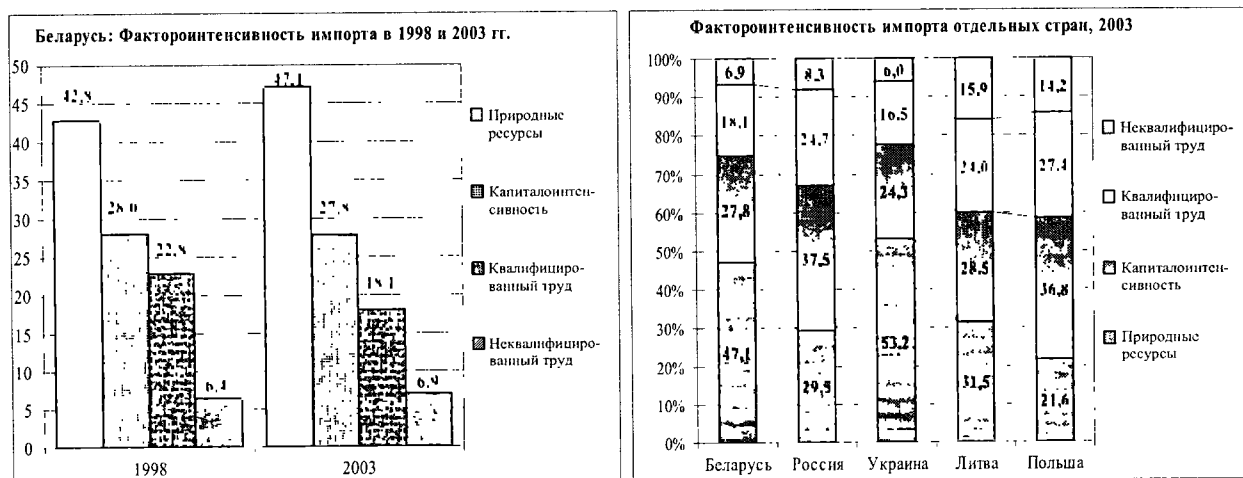
4.28 В то же время вследствие возрастания роли нефтепереработки факторосодержание импорта Беларуси также смещалось в сторону товаров с более интенсивным использованием природных ресурсов, что существенно отличается от факториоинтенсивности импорта Польши и Литвы (рисунки 4.9 и 4.10).

Рисунок 4.9. Факториоинтенсивность экспорта: динамика и сравнение с соседними странами, %



Источник: World Bank (2005a).

Рисунок 4.10. Факториоинтенсивность импорта: динамика и сравнение с соседними странами, %



Источник: World Bank (2005a).

В. КОНЦЕНТРАЦИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА, КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ТОРГОВЛИ И ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ

4.29 **Зависимость от одной или нескольких статей экспорта (высокий уровень концентрации экспорта)** делает экономику уязвимой к внешним шокам, в том числе к тем, которые вызываются резкими колебаниями условий внешней торговли. В то же время специализация зачастую ассоциируется с экономией на масштабах производства и, следовательно, с более высоким уровнем производительности труда. Ледерман и Малони (Lederman & Maloney, 2003) исследовали эмпирическую связь между структурой торговли и экономическим ростом и установили, что концентрация экспорта тормозит рост (даже если принять во внимание накопленный физический и человеческий капитал), в то время как специализация, связанная с расширением внутриотраслевой торговли, оказывает на него положительное воздействие.

4.30 В целом концентрация экспорта Беларуси по-прежнему очень высока. Вместе с тем отмечаются некоторые различия в показателях концентрации на разных рынках. В таблице 4.7 и таблицах А4.9 и А4.10 из приложения 4.1 приведены различные показатели концентрации экспорта Беларуси в 2001-2003 годах с разбивкой по экспортным рынкам⁶⁶. Учитывая количество предприятий-экспортеров, можно сделать вывод, что экспорт становится все более концентрированным. В 2003 году доля 20 крупнейших экспортеров составила 46 % и 80 % экспорта в страны СНГ и вне СНГ соответственно. Это подрывает потенциал Беларуси по расширению экспорта в будущем. Исследования по изучению опыта успешного расширения экспорта в развивающихся странах показывают, что экспортный бум часто сопровождается выходом на внешние рынки множества новых компаний. В такие периоды, как показывает предыдущий опыт, на долю новых компаний может приходиться более 50 % общего прироста объемов экспорта. Таким образом, для поддержания экспортного бума необходимо, чтобы в стране либо было много действующих компаний, имеющих экспортный потенциал, либо создавались новые компании, либо и то, и другое (Roberts and Tybout, 1997).

⁶⁶ Индекс диверсификации экспорта (DX) определяется как $DX = \text{сумма} ([h_i - h_{iw}]/2)$, где h_i – доля товара i в общем объеме экспорта Беларуси, а h_{iw} – доля того же товара в мировом экспорте (значения DX нормализуются таким образом, чтобы они находились в диапазоне от нуля до единицы). Индекс Хиршмана определяется как $H_j = \text{sqrt} [\text{сумма} (x_j/X_j)^2]$, где x_j – экспорт продуктов страны j , а X_j – общий объем экспорта страны j (значения H_j нормализуются таким образом, чтобы они находились в диапазоне от нуля до единицы, при этом большие номера соответствуют большей концентрации). Количество товарных позиций, для которых годовые объемы экспорта превышают определенную величину (нами приняты 5 и 10 миллионов долларов США), определяется с использованием трехзначного уровня Международной стандартной торговой классификации (МСТК).

Таблица 4.7. Индексы концентрации экспорта для Беларуси, 2001–2003 гг.

Индексы концентрации экспорта	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	Беларусь – СНГ			Беларусь – вне СНГ		
Индекс экспортной диверсификации	0,496	0,465	0,459	0,705	0,714	0,715
Индекс Хиршмана	0,142	0,140	0,140	0,387	0,418	0,447
Доля 5 крупнейших экспортеров в общем объеме экспорта, %	15,2	16,0	19,6	40,7	41,6	42,7
Доля 10 крупнейших экспортеров в общем объеме экспорта, %	24,1	25,1	26,6	57,7	55,4	57,6
Доля 20 крупнейших экспортеров в общем объеме экспорта, %	45,1	44,6	46,1	79,3	78,4	80,7
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 5 млн долл. США*	121	120	128	59	61	64
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 10 млн долл. США*	90	92	106	37	39	45

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных Министерства статистики и анализа и WITS/ COMTRADE.

* В соответствии с трехзначным уровнем МСТК.

4.31 В то же время динамика других традиционных показателей концентрации экспорта варьируется в зависимости от рассматриваемого экспортного рынка. Так, в течение 2001–2003 годов степень концентрации экспорта в страны СНГ снизилась, в то время как экспорт в остальные страны стал более концентрированным. Рынки стран вне СНГ более развиты и предъявляют более жесткие требования к сертификации и стандартизации. Имеющиеся данные дают основание полагать, что проникновение на эти рынки с новой продукцией становится все сложнее и сложнее для белорусских производителей, которые во многих отношениях не имеют доступа к новым технологиям производства и сбыта. Это связано главным образом с тем, что обычно новые технологии и навыки приходят вместе с ПИИ.

4.32 В таблице 4.8 сопоставляются показатели концентрации экспорта Беларуси, Литвы, Польши и Украины⁶⁷. Как видно, степень концентрации экспорта Беларуси выше, чем Польши и Украины. В определенном смысле такой результат вполне прогнозируем: у малых стран отмечается тенденция к большей концентрации экспорта по сравнению с большими странами.

4.33 Сравнение с Литвой, которая меньше Беларуси по численности населения и размерам экономики, дает более глубокое понимание вопроса. Если в 1998 году экспорт Литвы по сравнению с Беларусью имел большую концентрацию, то к 2003 году это различие в значительной мере стерлось. Иными словами, даже если сделать скидку на различия в размерах экономик, степень концентрации белорусского экспорта слишком велика, а последние тенденции, свидетельствующие о дальнейшей концентрации, не могут не вызывать определенного беспокойства.

⁶⁷ Обращаем внимание на то, что в таблице 4.8 нами произведены расчеты индексов концентрации для общего объема экспорта Беларуси без разбивки по рынкам экспорта.

Таблица 4.8. Показатели концентрации экспорта: Беларусь, Литва, Украина и Польша

	1998	2000	2002	2003
Беларусь				
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 5 млн долл. США*	149	142	139	147
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 10 млн долл. США*	115	108	116	125
Индекс Хиршмана**	0,218	0,262	0,260	0,268
Индекс диверсификации экспорта*	0,504	0,551	0,549	0,544
Литва				
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 10 млн долл. США*	70	69	84	97
Индекс Хиршмана**	0,243	0,270	0,252	0,255
Индекс диверсификации экспорта*	0,532	0,560	0,549	0,551
Украина				
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 10 млн долл. США*	150	142	152	–
Индекс Хиршмана**	0,142	0,144	0,114	–
Индекс диверсификации экспорта*	0,257	0,257	0,257	–
Польша				
Количество товарных позиций, объем экспорта которых превышает 10 млн долл. США*	177	175	175	–
Индекс Хиршмана**	0,046	0,047	0,048	–
Индекс диверсификации экспорта*	0,185	0,187	0,186	–

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

*В соответствии с трехзначным уровнем МСТК.

** Для 65 экспортируемых товаров, в соответствии с трехзначным уровнем МСТК.

4.34 Специализация экспорта. Для понимания экспортного потенциала Беларуси используются различные индексы выявленных сравнительных преимуществ (ВСП – RCA). Одним из таких широко применяемых индексов является так называемый «показатель Балассы», с помощью которого производится сравнение доли продукта в экспорте страны и ее доли в мировом экспорте⁶⁸. Если индекс рассчитывается для конкретных рынков или партнеров, то такой индекс зачастую называется «индексом специализации экспорта» (ИСЭ – ESI). Нами произведены расчеты ИСЭ для Беларуси в отношении различных рынков (мирового, СНГ, остальных стран, российского, ЕС-15 и НЕС-10⁶⁹) и на различных уровнях агрегирования (двух- и трехзначном уровнях МСТК). Результаты приведены в приложении 4.1.

4.35 На обоих рынках у Беларуси наблюдается сильная специализация (ИСЭ >2) в экспорте нефтепродуктов, минеральных удобрений, древесины и изделий из нее, текстильного волокна, железного/стального провода, сортовой стали и оптических инструментов (код МСТК 871). В то же время структура специализации экспорта на разных рынках различна. Так, на рынке СНГ у Беларуси наблюдается сильная специализация (ИСЭ >2) в экспорте ряда сельскохозяйственных и пищевых продуктов (мясо, молочные продукты, яйца, мука из зерна, кондитерские изделия из сахара), а также тракторов и транспортных средств (782 и 786), чего нет на рынке ЕС.

⁶⁸ Индекс для товара j страны i - $RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{it})/(X_{wj}/X_{wt})$, где w = мировой, а t = общий для всех товаров. ВСП не определяет истинные сравнительные преимущества, а просто сравнивает состав экспорта одной страны, поставляемого на определенный рынок, с составом общего объема экспорта, поглощаемого этим рынком.

⁶⁹ Новые члены ЕС с 1 мая 2004 года.

4.36 В таблице 4.9 указано количество товарных групп (на двухзначном уровне МСТК), по которым у Беларуси имеется сильная специализация экспорта. В отношении всего мира количество таких групп с ИСЭ >2 не очень велико, а в период с 1998 по 2003 год оно сократилось с 12 до 9. Одновременно количество этих групп на рынке СНГ за аналогичный период несколько возросло. Что же касается рынка ЕС-15, то после увеличения в 2000–2001 годах сейчас их количество уменьшается, что говорит о растущей концентрации экспорта на рынке стран вне СНГ. Примечательно, что в последнее время Украина более успешно диверсифицирует свою торговлю с ЕС, чем с СНГ⁷⁰.

Таблица 4.9. Специализация экспорта в разрезе рынков экспорта: количество товарных групп, имеющих высокие значения показателя ВСП (>2)*

	1998	2000	2001	2002	2003
Весь мир	12	10	10	10	9
СНГ	9	9	10	9	11
ЕС-15	12	13	13	9	7

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

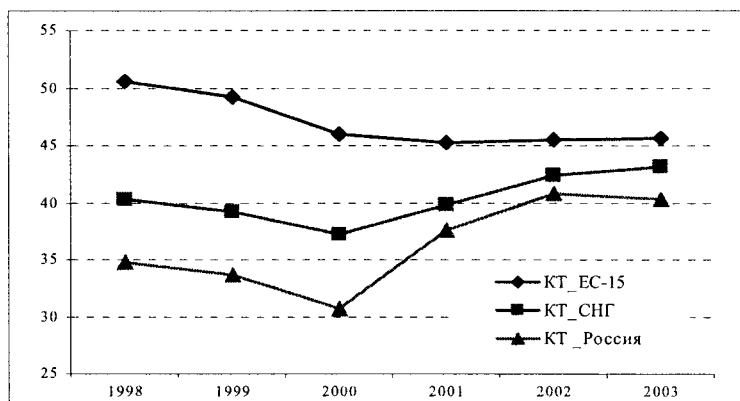
*В соответствии с двухзначным уровнем МСТК из 64 позиций.

4.37 **Комплементарность внешней торговли.** Индекс комплементарности торговли⁷¹ показывает, насколько структура импорта торгового партнера соответствует структуре экспорта соответствующей страны, обеспечивая тем самым наличие полезной информации о торговых перспективах страны. Нами произведены расчеты индексов комплементарности торговли Беларуси с ЕС-15, СНГ и отдельно с Россией. На рисунке 4.11 показана динамика этих индексов, рассчитанная на трехзначном уровне МСТК (они получили обозначения КТ_ЕС-15, КТ_СНГ и КТ_Россия соответственно). В 1998 году у Беларуси была самая высокая степень комплементарности в торговле со странами ЕС-15, за которыми следовали СНГ и Россия. Индексы комплементарности торговли для СНГ и России сократились в 1998–2000 годах, однако с 2001 года начался их рост. К концу 2003 года они превысили уровень 1998 года на 2,9 процентных пункта (СНГ) и 5,8 процентных пункта (Россия). В то же время индекс комплементарности торговли для ЕС-15 сократился в 1998–2003 годах. В результате к концу 2003 года произошло значительное сближение индексов комплементарности торговли для всех трех рынков.

⁷⁰ World Bank (2004с).

⁷¹ Индекс комплементарности торговли между странами k и j определяется как $TC_{ij}=100$ минус сумма $([m_{ik}-x_{ij}]/2)$, где x_{ij} – доля товара i мирового экспорта страны j , а m_{ik} – доля товара i в общем импорте страны j . Индекс равен нулю, если не имеет место экспорта товара из одной страны или импорта в другую, и 100 – если доли экспорта и импорта полностью совпадают.

Рисунок 4.11. Индексы комплементарности торговли для Беларуси, 1998–2003 гг.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

4.38 Большое значение KT_{EC-15} для Беларуси, с одной стороны, можно интерпретировать как свидетельство экспортного потенциала рынка ЕС-15, который еще предстоит освоить белорусским предприятиям⁷². С другой стороны, такая оценка является несколько завышенной вследствие исключительно большой доли нефтепродуктов, экспортируемых в ЕС. В случае изменения конъюнктуры рынка в отношении нефти и нефтепродуктов перспективы Беларуси на рынке ЕС значительно ухудшатся, если не будет осуществлена серьезная диверсификация товарной структуры экспорта.

4.39 **Внутриотраслевая торговля.** Принято считать, что внутриотраслевая торговля положительно сказывается на экономическом росте, хотя единого мнения по поводу того, как это можно интерпретировать, нет⁷³. Наиболее широко используемым показателем внутриотраслевой торговли является индекс Грубеля – Ллойда (Г-Л)⁷⁴. Результаты расчета индекса Г-Л для Беларуси (общий объем торговли и разбивка для СНГ, ЕС и остального мира) с использованием трехзначного уровня МСТК за период 1998–2003 гг. представлены в приложении 4.1.

4.40 Сравнение динамики индексов Г-Л с такими же индексами для Польши и Украины (см. таблицу 4.10) показывает, что индекс Г-Л для общего объема торговли в Беларуси довольно большой, однако с 1998 года он несколько снизился. В 2003 году интенсивность внутриотраслевой торговли в Польше оказалась выше, чем в Беларуси, в то время как в 1998 году все было наоборот. Это говорит о том, что Беларусь не в полной мере использует потенциальные выгоды от международной торговли. Более того, большое значение индекса является следствием высокой интенсивности внутриотраслевой торговли

⁷² Следует отметить, что с 2002 года комплементарность торговли Беларуси с ЕС-15 и СНГ была более высокой, чем Украины, что свидетельствует о значительном потенциале Беларуси для будущего расширения торговли.

⁷³ Неясно, связано ли положительное воздействие внутриотраслевой торговли на экономический рост с повышением производительности (о чем говорится в традиционной литературе) или с большей диверсификацией в странах с более активной внутриотраслевой торговлей. См. Krugman (1981), Lederman and Maloney (2003).

⁷⁴ Индекс Г-Л, $I = [(\sum_i (X_i + M_i) - \sum_i |X_i - M_i|) / \sum_i (X_i + M_i)] * 100$, где X_i и M_i – соответственно экспорт и импорт в секторе i (Grubel and Lloyd, 1975). Чем выше индекс, тем выше процент внутриотраслевой торговли. Индекс находится в диапазоне от 0 (полное отсутствие внутриотраслевой торговли) до 100 (полностью интегрированная торговля продукцией обрабатывающей промышленности).

со странами СНГ (и их преобладания во внешней торговле Беларуси). Это отражает тот факт, что Беларусь сохранила экономические и производственные связи со времен Советского Союза. Уровень внутриотраслевой торговли со странами, не входящими в СНГ, хотя и растет, но тем не менее остается довольно низким.

Таблица 4.10. Индексы Грубеля – Ллойда для Беларуси, Украины и Польши

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2002–1998
Беларусь**								
Весь мир	54,3	48,1	48,2	50,3	51,4	48,9	47,4	-2,9
СНГ	53,3	49,1	48,3	48,8	50,1	51,2	50,1	-3,3
Остальной мир	23,0	22,8	24,3	24,7	27,1	25,0	24,3	4,1
Из него ЕС-15	14,5	17,0	19,0	18,2	18,1	17,6	16,6	3,7
Украина*								
Весь мир	34,5	35,6	37,9	40,1	38,4	-	-	3,9
СНГ	52,9	54,5	52,4	55,7	53,9	-	-	1,0
Остальной мир	30,5	31,8	34,9	36,7	35,6	-	-	5,1
Из него ЕС-15	20	19,9	21,8	23,6	22,5	-	-	2,5
Польша*								
Весь мир	48,4	50,5	55,5	55,8	57,5	-	-	9,1
СНГ	17,7	21,8	19,7	17	16,7	-	-	-1,0
Остальной мир	49,4	50,8	56,4	56,4	58,2	-	-	8,8
Из него ЕС-15	44,1	47,7	52,5	52,7	54,6	-	-	10,5

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/ COMTRADE.

* Индекс рассчитывается только для торговли продукцией обрабатывающей промышленности (группы 5-8 за исключением 68) с использованием второго пересмотренного варианта МСТК.

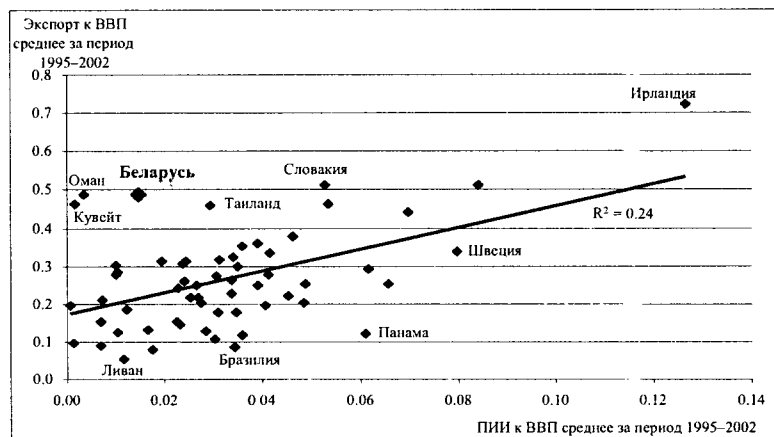
** Индекс рассчитывается только для торговли продукцией обрабатывающей промышленности (группы 5-8 за исключением 68) с использованием третьего пересмотренного варианта МСТК.

4.41 Международный опыт свидетельствует о том, что рост внутриотраслевой торговли прочно связан с притоком ПИИ, поэтому недостаточная развитость такой торговли с ЕС в значительной мере является следствием неспособности страны привлечь значительный объем ПИИ из этого региона. Эмпирические исследования, посвященные анализу иностранных инвестиций и торговли, в большинстве своем выявляют комплементарное взаимоотношение между ними, свидетельствуя о том, что влияние ПИИ на торговлю во многом обуславливается производственными связями и эффектами распространения. Это происходит потому, что ПИИ способствуют более эффективному обмену информацией между странами, создают новые каналы связи между руководителями компаний и частными лицами и способствуют сокращению операционных издержек для соответствующих стран (Swenson, 1999).

4.42 В эпоху глобализации ППИ являются двигателем международной торговли. На рисунке 4.12 на основе глобальных данных показана связь между ПИИ и отношением экспорта к ВВП⁷⁵. Очевидно, что Беларусь «выпадает» из общей тенденции: уровень развития экспорта в стране в настоящее время диспропорционально высок по сравнению с низким уровнем ПИИ. Эта диспропорция указывает на то, что без увеличения притока ПИИ Беларуси будет все сложнее и сложнее наращивать свой экспорт на устойчивой основе.

⁷⁵ Использованы данные о средних объемах экспорта и ПИИ для 58 стран со средним и высоким уровнями доходов на душу населения в период 1995–2002 гг. В выборку включены все страны из базы данных Всемирного банка (Индикаторы мирового развития) с населением выше 2 миллиона человек и средним номинальным ВВП на душу населения за рассматриваемый период выше 1500 долларов США.

Рисунок 4.12. Взаимосвязь экспорт – ПИИ: глобальный взгляд 1995–2002 гг.



Источник: база данных Всемирного банка: Показатели мирового развития.

4.43 В торговле со странами СНГ наибольшее значение для индекса Г-Л (рассчитанного на основании данных двухзначного уровня МСТК) имели следующие товарные группы: текстильная пряжа/волокно (65), металлоизделия (69), промышленные спецмашины (72), промышленное оборудование (74), электрическое оборудование (77) и транспортные средства (78). В совокупности эти 6 (из 65) товарных групп составили 51,4 % значения индекса Г-Л для торговли со странами СНГ в 2003 году.

4.44 Степень концентрации внутриотраслевой торговли с ЕС-15 выше, чем с СНГ. В 2003 году наибольшее значение индекса Г-Л для этого рынка имели текстильная пряжа/волокно (65), железо и сталь (67), металлоизделия (69) и обувь (85). Эти четыре товарные группы составили почти 60 % значения индекса Г-Л в торговле с ЕС-15 в 2003 году.

С. ТОРГОВЛЯ С РОССИЕЙ: ТЕНДЕНЦИИ, РОЛЬ ПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, РИСКИ⁷⁶

4.45 Интеграционный процесс с Россией имеет большое значение для Беларуси по двум причинам. Во-первых, Россия обеспечивает непосредственный спрос на традиционные статьи белорусского экспорта, включая трудоемкую продукцию машиностроения и потребительского назначения (грузовые автомобили, трактора, телевизоры и др.). Во-вторых, интеграционный процесс был основной движущей силой, обеспечившей в последнее время внесение изменений в экономическую политику, в том числе ряд крупных мер в области реформ (унификация обменных курсов, прекращение непосредственного финансирования Национальным банком дефицита бюджета). В то же время стратегия географической концентрации экспорта, направленная только на одну страну, сопряжена с вполне определенными рисками.

Особенности торговли с Россией

4.46 Как отмечалось выше, Россия, несомненно, является крупнейшим торговым партнером Беларуси: на ее долю приходится половина всего белорусского экспорта и 2/3 импорта. Доля белорусского экспорта в Россию снизилась с 54,5 % в 1999 году до 47,0 % в

⁷⁶ В этом разделе использован материал по истории вопроса В.Томашевича и В.Ельсуква (2004).

2004 году, в результате может создаться впечатление, что Беларусь переориентирует свой экспорт на другие страны. Однако если в экспорте Беларуси не учитывать энергоносители (ГС 27), то доля экспорта в Россию фактически увеличилась с 59,0 % до 60,9 %. Таким образом, снижение удельного веса России в белорусском экспорте во многом было результатом более высоких цен на энергоносители и некоторого роста объемов экспорта нефтепродуктов. Импорт из России в Беларусь в долларовом выражении вырос на 62 %, что свидетельствует о росте цен на нефть и сырье, составляющие основу российского экспорта.

4.47 Торговля Беларуси с Россией имеет свои специфические особенности, которые отличают ее от торговли Беларуси с другими странами мира. Прежде всего речь идет о товарной структуре. Как показывают соответствующие индексы специализации экспорта (см. приложение 4.1), сравнительные преимущества Беларуси на российском рынке сильно отличаются от ее сравнительных преимуществ на других рынках. Поэтому экспортное положение республики представляется в какой-то мере двойственным: товары, экспортируемые в Россию, сталкиваются с трудностями при поиске своей ниши на рынках других стран.

4.48 В целом экономика Беларуси во многом зависит от торговли с Россией. Что касается экспорта, то Россия предоставляет рынок для значительной части многих белорусских товаров (см. таблицу 2.3 в главе 2). Однако в последние годы появились признаки того, что белорусский экспорт сталкивается на российском рынке с все возрастающей конкуренцией, что проявляется в снижении его рыночной доли в общем российском потреблении (см. таблицу 4.11). Так, доля белорусских телевизоров в видимом потреблении России сократилась с 39,4 % до 9,4 % в 1999 – 2002 годах, грузовых автомобилей – с 6,2 % до 4,9 %, тракторов – с 51,0 % до 46,1 %. Отношение экспорта белорусской обуви к производству обуви в России снизилось с 31,3 % в 1998 году до 11,3 % в 2003 году.

Таблица 4.11. Доля экспорта Беларуси в Россию в видимом потреблении и производстве в России, %

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Грузовые тягачи (без прицепов) (ед.)						
Экспорт Беларуси	10 296	10 981	8 852	10 988	8 431	8 681
Производство в России	141 000	176 000	184 000	173 000	173 000	194 000
Видимое потребление в России	н. д.	178 400	190 300	182 300	172 600	н. д.
Доля экспорта (%):						
в производстве	7,3	6,2	4,8	6,3	4,9	4,5
в потреблении	н. д.	6,2	4,6	6,0	4,9	н. д.
Тракторы (с тракторными прицепами) (ед.)						
Экспорт Беларуси	9 693	13 762	12 657	15 349	15 155	16 204
Производство в России	9 800	15 400	19 200	14 200	9 200	8 000
Видимое потребление в России	н. д.	27 000	32 300	33 700	32 900	н. д.
Доля экспорта (%):						
в производстве	98,9	89,4	65,9	108,1	164,7	202,6
в потреблении	н. д.	51,0	39,2	45,5	46,1	н. д.
Телевизоры, видеодисплеи, видеопроекторы (000)						
Экспорт Беларуси	194,5	303,3	365,3	477,4	451,9	534,0
Производство в России	329	281	1 116	1 022	1 980	2 336
Розничная продажа в России	2 812	2 205	2 679	3 162	3 810	н. д.
Видимое потребление в России	н. д.	7 689	1 695,9	2 649,2	4 801,2	н. д.
Доля экспорта (%):						
в производстве	59,1	107,9	32,7	46,7	22,8	22,9
в продажах	6,9	13,8	14,7	15,1	11,9	н. д.

в потреблении	н. д.	39,4	21,5	18,0	9,4	н. д.
Обувь (млн пар)						
Экспорт Беларуси	7,563	7,140	6,237	5,707	5,190	5,062
Производство в России	23,8	29,9	32,9	36,7	42,2	44,7
Отношение экспорта к производству (%)	31,8	23,9	19,0	15,5	12,3	11,3
Одежда, текстиль (млн ед.)						
Экспорт Беларуси	0,588	0,374	0,695	0,643	0,703	0,879
Производство в России	19,3	21,5	26,3	28,3	27,6	н. д.
Отношение экспорта к производству (%)	3,05	1,74	2,64	2,27	2,55	н. д.

Источник: Росстат, Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

Трансферты ресурсов, связанные с торговлей

4.49 Россия является поставщиком большей части энергоносителей и сырья, потребляемых Беларусью, поддерживая тем самым экономику страны в целом и экспорт ресурсоемких товаров Беларуси в другие страны в частности. Кроме того, в свое время Россия сыграла важнейшую роль в поддержке экономики Беларуси путем временного трансферта ресурсов, связанных с торговлей. Основными каналами трансферта ресурсов были:

- льготные цены на российские энергоносители;
- реэкспорт Беларусью российских товаров по более высоким ценам;
- договоренности нерыночного характера в двусторонних отношениях (бартер, межправительственные соглашения о взаимных прямых поставках);
- нарушение Беларусью в одностороннем порядке положений Договора о Таможенном союзе между Россией и Беларусью.

4.50 Значительные расхождения цен на товары, экспортируемые Россией в Беларусь и другие страны, не входящие в СНГ, свидетельствовали о трансфертах Беларуси (и в меньшей степени ряду стран СНГ) российских ресурсов в значительных масштабах. В таблице 4.12 приводятся (частичные) оценочные данные о трансфертах Беларуси российских ресурсов через ценовые каналы по отдельным товарам в 1997–2003 годах. Эти суммы рассчитывались как произведение объема экспорта и разницы в ценах российского экспорта в Беларусь и другие страны, не входящие в СНГ (скорректированной на различия в транспортных издержках). В отношении нефти расчеты производились с большой осторожностью, поскольку разница в транспортных издержках между Беларусью и ЕС выяснена не полностью и зависит от вида транспорта.

Таблица 4.12. Трансферты ресурсов Россией в разрезе отдельных каналов, млн долл. США

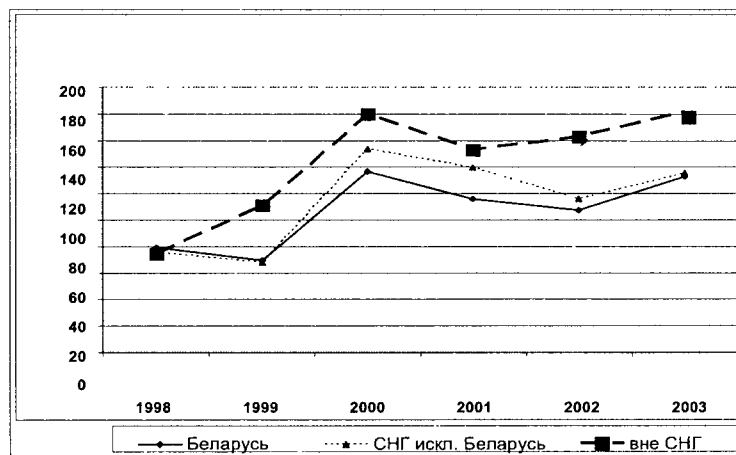
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Импорт сырой нефти из России	-97,3	-200,9	212,8	285,8	181,1	430,5	398,9
Импорт природного газа из России	635,0	564,8	868,2	836,2	787,2	758,5	740,8
Трансферт ресурсов Беларуси с помощью бартера при реализации энергоресурсов, млн долл. США	30,7	231,6	64,5	80,0	--	--	--
Итого	568,5	595,5	1 145,5	1 202,0	968,2	1 217,7	1 139,7
Всего, % ВВП	4,1	4,1	10,3	9,2	7,9	8,4	6,4

<i>Примечание:</i>							
Удельный вес бартера в экспорте товаров и услуг Беларуси в Россию (%)	34,3	н.д.	52,4	44,4	30,2	15,9	7,6
Удельный вес бартера в импорте товаров Беларусью из России (%)	45,7	36,7	38,9	26,7	17,8	8,9	4,1

Источник: Томашевич и Ельсуков (2004).

4.51 Эти оценки следует рассматривать в качестве верхней границы, поскольку Россия также поставляла другим странам СНГ – включая Украину – энергоносители по сниженным ценам, а недостаточные возможности российской транспортной инфраструктуры (трубопроводы, морские порты, железные дороги) не позволяют перевозить всю экспортируемую нефть за пределы СНГ, где действуют международные цены на нефть. В то же время цены на нефть для других стран СНГ были выше, чем для Беларуси, которая, по сути, пользовалась ценами, действующими в России. Если принять цены, по которым другие страны СНГ рассчитывались с Россией за нефть, в качестве отправной точки, то оценочные данные по стоимости предоставленных ресурсов будут меньшими (см. также главу 7). Стоимость нефти, экспортированной из России в другие страны СНГ, в некоторые годы была выше стоимости для Беларуси на 25 %, однако в 2003 году цены выровнялись (см. рисунок 4.12). В то же время в 2003 году цены на природный газ для Беларуси были по крайней мере в два раза меньше, чем в среднем по СНГ.

Рисунок 4.13. Экспортные цены России на нефть для отдельных стран, долларов США за тонну



Источник: Росстат.

4.52 Тем не менее возможности России по транспортировке экспортной продукции расширяются, и прослеживается четкая тенденция сближения цен на энергоносители для стран СНГ и остального мира. В этой связи оценки в таблице 4.12 в противовес оценкам, представленным в главе 7, следует рассматривать как индикацию издержек приспособления, которые в будущем Беларуси придется нести, если Россия сможет экспортировать все энергоносители по мировым ценам. Эти издержки, скорее всего, будут

ниже тех, которые Беларусь понесла в 1999 году, но тем не менее довольно ощутимыми – свыше 6 % ВВП, если исходить из цен и объемов экспорта 2003 года⁷⁷.

4.53 В настоящее время объем бартерных операций в российско-белорусской торговле, которые в предыдущие годы были существенными, незначителен. Следует отметить, что на раннем этапе переходного периода бартер играл чрезвычайно важную роль в поддержании двусторонних торговых отношений на высоком уровне, поскольку для создания рыночных механизмов в полном объеме требовалось время. Бартерные операции касались преимущественно российских поставок газа и электроэнергии, которые являются высоколиквидными продуктами. Беларусь поставляла России продукцию обрабатывающей промышленности, для экспорта которой на другие рынки имелись серьезные препятствия.

4.54 Наряду с тем, что бартерные операции оказались своевременными в плане обеспечения рынка сбыта, они также способствовали трансферу ресурсов в Беларусь через механизм множественности обменных курсов, действовавший в стране до 2000 года. Рыночный обменный курс белорусского рубля по отношению к доллару США до 2000 года значительно превышал официальный обменный курс, установленный Национальным банком Республики Беларусь (см. главу 1). В то же время официальный обменный курс применялся для определения стоимости бартерных операций. Разница между рыночным и официальным обменным курсом, умноженная на объем бартерных операций, позволяет оценить стоимость трансфертов ресурсов в Беларусь по этому каналу.

4.55 Еще одним каналом трансферта ресурсов были односторонние нарушения Беларусью положений Договора о Таможенном союзе. Так, в середине и во второй половине 1990-х годов некоторые белорусские импортеры на индивидуальной основе получали освобождение от уплаты импортных пошлин и акцизов, а затем реэкспортировали товар в Россию без уплаты пошлин на российской границе. Такая схема была особенно выгодной в отношении подакцизных товаров (алкогольные напитки, автомобили). И хотя невозможно определить количественно масштаб таких операций, считается, что в течение некоторого времени они были весьма широко распространены. Однако после протеста со стороны российского Правительства этот канал был перекрыт.

4.56 Существующий Таможенный союз между Беларусью и Россией несимметричен в плане обеспечения равного доступа на рынок друг друга. С одной стороны, Беларусь проводит активную политику проникновения на российский рынок, используя для этих целей возможности Правительства и выгоды, предоставляемые Таможенным союзом. С другой стороны, среди всех торговых партнеров России Беларусь по количеству защитных мер против российского экспорта занимает второе место после ЕС, в то время как российские защитные меры в отношении белорусского экспорта распространяются только на сахар (см. также вставку 4.2 ниже). Отчасти это можно объяснить незначительной долей импорта из Беларуси в общем объеме российского импорта.

4.57 В целом эти трансферты проходили в очень подходящее для Беларуси время, что позволило ей приспособиться к резко меняющимся условиям и механизмам внешней торговли. Масштабы оказанной поддержки были в определенной мере беспрецедентными для СНГ – они отражают особые политические отношения между двумя странами во время нахождения у власти президента Ельцина. Поскольку эта поддержка была в основном

⁷⁷ Следует отметить, что отрицательные трансферты ресурсов от импорта нефти в 1997–1998 годах были скорее виртуальными, чем реальными, поскольку плата за нефть производилась по бартеру, а не реальными долларами.

связана с торговлей (в отличие от прямой финансовой помощи), она помогла сохранить интеграцию России и Беларуси на более высоком по сравнению с другими странами СНГ уровне (см. вставку 4.1 ниже). Важно отметить, что оказанная поддержка практически не была растрянжирена коррумпированными представителями деловых и политических кругов, как это было во многих странах СНГ, а способствовала сохранению производственных мощностей в Беларуси. В результате в самый разгар производственного кризиса в СНГ Беларусь смогла не только сохранить свои производственные мощности гораздо лучше, чем Россия и любая другая страна СНГ, но и значительно увеличить свою долю на российском рынке. Так, в 2000 году в Беларуси производилось на 20 % больше тракторов, чем в России, а в 2002 году – более чем на 100 %, в то время как в 1990 году их производство в Беларуси составляло немногим более половины объемов российского производства⁷⁸. После того как Россия оправилась от потрясений начального переходного периода, и особенно после кризиса 1998 года, в ней появился значительный спрос на традиционную продукцию, хорошо известную потребителям и производителям по советскому периоду, а Беларусь была той единственной страной, которая могла удовлетворить этот спрос.

4.58 Кроме поддержки, связанной с торговлей, которая играла ведущую роль, Россия также оказывала Беларуси другие обычные виды помощи, включая предоставление «Газпромом» – монополистом, контролируемым российским государством, – прямых иностранных инвестиций, списание долга и льготные кредиты. Списанный в 1996 году Россией долг составил около 900 миллионов долларов США, или 6,3 % годового ВВП. В настоящее время около 20 % общего долго- и среднесрочного внешнего государственного долга Беларуси составляет долг перед Россией. Инвестиции «Газпрома» в строительство новых линий газопровода, осуществленные в основном в 1997–1999 годах, превысили 1,1 миллиарда долларов США, что равняется почти 45 % общих прямых иностранных инвестиций в Беларусь в 1996–2003 годах. В прошлом «Газпром» также довольно терпимо относился к задержкам в оплате Беларусью поставок газа.

4.59 Подобное предоставление Беларуси ресурсов, а также привилегированный доступ на российский рынок можно рассматривать как ренту, извлекаемую из особых торгово-экономических отношений между двумя странами. Еще одну характерную черту белорусской модели отражает тот факт, что относительно большая часть этой ренты была перераспределена от торговцев и экспортеров в государственный бюджет и государственные инвестиции в инфраструктуру. В прошлом двумя основными каналами перераспределения ренты были обязательная продажа иностранной валюты по (завышенному) официальному обменному курсу и гораздо более высокие внутренние цены на газ и другие энергоносители по сравнению с импортными ценами. По оценочным данным, объем средств в годовом выражении, перераспределенных через первый канал в 1996–2000 годах, колебался в диапазоне от 90 миллионов долларов США (1997) до 681 миллиона долларов США (1998), или от 0,7 % до 5,1 % ВВП. Внутренние цены на газ в 1996–2004 годах превышали импортные на 40–130 % (см. также главу 7).

⁷⁸ Это, однако, не означает, что производство в Беларуси осталось на уровне советского периода. На деле производство тракторов в 1990 – 2003 годах сократилось на 2/3, в то время как в России этот показатель составил 96 %. Тем не менее масштабы сокращения производства в Беларуси были гораздо меньше по сравнению с другими странами СНГ.

Российско-белорусские торгово-экономические отношения

4.60 В 2000 году Россия и Беларусь договорились о создании единого Союзного государства, что предусматривало формирование единого экономического пространства, в том числе зону свободной торговли и Таможенный союз, валютный союз (пока так и не созданный) и в конечном итоге политический союз (отдельные элементы которого уже функционируют – это Высший государственный совет, Совет Министров и Парламент). Органы Союзного государства реализуют совместные экономические программы (в первую очередь в области инфраструктуры и энергетики, а также в нормативно-правовой области) и развивают межгосударственное сотрудничество. Однако эти программы носят ограниченный характер и не оказывают серьезного влияния на взаимную торговлю.

4.61 Особые политические отношения с Россией и межгосударственные экономические соглашения помогли многим белорусским компаниям получить российские заказы и поддержали их на плаву в самые сложные периоды низкого спроса в начале и середине 1990-х годов. Соглашения о взаимных перекрестных поставках действуют с 1993 года. В последние годы роль этих соглашений уменьшилась, и в подавляющем большинстве случаев оплата за поставки энергоносителей из России осуществлялась в денежной форме. Так, если в 2001 году неденежные расчеты составили 80,1 % общих платежей за импортируемый из России газ, то в 2004 году они сократились до 12,5 %.

4.62 Наряду с межгосударственными соглашениями были также заключены соглашения на региональном уровне, значение которых в последнее время возросло. Белорусские регионы заключили подобные соглашения с 70 российскими регионами, что свидетельствует о том, что Министерство иностранных дел Республики Беларусь обладает хорошими коммерческими и дипломатическими способностями по успешному продвижению экспорта⁷⁹. Среди российских регионов особое место занимают четыре: Москва, Тюмень, Петербург и Московская область. И хотя конкретные целевые показатели объемов торговли больше не включаются в такие соглашения, они играют важную роль в привлечении правительственных органов для оказания содействия торговле и преодоления неблагоприятной экономической ситуации в обеих странах.

4.63 Интеграционный процесс в Союзном государстве протекает далеко не просто и пока находится на начальном этапе⁸⁰. Фактически реализация ряда ключевых соглашений, подписанных в рамках Союзного договора, заморожена на какое-то время. В частности, первоначально была достигнута договоренность о выполнении в 2000–2002 годах следующих интеграционных мероприятий, что пока еще не реализовано:

- создание совместного консорциума для транзита газа;
- унификация регуляторной политики в области энергетики, связи и транспорта, которая позволит уравнивать тарифы в этих отраслях;
- гармонизация налогообложения.

4.64 Кроме того, достигнутое ранее соглашение о введении с 1 января 2005 года единой валюты также пока не выполнено. Все эти задержки во многом сдерживают темпы двусторонней интеграции.

⁷⁹ Такие способности во многом отсутствуют в других странах СНГ.

⁸⁰ Существует, однако, мнение о том, что этот процесс утратил свою актуальность и не имеет каких-либо серьезных перспектив.

4.65 Тем не менее Союзный договор уже позволил достичь важных договоренностей, способствующих развитию двусторонней торговли. Самым важным результатом является функционирование Таможенного союза. В его состав входят еще три государства – Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан, хотя таможенная граница не существует только между Россией и Беларусью. Несмотря на то, что пока еще не достигнута полная гармонизация тарифов (около 5 % тарифных позиций в перечне тарифов России и Беларуси еще предстоит унифицировать), обеими сторонами отменены таможенные границы, что позволяет осуществлять торговлю между ними без таможенных формальностей⁸¹. Однако, как уже отмечалось выше, Таможенный союз довольно асимметричен: Беларусь серьезно ограничивает российский экспорт, в то время как Россия, как правило, не отвечает тем же.

4.66 Отсутствие полноценной таможенной границы стирает «эффект границы», что, пожалуй, является самым важным фактором, ослабляющим торговые потоки и обеспечивающим различие между международной и внутренней торговлей. В результате торговле между Россией и Беларусью присущи черты как межрегиональной торговли (отсутствие таможенной границы, за некоторыми исключениями, о которых речь пойдет ниже), так и некоторые черты международной торговли (различные национальные валюты и сохраняющиеся нетарифные барьеры, о которых также будет сказано далее). Стирание «эффекта границы» является мощным фактором, стимулирующим двустороннюю торговлю. Во вставке 4.1 с целью иллюстрации тех выгод от торговли, которые Беларусь получает в результате особых торговых отношений с Россией, сопоставляется динамика торговли между Россией и Беларусью, с одной стороны, и между Россией и Украиной – с другой.

⁸¹ Несмотря на то, что официально таможенная граница отменена, все еще сохраняются некоторые административные барьеры. Так, перед совершением каждой торговой сделки в Беларуси необходимо представлять обязательную статистическую декларацию с приложением вспомогательной документации, на что уходит время и средства торговых организаций. Кроме того, всего несколько лет назад функционировали временные таможенные пункты, создаваемые Россией в каждом отдельном случае в целях противодействия реэкспорту некоторых стратегически важных видов товаров, что являлось нарушением положений Договора о таможенном союзе. Впоследствии эта практика была прекращена.

Вставка 4.1. Сравнительная динамика экспорта из Украины и Беларуси в Россию

В таблице показано развитие экспортных потоков из Украины и Беларуси в Российскую Федерацию в постсоветский период.

В советские времена обе страны в равной степени зависели от экспорта машин и оборудования в Россию – около 15 к общему объему экспорта. Однако если доля белорусского экспорта машин и оборудования в Россию в общем его объеме снизилась лишь на 1 п.п. до 15 %, то украинский экспорт сократился почти в 4 раза – до 5,6 %. До распада СССР экспорт машин и оборудования из Украины в Россию в 2,7 раза превышал экспорт из Беларуси. В 1999 году белорусский экспорт в 2 раза превысил украинский. Однако с 2000 года разрыв постепенно сокращался. В течение 1998–2002 годов доля машин и оборудования в белорусском экспорте в Россию оставалась довольно стабильной и составляла около 30 %.

Это означает, что экспорт Беларуси остается чувствительным к развитию российской экономики, а Украина уже значительно диверсифицировала свою торговлю и в меньшей степени зависит от изменений спроса в России. В 1990 году на долю России приходилось 41,5 % общего объема белорусского экспорта. После распада Советского Союза экспорт Беларуси в Россию фактически увеличился, в то время как в Украине он сократился до уровня ниже 20 %.

Сравнительная динамика экспорта машин и оборудования из Украины и Беларуси в Россию

млн долларов США	1990	1996	1999	2000	2001	2002	Изменение, 1990–2002, %
Украина							
Общий объем экспорта	78335,9	14400,5	10332,7	14572,6	16264,7	17957,1	-77,1
Экспорт в Россию	42794,6	5577,4	2113,0	3515,6	3679,5	3179,1	-92,5
Доля в общем объеме экспорта, %	54,6	38,7	20,4	24,1	22,6	17,8	-36,9
Экспорт машин, транспортного оборудования в Россию (МСТК 7)	16766,9*	1091,3	467,1	696,9	889,3	998,3	
Доля в экспорте в Россию, %	39,2*	19,6	22,1	19,8	24,2	31,3	-20,1
Доля в общем объеме экспорта, %	21,4*	7,6	4,5	4,8	5,5	5,6	-15,8
Беларусь							
Общий объем экспорта	32631,0	5652,0	5908,9	7331,1	7450,6	8020,9	-75,4
Экспорт в Россию	13557,9	3024,4	3222,0	3715,7	3962,7	3977,1	-70,7
Доля в общем объеме экспорта, %	41,5	53,5	54,5	50,7	53,2	49,6	5,0
Экспорт машин, транспортного оборудования в Россию (МСТК 7)	6303,1*	1035,3	972,2	1183,9	1240,4	1186,7	
Доля в экспорте в Россию, %	46,5*	34,2	30,2	31,9	31,3	29,8	-35,8
Доля в общем объеме экспорта, %	19,3*	18,3	16,5	16,1	16,6	14,8	-4,5

*Оценки, основанные на межреспубликанской торговле в 1988 г.

Примечание: к данным за 1990 год следует подходить осторожно, поскольку они зависят от действующих цен и обменных курсов, применяемых для расчетов в межреспубликанской торговле.

Источник: World Bank (2004с).

4.67 Однако фактические торговые положения и практика все еще страдают от некоторых нетарифных барьеров и бюрократических проволочек, которые зачастую противоречат достигнутым договоренностям. Ниже приведены некоторые меры, регулирующие российский импорт в Беларусь, которые не вписываются в двусторонние соглашения и представляют собой меры, направленные на защиту рынка⁸²:

- квоты на табачную продукцию;
- ограничения на импорт пива (например, высокая стоимость лицензий и требования минимального объема ввозимой партии товара, ввоз товара только через

⁸² По сообщению Министерства экономического развития РФ; по состоянию на 21 апреля 2005 года.

- специальные таможенные склады временного хранения), дополнительная плата в размере 30 % стоимости стеклянных бутылок или других емкостей;
- лицензирование импорта отдельных товаров, таких, как мыло, маргарин, мука, хлеб, кондитерские изделия;
 - импорт белого сахара только через таможенные склады; импорт белого сахара, произведенного из сахара-сырца тростникового, допускается только при наличии специальных разрешений (лицензий), сертификата происхождения и сертификата соответствия (вставка 4.2).

Вставка 4.2. Спор между Россией и Беларусью из-за поставок сахара

В 2004 году Россия ввела защитные меры в отношении импорта из Беларуси белого сахара, производимого из тростникового сырья. Беларусь отреагировала в том же духе, введя ограничения на импорт белого сахара, полученного из тростникового сырья и из свекловичного сырья, из всех четырех стран – членов Таможенного союза (Россия, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан). Таким образом, и Россия, и Беларусь нарушили положения Договора о Таможенном союзе.

Однако последовавшие за этим корректировки торговых потоков сахара принесли в одностороннем порядке выгоды Беларуси. Что касается России – ограничения были введены на весь экспорт белого сахара. Что касается Беларуси – ограничения распространялись только на экспорт белого сахара, производимого из тростникового сырья. В результате экспорт сахара из Беларуси в Россию увеличился на 44 %, а российский экспорт в Беларусь сократился на 70 %. Очевидно, Беларусь увеличила потребление более дешевого сахара, произведенного из сахарного тростника, и увеличила экспорт в Россию отечественного сахара из сахарной свеклы. В целом стоимость экспорта российского сахара в Беларусь сократилась с 11 миллионов долларов США в 2001 году до 325 тысяч долларов США в 2004 году.

Источник: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

4.68 Вышеуказанные специальные защитные меры применялись без предварительной тщательной проработки и уведомления, что не отвечает правилам ВТО по антидемпинговым и защитным мерам. Более того, Беларусь инициировала ряд защитных расследований; в некоторых из них (изделия из асфальта, кондитерские изделия и трубы) основным объектом являются российские товары. По оценкам Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, в 2004 году потери российских экспортеров от различных защитных мер, применяемых Беларусью в отношении товаров из России, превысили 250 миллионов долларов США. В частности, экспорт пива сократился на 60 % по сравнению с 2002 годом, экспорт рыбы и морепродуктов – на 20 %, в то время как экспорт сахара белого практически прекратился.

D. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ РЕЖИМ

4.69 В этом разделе представлен анализ торгового режима Беларуси и последствий его применения. Делается вывод о том, что тарифный режим в стране довольно либеральный, в то время как общий торговый режим по-прежнему является довольно рестриктивным вследствие наличия нетарифных и регуляторных барьеров. В разделе также рассмотрены основные последние тенденции процесса вступления Беларуси в ВТО.

Тарифы на импорт товаров

4.70 Как и другие страны, Беларусь применяет в отношении своего импорта режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и полные тарифы (которые в два раза выше тарифов РНБ). Режим наибольшего благоприятствования применяется в отношении почти 90 % импорта из стран, не входящих в СНГ. Однако 70 % импорта поступает из стран СНГ, с которыми Беларусь заключила соглашения о свободной торговле (с некоторыми исключениями). Кроме того, 2/3 всего объема импорта поступает из России, с которой Беларусь создала Союзное государство, а в отношениях между двумя странами отменены таможенные процедуры.

4.71 В таблице 4.13 представлены простые средние и средневзвешенные тарифы (усредненные по всем тарифным позициям ненулевого импорта), применяемые к различным группам партнеров⁸³. Для всех тарифов их максимальные и минимальные адвалорные ставки были оценены по каждой тарифной позиции⁸⁴. В Беларуси к импорту около 1600 товарных позиций применяются специфические и комбинированные тарифы. Такая высокая степень зависимости от специфических и комбинированных тарифов приводит к экономически неэффективному и крайне дифференцированному налогообложению импорта и налагает дополнительную административную нагрузку как на импортеров, так и на таможенных инспекторов. Кроме того, Правительство Беларуси часто вносит временные и сезонные изменения в основные тарифы на импорт товаров, которые действительны в течение 6–12 месяцев. В результате вся структура тарифов становится чрезмерно сегментированной и неудобной для пользователя.

4.72 Как видно из таблицы, простой средний тариф находился на довольно низком уровне. Он несколько снизился в течение 1998–2003 годов, при этом его максимальное значение снизилось с 13,7 % до 10,9 %. Средневзвешенный тариф (максимум) также снизился в течение этого периода с 12,6 % до 11,2 %. В таблицу не включены тарифы на импорт из стран СНГ, которые близки к нулю. Перечень тарифов в 1998–2001 годах был основан на Постановлении Совета Министров «О таможенном тарифе Республики Беларусь» от 1997 года с ежегодными изменениями и дополнениями. В 2002 году Совет Министров издал новое постановление о тарифах на импорт товаров, в соответствии с которым полностью пересмотрен перечень 1997 года. Ставки тарифов на импорт продукции для большинства товаров были снижены, что привело к значительному снижению средних тарифов в 2002 году.

⁸³ При составлении таблицы специфические тарифы были конвертированы в их адвалорные эквиваленты. В отношении же комбинированных тарифов применялись их адвалорные ставки.

⁸⁴ Все тарифы были оценены на шестизначном уровне ГС. В тех случаях, когда какая-либо группа товаров имела несколько тарифных значений на более детализированном уровне ГС, использовались минимальные и максимальные ставки.

Таблица 4.13. Ставки средних и средневзвешенных тарифов в Беларуси, %

		1998	1999	2000	2001	2002	2003
Все товары							
Все страны (искл. СНГ)							
простой средний	минимум	13,2	12,9	13,0	11,6	10,6	10,5
	максимум	13,7	13,5	13,5	11,9	11,1	10,9
средневзвешенный	минимум	11,1	10,4	10,4	12,0	8,4	9,9
	максимум	12,6	12,4	11,4	12,6	10,3	11,2
Страны, к которым применяется РНБ							
простой средний	минимум	12,7	12,6	12,8	11,3	10,6	10,4
	максимум	13,3	13,2	13,3	11,6	11,0	10,9
средневзвешенный	минимум	10,1	9,9	10,3	9,8	8,4	9,8
	максимум	12,0	12,0	11,2	10,5	10,3	11,2
Несельскохозяйственные товары							
Все страны (искл. СНГ)							
простой средний	минимум	13,3	12,9	13,2	11,6	10,5	10,4
	максимум	13,8	13,5	13,7	11,8	10,9	10,8
средневзвешенный	минимум	11,2	10,3	10,9	12,1	7,9	9,3
	максимум	12,3	12,3	11,8	12,7	9,9	10,4
Страны, к которым применяется РНБ							
простой средний	минимум	12,8	12,6	13,0	11,3	10,4	10,4
	максимум	13,4	13,2	13,5	11,6	10,8	10,7
средневзвешенный	минимум	10,1	9,8	10,7	9,6	7,9	9,2
	максимум	11,6	11,9	11,6	10,1	9,9	10,3
Сельскохозяйственные товары							
Все страны (искл. СНГ)							
простой средний	минимум	12,2	12,4	11,7	11,8	11,6	10,9
	максимум	13,0	13,4	12,6	12,6	12,5	11,7
средневзвешенный	минимум	10,7	10,6	8,7	11,2	10,9	13,2
	максимум	14,0	12,5	9,9	12,2	12,1	15,7
Страны, к которым применяется РНБ							
простой средний	минимум	11,8	12,1	11,5	11,5	11,5	10,9
	максимум	12,7	13,2	12,4	12,3	12,6	11,9
средневзвешенный	минимум	10,2	10,2	8,7	11,0	10,8	13,3
	максимум	13,8	12,4	9,9	12,0	12,3	16,1
Имплитная ставка тарифа							
Для всех стран (искл. СНГ)		н/д	н/д	5,7	7,0	8,0	8,8
Для стран, к которым применяется РНБ		н/д	н/д	6,0	7,6	8,9	9,8
Потери бюджета:							
в процентах от импорта		н/д	н/д	4,8	5,0	0,4	1,0
в процентах к ВВП		н/д	н/д	0,9	1,0	0,1	0,2

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка.

4.73 В таблице 4.14 представлена сравнительная характеристика шкал таможенных тарифов Беларуси и многих других стран с переходной экономикой, а также ЕС. Общие характеристики шкал таможенных тарифов Беларуси схожи с характеристиками шкал России и Польши. Это и не удивительно, так как Беларусь гармонизировала 95 % позиций своих таможенных тарифов с Россией. Ставки таможенных тарифов Беларуси и их вариации являются довольно умеренными по международным стандартам и, по крайней мере, не превышают ставки и вариации в восьми новых членах ЕС до их вступления.

4.74 В 2003 году произошло существенное увеличение средневзвешенного тарифа на сельскохозяйственную продукцию. Это вызвано увеличением тарифного эквивалента всего на несколько товаров, таких, как сахар-сырец (ГС 170111) и части тушек кур домашних и их субпродукты мороженые (ГС 020714 и 020727). Адвалорный тариф на импортируемый сахар-сырец, полученный из сахарного тростника, величиной всего в 1 %, действовавший до конца 2002 года, был заменен в 2003 году тарифной квотой, при этом адвалорный эквивалент специфического тарифа превысил 100 %. Однако специфический тариф применялся только в отношении импорта, превышающего квоту в 420 000 тонн. Адвалорный тариф подгрупп ГС 020714 и 020727 был увеличен с 25 % в 2002 году до 70 % в 2003 году. Если бы тарифы на импорт вышеперечисленных товаров остались на уровне 2002 года, то средневзвешенный сельскохозяйственный тариф находился бы в пределах от

10,7 % до 13,3 %, т. е. оставался бы близким к уровню 2002 года. То же самое относится и к общим средним тарифам. Они также остались бы без изменений, если бы ставки тарифа на импорт этих продуктов не изменились.

Таблица 4.14. Основные характеристики шкал таможенных тарифов Беларуси и отдельных стран (на несельскохозяйственную продукцию)

	Год	Количество тарифных позиций	Простой средний тариф	Коэффициент вариации	Максимум	Бесплатные позиции (% от тарифных позиций)	Международные максимальные значения (% от тарифных позиций)	Внутренние максимальные значения (% от тарифных позиций)
Беларусь	2003	8746	10,6–11,0	0,58	30,0	0,3*	16,7**	0,0
Украина	2003	8258	6,9	1,0	50,0	19,6	8,5	5,4
ЕС-15	2002	8305	4,2	0,9	26,0	17,1	0,9	1,5
Армения	2001	4450	2,3	1,8	10,0	76,8	0,0	23,2
Чехословацкий таможенный союз	2001	8201	4,2	0,8	30,1	16,2	0,8	1,8
Венгрия	2001	10368	7,0	0,6	78,0	10,3	2,3	1,6
Латвия	1999	8608	2,9	1,8	30,0	21,5	0,0	16,4
Литва	2001	8488	2,5	2,2	33,8	79,8	1,4	15,8
Польша	2001	8394	10,1	0,6	119,2	5,0	13,4	1,2
Россия	2001	8716	10,1	0,5	20,0	0,6	10,4	0,0

* Не учитывает временные освобождения от налоговых пошлин, предоставленные в соответствии с решением Правительства Республики Беларусь на срок менее 1 года.

**Учитывается адвалорный эквивалент специфических и комбинированных тарифов.

Примечания:

1. Коэффициент расхождений – это показатель относительного расхождения, который рассчитывается как отношение стандартного отклонения к среднему значению.
2. Внутренние максимальные значения тарифов определяются как превышающие в три раза общую простую среднеприменяемую ставку.
3. Международные максимальные значения тарифов определяются как превышающие 15 %.

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка, World Bank (2004с).

4.75 В таблице 4.15 представлены средневзвешенные тарифы на продукцию сельского хозяйства и продукты питания (главы 1-24 ГС за исключением главы 3 «Рыба и морепродукты»). Некоторые сельскохозяйственные тарифы значительно превышали средние тарифы, особенно на готовые пищевые продукты, безалкогольные и алкогольные напитки, съедобные фрукты и орехи, мясо и мясные субпродукты (главы 21, 22, 08 и 02 соответственно). Тем не менее эти уровни сельскохозяйственных тарифов, за исключением некоторых позиций, не кажутся чрезмерно высокими по сравнению с международной практикой.

Таблица 4.15. Средневзвешенный тариф на импорт сельскохозяйственной продукции для всех РНБ партнеров, 2003 г., по главам ГС, %

<i>Группы ГС</i>	<i>Минимум</i>	<i>Максимум</i>
Живые животные	4,8	4,9
Мясо и пищевые мясные субпродукты	21,9	22,3
Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные и не включенные	15,0	15,0
Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные и не включенные	6,7	7,3
Живые деревья и другие растения; луковичы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	11,5	14,4
Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	14,7	14,7
Съедобные фрукты и орехи; кожура и корки цитрусовых или дынь	16,5	28,7
Кофе, чай, мате или парагвайский чай, пряности	12,7	12,7
Злаки	6,1	6,1
Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмал; инулин; пшеничная клейковина	10,0	10,0
Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	5,0	5,0
Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	5,0	5,0
Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные и не включенные	15,0	15,0
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	12,0	12,5
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных	16,4	16,9
Сахар и кондитерские изделия из сахара	11,1	12,1
Какао и продукты из него	5,8	5,8
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	10,1	10,1
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	11,6	15,0
Разные пищевые продукты	10,8	32,5
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	26,1	29,7
Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	6,0	6,0
Табак и промышленные заменители табака	19,4	19,4
Прочие сельскохозяйственные товары	10,4	10,4

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка.

4.76 Из-за наличия льгот, предоставленных определенным импортерам, и контрабанды имплицитный тариф, отражающий фактический уровень собираемости, был меньшим, чем средний тариф, установленный законом. Уровень собираемости в отчетном периоде составлял 5,7–8,8 % по всем партнерам, не входящим в СНГ. По минимальным оценкам, бюджетные потери в результате неполной собираемости импортных пошлин колебались в

пределах от 0,1 % до 1,3 % ВВП при понижающей тенденции. Такой разрыв не является большим по сравнению с другими странами СНГ. Это отражает как меньшие масштабы контрабандной деятельности в Беларуси, так и недавний постепенный отказ от отдельных освобождений от уплаты импортных пошлин⁸⁵.

4.77 Таким образом, ставки тарифов на импорт товаров в Беларуси не являются чрезмерно высокими по международным стандартам. Следовательно, тарифный режим в отношении импорта товаров в Беларуси можно считать довольно умеренным.

Нетарифные барьеры и специальные защитные меры

4.78 Судя по всему, нетарифные барьеры в Беларуси, в отличие от тарифных, довольно высокие. К основным таким барьерам относятся: (i) лицензирование и квотирование; (ii) валютные ограничения; (iii) специальные защитные меры; (iv) *специальные* административные ограничения в отношении торговли.

4.79 Как и многие другие страны, Беларусь применяет лицензирование в отношении двух видов продуктов: (i) потенциально опасных и экологически вредных продуктов и (ii) некоторых товаров, облагаемых акцизным сбором, таких, как спиртные напитки. Беларусь, как и другие страны СНГ, сохраняет валютные ограничения в форме обязательной продажи части валютной выручки от экспорта (30 %). Хотя эти ограничения и не являются чрезвычайными, они, тем не менее, ограничивают деятельность экспортеров.

4.80 На основании законодательства о специальных защитных мерах, вступившего в силу с 2000 года, Беларусь применяет такие меры, как введение квот и уплата антидемпинговых пошлин. Законодательство в целом соответствует требованиям ВТО, однако его применение вызывает определенные вопросы. Выше уже говорилось о введении в последнее время защитных мер в отношении сахара-сырца, законность которых вызвала сомнение и которые привели к коллапсу российского экспорта сахара в Беларусь. Осложняет ситуацию отсутствие четких процедур применения специальных защитных мер в зоне свободной торговли СНГ. А внешние меры сдерживания протекционистского давления в стране в целом довольно слабы.

4.81 Беларусь окажется только в выигрыше, если ограничит применение специальных защитных мер, которые следует рассматривать как чрезвычайные и которым должны предшествовать двусторонние переговоры в строгом соответствии с правилами ВТО, хотя Беларусь и не является членом этой организации и, следовательно, формально не обязана подчиняться установленному в ней порядку.

4.82 Считается, что в Беларуси существует большое количество *специальных административных ограничений торговли как на национальном, так и на местном уровне*. Они прежде всего направлены на сдерживание ввоза в страну потребительских товаров, и, как было отмечено выше в этой главе, с их помощью, похоже, удается сдерживать импорт таких товаров на относительно низком уровне. Наше исследование не ставит перед собой задачу выявить и каталогизировать все эти ограничения, однако, исходя из бесед с представителями частного сектора, целесообразно перечислить некоторые примеры таких ограничений:

⁸⁵ Однако, как видно из таблицы 4.16, эффективность акцизного налогообложения импорта остается низкой.

- Конфискации импортируемых и транзитных товаров на основании небольших технических ошибок или двусмысленностей в таможенной документации. В результате некоторые транспортные компании ЕС предпочли доставлять свои грузы в Россию и Центральную Азию в обход Беларуси через Балтийские государства и Украину.
- Таможенная служба Беларуси проявляет двойной – и довольно разный – подход к очистке импорта: ввоз потребительских товаров подвергается гораздо более жесткому контролю по сравнению с инвестиционными товарами. Для импорта потребительских товаров нормой являются минимальные индикативные цены, а они достаточно высоки для того, чтобы сделать значительную часть импорта неприбыльной.
- Для ввоза отдельных групп товаров народного потребления, по которым Беларусь, как считается, обладает сравнительными преимуществами (например, телевизоры и холодильники), импортеры обязаны получать специальное разрешение Министерства иностранных дел.
- Существуют требования минимального представительства товаров отечественного производства в магазинах розничной торговли, которые различаются по регионам (но не менее 20–25 % от имеющегося ассортимента)⁸⁶.
- Региональные власти применяют дифференцированные ставки налогов с продаж в зависимости от происхождения товаров. Как правило, применяются три различные ставки для местных, российских и импортных товаров. Так, например, разница в ставках может достигать 5–15 %⁸⁷.
- В государственных закупках предусмотрены определенные предпочтения для местных фирм⁸⁸.

4.83 И хотя действие не всех этих правил направлено непосредственно на импорт, они, тем не менее, ограничивают торговлю. Правительству Беларуси следовало бы провести анализ и сократить большой нормативно-правовой массив с целью либерализации торговли. В Беларуси *де-юре* не существует минимальных цен на импорт, запрещенных Соглашением о таможенной стоимости (ВТО). Однако практика исполнения внутреннего приказа Государственного таможенного комитета РБ в отношении ограниченного перечня товаров, определяющего порядок контроля и принятия таможенной стоимости различными структурными подразделениями таможен в зависимости от контрольных цен, зачастую *де-факто* означает применение минимальных импортных цен. Такую практику следует пересмотреть в приоритетном порядке.

4.84 Наряду с официальными нетарифными барьерами, о которых речь шла выше, существуют неофициальные, которые наносят торговле самый большой ущерб. Они связаны с практической реализацией возможностей и принципов действующих положений. В проведенных исследованиях среды для развития бизнеса отмечаются проблемы применения нетарифных барьеров, которые возводят реальные торговые препятствия и ухудшают бизнес-климат. Например, фирмы и компании считают, что реализация

⁸⁶ См. Постановление Министерства торговли № 34 (07/07/2003).

⁸⁷ С 2003 года ежегодный Закон о бюджете Республики Беларусь (статья 10) предоставляет право местным администрациям дифференцировать ставки налога с продаж в зависимости от происхождения товара, а также устанавливает верхние границы ставок налога с продаж. См. также решения Минского городского совета депутатов № 141 (11/15/2004), Витебского облсовета № 100 (12/01/2004), Брестского облсовета № 104 (11/25/2004) и Гродненского облсовета № 91 (11/25/2004).

⁸⁸ См., например, Постановления Совета Министров № 652 (05/19/2003), № 1629 (03/20/2003) и № 1586 (12/14/2004).

таможенных механизмов контроля является барьером на пути торговли (см. главу 5). Большое количество неофициальных нетарифных ограничений сводит на нет выгоды и преимущества, предоставляемые либеральными таможенными тарифами, предусмотренными законом.

4.85 Беларусь соблюдает Соглашения ВТО о технических торговых барьерах и санитарных и фитосанитарных мерах, которыми предусматриваются положения об отсутствии дискриминации для импортеров. Она постепенно модифицирует свою систему стандартов с тем, чтобы отвечать системе и практике международных стандартов. Так, два новых закона, принятых в 2004 году, – Закон о технических нормах и стандартах (Кодекс стандартов) и Закон об оценке соответствия – закладывают основу для введения современной двухуровневой системы стандартов, включающей обязательные технические нормы и добровольные стандарты, совместимые в различных странах. Однако движение к реализации этой системы идет медленно, отчасти из-за сложностей с финансированием разработки технических норм. На сегодняшний день белорусские производители и импортеры должны соблюдать более чем 18 000 обязательных государственных стандартов. Существующая система основана на системе стандартов ГОСТ бывшего СССР.

4.86 Реформирование системы соответствия стандартов является важным элементом стратегии диверсификации экспорта. Стандарты выступают в роли катализатора технических и административных перемен, позволяя отраслям производства добиваться сравнительного преимущества на новых рынках. Внедрение стандартов ЕС и международных стандартов не только облегчит доступ к рынкам ЕС и других стран, но и сыграет важную роль в повышении качества стандартов для белорусских потребителей.

4.87 **Доступ на внешние рынки.** Антидемпинговые меры являются наиболее распространенными нетарифными барьерами, с которыми сталкиваются страны с переходной экономикой на внешних рынках⁸⁹. Вставка 4.3 представляет перечень антидемпинговых мер, с которыми сталкивается белорусский экспорт в настоящее время. Наиболее длинный перечень относится к ЕС, который применяет окончательные антидемпинговые меры против пяти категорий белорусского экспорта. Несмотря на то, что эти меры оказывают сдерживающее воздействие, они относятся только к менее 4 % белорусского неэнергетического экспорта в страны ЕС. Вместе с тем, по различным оценкам МИД Беларуси⁹⁰, ежегодные вмененные издержки от антидемпинговых мер могут достигать 250–300 миллионов долларов США, из которых около 70–100 миллионов представляют собой потери от антидемпинговых мер, применяемых к экспорту калийных удобрений. Размер потерь может вырасти в свете последнего расширения ЕС⁹¹. Кроме того, хотя квоты на экспорт текстиля были отменены в 2005 году⁹², ЕС продолжает их применение (хотя и при возросших объемах) на импорт текстиля и текстильных изделий из стран, не являющихся членами ВТО, в том числе из Беларуси.

⁸⁹ В статье Finger, Ng and Wangchuk (2001) показано, что из общего количества антидемпинговых расследований в 1995–1999 годах 43 % приходилось на страны с переходной экономикой.

⁹⁰ Эти оценки отражены в различных публикациях руководства и сотрудников МИДа.

⁹¹ Переходный период, предоставленный для некоторых продуктов (в частности, калийных удобрений), истек в мае 2005 года, но был продлен до 13 апреля 2006 года (Резолюция ЕК № 858/2005 от 6 июня 2005 года). Вместе с тем даже договоренность о переходном периоде не оставляет какой-либо серьезной возможности для роста экспорта этих продуктов в страны – новые члены ЕС, поскольку нераспространение антидемпинговых мер увязывалось с требованиями соблюдения согласованных минимальных цен и объемов экспорта в пределах квоты, определяемой как среднегодовое значение объема экспорта в течение трех лет, предшествующих расширению ЕС.

⁹² Согласно соглашению по текстилю и одежде, принятому в рамках Уругвайского раунда.

**Вставка 4.3. Антидемпинговые меры, применяемые к белорусскому экспорту
в настоящее время**

- ЕС: жгут полиэфирных нитей, полиэфирные штапельные волокна; калийные удобрения; карбамид и карбамидно-аммиачные смеси
- Индия: акриловые волокна.
- Турция. полиэфирные штапельные волокна.
- США. металлокорд
- Украина: спички; рубероид; древесноволокнистые плиты; винтовые компрессорные установки, стационарные и передвижные.

Источники ВТО, МЦД Украины.

4.88 Таким образом, торговый режим Беларуси характеризуется умеренными тарифными ставками, но довольно большим количеством нетарифных барьеров⁹³. Вместе с тем, хотя Беларусь и не имеет такого же привилегированного доступа на западные рынки, как некоторые развивающиеся страны, так же, как и в случае с Украиной, наиболее важным препятствием для роста и диверсификации экспорта являются внутренние причины, такие, как слабость сектора предприятий и недостатки делового климата, сдерживающие появление на рынке новых компаний, как отечественных, так и зарубежных⁹⁴.

Экспортный и инвестиционный режим

4.89 В целом экспортный режим Беларуси является либеральным, хотя с некоторых товаров взимаются экспортные налоги и действует система лицензирования, выходящая за пределы соображений безопасности. Инвестиционный режим и меры по продвижению экспорта дают неоднозначный результат.

4.90 Охват товаров квотированием и/или лицензированием определяется экологическими, медицинскими и культурными причинами (такими, как промышленные отходы, драгоценные металлы, предметы старины) и обязательствами, взятыми в соответствии с международными нормами (например, по текстильным изделиям, которые подлежат квотированию ЕС, или минеральным удобрениям, которые облагаются антидемпинговыми пошлинами ЕС). Кроме того, вводится лицензирование некоторых продуктов с целью обеспечения их поставок на отечественные рынки (например, отходы и лом черных и цветных металлов). Экспортные пошлины были отменены в конце 1996 года, однако под давлением России, с которой у Беларуси создана единая таможенная территория, введены вновь в 1999 году. В настоящее время они применяются в отношении некоторых продуктов, являющихся важными статьями российского экспорта, прежде всего в отношении нефтепродуктов, которые составляют свыше 95 % всех товаров, подлежащих обложению экспортными пошлинами в Беларуси.

4.91 Экспортные пошлины как таковые не запрещены соглашениями ВТО и с экономической точки зрения равнозначны импортным тарифам. Однако их можно рассматривать как меры, ограничивающие торговлю, хотя допускается их различное толкование. Поэтому целесообразно пересмотреть потенциальные выгоды от этих налогов для экономики Беларуси.

⁹³ Такой вывод соответствует общему рейтингу рестриктивности торговли, присвоенному Беларуси МВФ, – «8» (по шкале от 1 до 10; чем больше цифра, тем больше степень рестриктивности торговли), который состоит из низкого уровня рестриктивности тарифов («2» по шкале от 1 до 5) и наиболее рестриктивного уровня нетарифных барьеров («3» по шкале от 1 до 3).

⁹⁴ World Bank (2004c).

4.92 При взимании НДС Беларусь применяет принцип страны назначения. НДС, уплаченный на отечественные и импортируемые сырье, материалы и комплектующие для производства, подлежит возврату после вывоза готовой продукции. Имеющаяся информация свидетельствует о том, что действие механизма возврата НДС в Беларуси вызывает меньше проблем для экспортеров, чем в других странах СНГ. Однако действующее налоговое законодательство предусматривает возмещение НДС не в полной мере в связи с удержанием четырехпроцентного оборотного налога. Таким образом, относительно налоговых режимов в других странах Беларусь в некоторой степени сохраняет систему обложения своих экспортеров НДС.

4.93 Правительство Беларуси осуществляет деятельность, направленную на продвижение экспорта в соответствии с Национальной программой развития экспорта на 2000–2005 годы. В декабре 2004 года им принято постановление о мерах по продвижению экспорта в 2005 году. В постановлении приводится длинный перечень запланированных мероприятий (см. вставку 4.4). Этот план не только недостаточно конкретен – в нем предусмотрены такие меры, как разработка многочисленных «стратегий», «концепций», конференции органов отраслевых министерств и т. д., от которых сильно пахнет бюрократизмом и которые не обязательно дадут результат. Другие меры, такие, как повышение импортных тарифов на синтетическое волокно, довольно сомнительны. Однако некоторые меры (гармонизация нормативно-правовой документации, оптимизация усилий в области коммерческой дипломатии) будут весьма полезны, если они будут реализованы должным образом. В любом случае следует подождать итоговых результатов выполнения этой программы.

**Вставка 4.4. Отдельные направления продвижения
экспорта в 2005 году**

- 1 Диверсификация экспортного рынка
 - Разработка страновых и региональных экспортных стратегий
 - Унификация стандартов
 - Борьба с вредными веществами у живых животных и растений в соответствии с Директивами ЕС
 - Стратегия проникновения на рынок СНГ.
- 2 Содействие развитию экспорта товаров, созданных в результате применения в больших масштабах НИОКР
- 3 Снижение энерго- и материалоемкости белорусской экономики
- 4 Повышение эффективности дипломатической деятельности Беларуси
- 5 Разработка программы развития экспорта на 2006–2010 годы.
- 6 Повышение импортных тарифов на синтетическое волокно
- 7 Привлечение кредитов МФО на развитие малого и среднего бизнеса.
- 8 Программа развития сферы обслуживания
- 9 Заключение двусторонних соглашений (с рядом стран) о международных автомобильных перевозках.
- 10 Внедрение ISO 9000 в 580 компаниях и ISO 14000 в 57 компаниях.
- 11 Мероприятия по содействию развитию Интернет-услуг

Источник: Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1690 от 30 декабря 2004 года «Об утверждении комплекса мер по поддержке отечественных экспортеров и повышению конкурентоспособности экономики, направленных на создание условий развития экспорта Республики Беларусь на 2005 год».

4.94. Будущие стратегии продвижения экспорта Беларуси нуждаются в большей оптимизации. Де Вульф (De Wulf, 2001) проанализировал международный опыт развития

экспорта и пришел к выводу о том, что истинная стратегия развития экспорта должна обеспечивать баланс между целями за пределами страны (сбор информации, маркетинговые исследования, торговое представительство и торговые ярмарки) и целями внутри страны (вопросы конкурентоспособности – стандарты качества, ценообразование, вспомогательные услуги, обеспечение отечественными ресурсами, разработка новых бизнес-моделей и методов). Действующая стратегия Правительства недостаточно разработана в отношении второй группы целей. Кроме того, в Беларуси нет органа, занимающегося развитием экспорта, который, с одной стороны, выступал бы в качестве координатора усилий по продвижению экспорта, а с другой стороны, содействовал бы развитию более тесных связей и оказывал бы услуги экспортерам. И хотя опыт показывает, что не всякий такой орган функционировал эффективно, Беларусь все же могла бы воспользоваться передовой международной практикой создания организаций по развитию экспорта.

4.95 До настоящего времени усилия по содействию развитию экспорта и коммерческая дипломатия имели успех в основном на российском рынке (см. об этом выше в этой главе). Торговые отношения с ЕС (без учета быстро растущего экспорта нефтепродуктов) развиваются гораздо менее динамично, хотя Беларусь и является участником Генеральной системы преференций (ГСП)⁹⁵. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС так и не было ратифицировано, и пока не разработана программа гармонизации регулирования двусторонней торговли. В то же время несколько европейских компаний создали с белорусскими фирмами совместные предприятия, прежде всего на основе переработки ввозимого сырья и вывоза готовой продукции, что облегчает доступ к европейскому рынку. Однако результаты экспортной деятельности Беларуси на рынке ЕС по-прежнему не впечатляют, если учесть выгодное географическое положение и экспортный потенциал страны.

4.96 Белорусское законодательство по иностранным инвестициям достаточно развито. Инвестиционный кодекс, принятый в 2001 году и доработанный в 2004 году, в целом соответствует торговым аспектам инвестиционных правил ВТО. Однако, как видно из главы 5, из-за неблагоприятной деловой среды законодательство еще не действует должным образом.

4.97 В то же время Беларусь создала шесть свободных экономических зон (СЭЗ), характеризующихся лучшим инвестиционным и деловым климатом и более мягким режимом налогообложения. По состоянию на 1 января 2005 года режим налогообложения во всех СЭЗ был унифицирован, оптимизирован и упрощен, что было шагом в нужном направлении. Резиденты СЭЗ пользуются существенными налоговыми льготами, включая законодательно установленное 50 % снижение ставок НДС, а налог на прибыль для них снижен вдвое.

4.98 На основании имеющихся ограниченных данных можно сделать вывод о том, что деловая среда в СЭЗ, судя по всему, несколько лучше, чем в остальных регионах страны. Однако этого все еще недостаточно для того, чтобы сделать их достаточно привлекательными для иностранных инвесторов, особенно учитывая инвестиционный имидж Беларуси за рубежом.

⁹⁵ Однако в настоящее время вопрос о приостановлении действия льгот для Беларуси в рамках ГСП находится на рассмотрении Европейской Комиссии в связи с информацией о нарушениях прав профсоюзов, поступившей в ЕК.

Фискальные аспекты торгового режима

4.99 В таблице 4.16 представлены агрегированные данные о налогообложении внешней торговли в Беларуси. Из нее следует, что доля доходов от внешней торговли в общих налоговых поступлениях находилась в диапазоне, который можно рассматривать как довольно скромный. Это является дополнительным аргументом в пользу упрощения шкалы импортных тарифов: наряду с тем, что тариф приносит довольно незначительный доход, он является непропорционально сегментированным, а наличие 1600 тарифных позиций со специфическими и комбинированными тарифами во многом осложняет таможенное управление, увеличивая при этом риск коррупции. Соотношение между доходами от тарифов на импорт товаров и налогами на их экспорт сократилось с 52:1 в 2000 году до 6,5:1 в 2001 году и 2,6:1 в 2004 году, что свидетельствует об очень большом и все возрастающем относительном значении экспортного налогообложения, которое обычно присуще только странам, экспортирующим сырьевые товары.

Таблица 4.16. Налогообложение внешней торговли в Беларуси

	2000	2001	2002	2003	2004
Налоговые доходы, всего (млн руб.)	2 433 567,6	4 389 113,3	6 263 380,9	9 373 720,4	12 285 500,5
Доходы от внешней торговли и внешнеэкономических операций, всего (млн руб.)	141 797,3	299 982,8	523 590,8	957 158,8	1 094 784,9
в процентах от всех налоговых доходов	5,8	6,8	8,4	10,2	8,9
Налоги, взимаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности (% к доходам от внешней торговли)					
Налоги на импорт	90,0	80,7	76,1	66,3	68,4
Налоги на экспорт	1,7	12,4	18,0	27,1	26,6
Другие налоги	8,2	6,9	5,9	6,6	5,0
Доля косвенных налогов на импорт в общей сумме взимаемых косвенных налогов, %					
НДС	21,9	25,1	26,5	33,3	32,2
Акцизы	4,4	3,7	3,9	3,5	3,0

Источник: Министерство финансов.

4.100 Если принять в расчет НДС и акцизы, то импорт приносит 1/3 общего уровня собираемого НДС, что естественно для малой страны с открытой экономикой. Низкий удельный вес собираемых акцизов с импорта – 3,5 % от общего уровня собираемых акцизов – ставит вопрос об эффективности таможенной администрации. Акцизами облагаются спиртные напитки, табачные изделия, автомобили, бензин и другие товары. Доля импорта этих товаров в общем потреблении довольно велика, за исключением бензина.

Вопросы, связанные со вступлением в ВТО

4.101 Уже более 10 лет Беларусь находится в процессе вступления в ВТО, однако многое еще предстоит сделать. Беларусь подала заявку на вступление в сентябре 1993 года, а через месяц была создана Рабочая группа. Меморандум о торговом режиме был представлен в январе 1996 года. Заседания Рабочей группы состоялись в 1997, 1998, 2001, 2003 и 2004 годах. Переговоры по поводу предложения о товарах ведутся с 1997 года, и услугах – с 2000 года. Проект Сводного отчета был подготовлен в 2004 году.

4.102. Предварительная аналитическая оценка последствий вступления Беларуси в ВТО свидетельствует о том, что в целом Беларусь выиграет от членства в этой организации:

ВВП должен вырасти на 3,4 %, а благосостояние – на 1,6 % (Павел и Точицкая, 2005). Наибольший выигрыш она получит от изменения отечественных ставок налогообложения, включая снижение экспортных тарифов, что приведет к созданию условий для увеличения экспорта.

4.103 До недавнего времени на пути вступления Беларуси в ВТО стояли серьезные барьеры вследствие жалоб многих членов Рабочей группы относительно несоответствия правил и торговой практики республики соглашениям ВТО. Однако в прошлом году Беларусь добилась значительных успехов в своем стремлении вступить в эту международную организацию, введя в действие множество законодательных актов, соответствующих требованиям ВТО. Особенно похвально, что Правительство Беларуси опиралось почти исключительно на собственные силы при незначительной поддержке международного сообщества. Достигнут также успех и по нескольким отраслевым направлениям, таким, как сельское хозяйство, стандарты, права интеллектуальной собственности. Тем не менее предстоит еще многое сделать. Новые законы должны быть подкреплены соответствующей нормативно-правовой базой, а сотни действующих положений должны быть пересмотрены и при необходимости изменены. Кроме того, следует добиться гораздо большего прогресса в либерализации и демонаполизации ряда секторов, включая страховые и банковские услуги, а также сектор телекоммуникаций. Следует также отметить, что переговоры с ВТО о доступе на рынок находятся еще на ранней стадии. Таким образом, полный объем требований членов Рабочей группы еще не известен. Краткое изложение вопросов, касающихся законодательства, связанного со вступлением в ВТО, представлено в таблице 4.17.

Таблица 4.17. Законодательные вопросы вступления в ВТО

Вопрос	Предпринимаемые меры
<i>А. Законодательство, введенное в действие в последнее время</i>	
Закон об импортных тарифах не соответствовал статье VII ГАТТ и Соглашению о таможенной стоимости	Новый Закон об импортных тарифах подписан в июле 2004 года и вступил в силу 1 февраля 2005 года
Таможенные сборы не соответствовали статье ГАТТ VIII (сборы, связанные с таможенной очисткой, должны быть ограничены фактической стоимостью оказываемой услуги, которая в настоящее время является <i>адвалорной</i>)	Дополнения в Таможенный кодекс были приняты 24 ноября 2004 года. В настоящее время на стадии рассмотрения находится новый Таможенный кодекс, он будет соответствовать статье VIII ГАТТ. Его принятие устранил необходимость в наличии ряда законов и нормативов
Несоответствие Соглашению о технических барьерах для торговли	Новые Законы о технических нормативах и стандартах и об оценке соответствия были подписаны 5 января 2004 года
Несоответствие Соглашению о санитарных и фитосанитарных мерах	Дополнения к Закону о качестве и безопасности продуктов питания для жизни и здоровья людей приняты 7 мая 2004 года. Дополнения к Закону о растениях были приняты 29 октября 2004 года
Несоответствие статье VI ГАТТ и Антидемпинговому соглашению	Новый Закон об антидемпинге и защитных мерах был подписан 25 ноября 2004 года
Несоответствие нормам ГАТТ	Закон о регулировании внешнеторговой деятельности был подписан 25 ноября 2004 года

В. Предполагаемые вопросы, подлежащие решению	
Необходимость изменения нормативных документов в соответствии с вышеуказанными законами	<ul style="list-style-type: none"> – Анализ и пересмотр сотен нормативных документов. – Министерство юстиции добивается внесения дополнений и изменений во все необходимые законы до 1 ноября 2005 года. – Примеры важных нормативных документов, требующих внимания: (i) Указ № 7 от 4 декабря 2000 года (ограничивающий, по мнению членов Рабочей группы, торговлю); и (ii) Семилетний план по реформированию и гармонизации стандартов (реализация начата в июле 2004 года). Никаких результатов пока не достигнуто; ожидается, что первые 46 технических нормативных документов вступят в силу в первой половине 2005 года
Доступ на рынок торговли услугами – внедрение понятия отделений (филиалов) иностранных компаний в Беларуси	Пересмотр Гражданского кодекса, соответствующих нормативно-правовых документов
Доступ на рынок торговли услугами – внедрение понятия отделений (филиалов) иностранных банков в Беларуси, Либерализация банковского сектора	Пересмотр Банковского кодекса, соответствующих нормативно-правовых документов
Доступ на рынок торговли услугами – либерализация и демонополизация страхового сектора	Пересмотр соответствующих нормативно-правовых документов
Доступ на рынок торговли услугами – либерализация и демонополизация сектора телекоммуникаций	Пересмотр соответствующих нормативно-правовых документов
Действующая система импортных квот на спиртные напитки и табачные изделия не соответствует требованиям ВТО	Замена квот инструментами, не допускающими перекосов. Замена квот высоким импортным тарифом – 100 % и более – или высоким лицензионным сбором, или тарифными квотами (все это было предложено Министерством иностранных дел), скорее всего, будет неприемлема для членов Рабочей группы
Некоторые нормативные документы, предоставляющие уступки и преференции отдельным предприятиям, представляют собой меры по замещению импорта внутренним производством и/или экспортные субсидии, что запрещено правилами ВТО	Пересмотр нормативных документов, определение мер, не соответствующих требованиям ВТО, и их аннулирование

Примечание: Перечень дополненных и исправленных законов и последующих действий свидетельствует о проблемах, связанных со вступлением в ВТО, однако он никоим образом не является исчерпывающим. Полный план мероприятий по вступлению в ВТО потребует его существенной доработки отечественными и международными экспертами.

4.104 Сельское хозяйство, судя по всему, вряд ли станет спорным моментом в вопросе о вступлении в ВТО. Между Беларусью и Рабочей группой достигнуто предварительное соглашение об оценке за прошлые годы Общих мер по поддержке (1997–1999 гг. – базовые годы) и допускаемом уровне поддержки (500 миллионов долларов США на меры по поддержке «желтой корзины», что эквивалентно 4,2 % среднего ВВП за этот период).

Действующие сельскохозяйственные импортные тарифы в Беларуси не являются чрезмерно высокими, за исключением тарифов на некоторые товарные позиции.

4.105 Судя по всему, законодательство в области прав на интеллектуальную собственность в основном соответствует Торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (TRIPS). В соответствии с рейтингом страны, присвоенным Международной организацией по правам интеллектуальной собственности, реализация положения данного законодательства хотя и не идеальна, однако вполне приемлема по сравнению с сопоставимыми странами.

4.106 Банковскому сектору необходимо внедрить нормативные документы, разрешающие создание отделений (филиалов) иностранных банков на территории Беларуси. Страховой сектор, в котором преобладает государственная форма собственности, должен быть либерализован.

4.107 В секторе телекоммуникаций Правительство обязалось создать соответствующую законодательную и нормативную базу, а также полностью либерализовать сектор до 1 января 2007 года. Представлен на рассмотрение Закон об электрической связи, который соответствует действующей международной практике. В ходе ведущихся в настоящее время переговоров Беларусь отстаивает два основных условия для входа на рынок: 49-процентная доля иностранного капитала в уставном фонде (акционерном капитале) зарегистрированного юридического лица, оказывающего услуги на основе собственного физического оборудования, что соответствует общепринятой национальной практике, и исключительные права оператора национальных телекоммуникаций на строительство и эксплуатацию инфраструктуры сети для оказания услуг связи на дальние расстояния и международных телекоммуникационных услуг до 1 января 2007 года. Поскольку вступление в ВТО до этого времени маловероятно, такая позиция не должна служить камнем преткновения во время переговорного процесса. Более важной задачей является создание нормативной базы, основанной на вновь предложенном законодательстве в соответствии с динамичными сроками, предусматриваемыми Правительством.

4.108 **Беларусь пока находится на начальном этапе вступления в ВТО**, на котором, для сравнения, 3–5 лет назад находились Россия и Украина. Опыт вступления этих двух стран должен послужить предупреждением Правительству Беларуси об опасности, связанной с чрезмерным оптимизмом относительно скорости и легкости вступления. Так, Украина и Россия находятся в процессе заключения двусторонних соглашений о доступе на рынок уже несколько лет, и этот процесс еще не завершен. Беларусь пока не заключила ни одного двустороннего соглашения, и с этой точки зрения Правительство не располагает достаточным объемом информации для должного планирования возможного успеха на переговорах о вступлении в ВТО.

4.109 Более того, по сравнению с Украиной и Россией Беларусь может столкнуться с дополнительными трудностями в ходе предстоящих переговоров о вступлении, которые могут быть связаны с проблемами общего состояния среды для развития бизнеса в стране, такими, как высокий уровень субсидий (включая экспортные субсидии) и нетарифные барьеры (включая импортные ограничения).

4.110 В целях ускорения процесса унификации правовой и нормативной базы в соответствии с правилами ВТО Правительство Беларуси может воспользоваться международной технической помощью. Министерство иностранных дел Республики Беларусь, которое выступает в роли координатора в вопросе вступления республики в ВТО, высказало свою заинтересованность в этом вопросе. Одной из насущных задач по

оказанию такой помощи может стать изучение внешними экспертами-юристами большого массива недавно принятых законов. В качестве других задач можно назвать приведение нормативных документов в различных областях в соответствие с правилами ВТО, включая стандарты, финансовые и телекоммуникационные услуги.

Е. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

4.111 Основной вывод данной главы касается медленной реструктуризации экспорта Беларуси. Будучи малой открытой экономикой, перспективы экономического роста Беларуси во многом зависят от экспортных возможностей. Недостаточный динамизм структуры экспорта страны свидетельствует о серьезных ограничениях, присущих нынешней модели роста. Усилия по совершенствованию экспортной структуры и успешной интеграции в мировую экономику составляют ядро комплекса задач по повышению конкурентоспособности, которые сейчас стоят перед Беларусью.

4.112 Другие выводы этой главы, касающиеся результатов развития внешней торговли, можно кратко подытожить следующим образом:

- **Отличительной чертой настоящего периода экономического роста Беларуси в последнее время являются высокие темпы роста экспорта.** В 2000–2004 годах объем экспорта вырос более чем в два раза, чему способствовали увеличение спроса в России и растущие цены на нефть. Роль ценового фактора в общем росте экспорта в последнее время была значительной: в 2001–2004 годах около 1/3 роста общего объема экспорта было обусловлено колебаниями цен. Однако импорт рос высокими темпами также, в результате чего дефицит торгового баланса в процентах к ВВП был относительно стабилен в 2000–2003 годах. Всплеск импорта в 2004 году привел к резкому ухудшению дефицита торгового баланса до 9,0 % ВВП.
- **Степень концентрации экспорта Беларуси в плане экспортных рынков, экспортируемой продукции и роли ведущих экспортеров по-прежнему очень высока.** Доля России, хотя и снизилась в некоторой степени, все еще составляет около половины общего объема экспорта и около 90 % экспорта в страны СНГ. На долю 20 крупнейших экспортеров приходится свыше 55 % всего объема экспорта и более 80 % объема экспорта в страны вне СНГ. 10 основных экспортных товаров составили свыше 50 % общего объема экспорта в 2004 году. Это товары, традиционно производившиеся в республике и экспортировавшиеся из нее до обретения независимости. Чрезмерная концентрация делает торговлю страны уязвимой к внешним шокам.
- **Реструктуризация и диверсификация внешней торговли Беларуси проходит гораздо более медленными темпами, чем в соседних странах.** И хотя доля ЕС в белорусском экспорте растет (24 % общего объема экспорта в 2004 году по сравнению с 7 % в 1998 году), она, если учесть географическое положение страны, все еще крайне низка. Более того, увеличение экспортных поставок в страны ЕС в последнее время имеет очень узкую базу. Оно произошло в основном за счет резкого скачка в экспорте нефтепродуктов.
- **Кроме высокой степени концентрации, анализ выявил еще несколько существенных проблем в структуре экспорта в последнее время, которые, если их не решить, будут представлять собой серьезную опасность для будущего роста.** Количество товарных групп, по которым Беларусь демонстрирует высокую степень специализации экспорта, незначительно, а в период между 1998 и 2003 годами сократилось. Тенденции в изменении фактороинтенсивности экспорта

свидетельствуют о возрастающем значении экспорта продукции, производимой с интенсивным использованием природных ресурсов и неквалифицированной рабочей силы. Зависимость от таких товарных групп обычно ограничивает возможность создания рабочих мест и повышения производительности труда в экономике. Недостаточно развитая межотраслевая торговля с ЕС отражает неуспех в привлечении ПИИ из европейских стран. А это еще больше ограничивает возможности для роста производительности труда, связанного с внешней торговлей.

- **Уже появились признаки возрастающего конкурентного давления**, с которым сталкивается экспорт Беларуси на российском рынке, о чем свидетельствует сокращение рыночной доли Беларуси в общем потреблении в России.

4.113 Процесс интеграции с Россией важен для Беларуси по двум причинам. Во-первых, Россия обеспечивает непосредственный спрос на традиционные белорусские экспортные товары, включая трудоемкую продукцию сектора по производству машин и оборудования. Во-вторых, интеграционный процесс стал основной движущей силой, обеспечившей корректировку экономической политики в последнее время, включая несколько важных мер в области реформирования, таких, как унификация обменных курсов и постепенное прекращение прямого финансирования Национальным банком бюджетного дефицита.

4.114 Экономические и торговые отношения с Россией имели большое значение для начального периода роста в Беларуси во второй половине 1990-х годов. Благодаря особым связям с Россией в разгар экономического спада в СНГ Беларусь смогла сохранить свои производственные мощности в обрабатывающей промышленности в большей степени, чем это удалось какой-либо другой стране СНГ, включая Россию. Союзный договор уже принес важные плоды, ускорив взаимную торговлю путем создания действующего Таможенного союза, что привело к фактическому отказу от совместной таможенной границы. В то же время чрезмерная экспортная ориентированность на Россию свидетельствует о двойственной природе экспортных возможностей Беларуси.

4.115 Торговля с Россией играла важную роль в поддержке белорусской экономики с помощью существенных эксплицитных и имплицитных ресурсных трансфертов. Основными каналами этих трансфертов были льготные цены на российские энергоносители, нерыночные торговые договоренности (такие, как бартерные операции и межправительственные соглашения о взаимных прямых поставках), а также одностороннее нарушение белорусской стороной положений Союзного договора. Трансферты ресурсов играли важную роль в течение всего постсоветского периода. Беларусь, как и другие страны СНГ, по-прежнему получает выгоду от импортных цен на энергоносители, которые значительно ниже мировых, однако роль этого фактора постоянно снижается. Более того, до недавнего времени Беларусь пользовалась большими льготами в отношении энергоносителей по сравнению с другими странами СНГ. Так, если сравнить со стоимостью импортного газа для Украины, среднегодовой трансферт для Беларуси в результате более низких цен на газ составил около 2 % ВВП в 2000–2003 годах.

4.116 Беларусь использовала ренту, получаемую в результате особых отношений с Россией, достаточно стратегически. Значительная ее часть была в централизованном порядке направлена Правительством на реализацию различных государственных программ, включая инвестиции в инфраструктуру, поддержку предприятий и оказание социальной помощи в масштабах всей экономики. Однако в среднесрочной перспективе

Беларусь неизбежно столкнется с издержками, вызванными необходимостью внесения корректировок в связи с предстоящим повышением цен на поставки газа и нефти из России. Если сравнивать с фактическими ценами на энергоносители и объемами импорта в 2003 году, то издержки, связанные с повышением цен на нефть, превысят 6 % ВВП в год.

4.117 В целом торговый режим Беларуси характеризуется умеренными тарифными ставками на импорт товаров и довольно многочисленными нетарифными барьерами. В 1998–2003 годах средние тарифные ставки на импорт товаров оставались стабильными и довольно умеренными – 10–14 %. Тарифы на импорт сельскохозяйственной продукции, судя по всему, не являются чрезмерно высокими, за исключением некоторых товарных позиций. Фискальное значение налогообложения импорта довольно умеренное, что оправдывает необходимость упрощения перечня импортных тарифов, который в настоящее время чрезмерно сегментирован.

4.118 Однако неофициальные и регуляторные нетарифные барьеры сводят на нет выгоды, предоставляемые законодательно установленным либеральным тарифным режимом. Как на национальном, так и на местном уровне действуют различные специальные административные правила, ограничивающие торговлю. Правительству Беларуси рекомендуется пересмотреть обширный массив нормативных документов с целью обеспечения большей открытости для международной торговли. Также Правительству следует оптимизировать свою практику определения таможенной стоимости ввозимых товаров и избавиться от использования минимальных импортных цен под прикрытием индикативных цен на импорт.

4.119 Необходимо ускорить реформирование системы стандартов. Несмотря на то, что законодательная база в основном создана, медленная реализация реформ не позволила осуществить переход от чрезмерного обязательного регулирования, присущего советской системе ГОСТов, к современной двухуровневой системе обязательных технических норм и добровольных стандартов, отвечающих международным требованиям.

4.120 Законодательство Беларуси, касающееся условий привлечения иностранных инвестиций, создания и функционирования СЭЗ, достаточно продумано. Однако это не привело к существенному притоку иностранных инвестиций вследствие неблагоприятной деловой среды в масштабах экономики.

4.121 Результаты деятельности руководства республики, направленной на региональную интеграцию, оказались довольно успешными в отношениях с Россией и не слишком впечатляющими в отношениях с ЕС. В силу своего географического положения Беларусь должна активизировать стратегию торговой интеграции с ЕС при условии, что это позволяет сделать политическая ситуация.

4.122 **В последнее время Беларусь добилась впечатляющих успехов на пути вступления в ВТО, приняв большое количество новых законов, соответствующих правилам ВТО. Тем не менее многое в этой области еще предстоит сделать.** Учитывая, что пока не достигнуто ни одного двустороннего соглашения о доступе на рынок, Беларусь необходимо рассматривать как страну, находящуюся на ранней стадии вступления. Новые законы должны быть дополнены соответствующей нормативной базой, действующие положения должны быть пересмотрены и при необходимости доработаны. Кроме того, очень многое предстоит сделать в области либерализации и

демонополизации ряда секторов, включая финансовые и телекоммуникационные услуги. В целях ускорения процесса гармонизации правовой и нормативной базы в соответствии с правилами ВТО Правительство может воспользоваться международной технической помощью.

4.123 Ключевые проблемы, с которыми Беларусь может столкнуться в ходе предстоящих переговоров о вступлении в ВТО, – это общие проблемы, касающиеся деловой среды в стране, включая также такие вопросы, как субсидии и ограничения на импорт.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.1. ТОРГОВАЯ СТАТИСТИКА

Таблица А4.1. Платежный баланс
(миллионов долларов США)

Статьи	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Счет текущих операций	-515,9	-859,2	-1 016,5	-193,7	-338,4	-394,4	-311,2	-423,5	-1 042,9
кредит	6 907,7	7 974,8	7 245,1	6 557,5	7 843,6	8 706,0	9 610,4	11 990,8	16 191,6
дебет	-7 423,6	-8 834,0	-8 261,6	-6 751,2	-8 182,0	-9 100,4	-9 921,6	-12 414,3	-17 234,5
I. Товары и услуги	-576,4	-853,0	-1 019,2	-255,5	-446,4	-505,7	-481,5	-670,7	-1 353,1
кредит	6 698,1	7 837,5	7 097,4	6 399,7	7 640,8	8 476,4	9 305,5	11 572,8	15 666,4
дебет	-7 274,5	-8 690,5	-8 116,6	-6 655,2	-8 087,2	-8 982,1	-9 787,0	-12 243,5	-17 019,5
Товары	-1 148,5	-1 407,0	-1 501,1	-570,0	-884,1	-806,7	-914,3	-1 255,6	-2 065,7
кредит	5 790,1	6 918,7	6 172,3	5 646,4	6 640,5	7 334,1	7 964,7	10 072,9	13 916,8
дебет	-6 938,6	-8 325,7	-7 673,4	-6 216,4	-7 524,6	-8 140,8	-8 879,0	-11 328,5	-15 982,5
Услуги	572,1	554,0	481,9	314,5	437,7	301,0	432,8	584,9	712,6
кредит	908,0	918,8	925,1	753,3	1 000,3	1 142,3	1 340,8	1 499,9	1 749,6
дебет	-335,9	-364,8	-443,2	-438,8	-562,6	-841,3	-908,0	-915,0	-1 037,0
II. Доходы	-30,8	-84,6	-92,9	-42,0	-46,7	-42,8	-28,6	25,1	25,5
кредит	74,1	31,2	26,8	20,8	25,7	27,0	44,5	126,3	146,5
дебет	-104,9	-115,8	-119,7	-62,8	-72,4	-69,8	-73,1	-101,2	-121,0
III. Текущие трансферты	91,3	78,4	95,6	103,8	154,7	154,1	198,9	222,1	284,7
кредит	135,5	106,1	120,9	137,0	177,1	202,6	260,4	291,7	378,7
дебет	-44,2	-27,7	-25,3	-33,2	-22,4	-48,5	-61,5	-69,6	-94,0
Счет операций с капиталом и финансовых операций	694,0	806,3	844,2	434,2	84,3	399,8	438,2	382,4	736,3
кредит	2 044,2	1 339,3	1 664,7	1 457,3	1 307,5	1 597,5	2 371,8	2 975,2	3 960,5
дебет	-1 350,2	-533,0	-820,5	-1 023,1	-1 223,2	-1 197,7	-1 933,6	-2 592,8	-3 224,2
I. Счет операций с капиталом	1 006,0	133,2	170,1	54,6	69,4	56,3	52,7	68,9	48,8
кредит	1 162,1	248,0	261,3	146,5	125,6	132,3	119,8	133,2	128,3
дебет	-156,1	-114,8	-91,2	-91,9	-56,2	-76,0	-67,1	-64,3	-79,5
I. Капитальные трансферты	1 006,0	133,2	170,1	54,6	69,4	56,3	52,7	68,9	48,8
кредит	1 162,1	248,0	261,3	146,5	125,6	132,3	119,8	133,2	128,3
дебет	-156,1	-114,8	-91,2	-91,9	-56,2	-76,0	-67,1	-64,3	-79,5
II. Финансовый счет	-312,0	673,1	674,1	379,6	14,9	343,5	385,5	313,5	687,5
кредит	882,1	1 091,3	1 403,4	1 310,8	1 181,9	1 465,2	2 252,0	2 842,0	3 832,2
дебет	-1 194,1	-418,2	-729,3	-931,2	-1 167,0	-1 121,7	-1 866,5	-2 528,5	-3 144,7
I. Прямые инвестиции	104,5	349,5	200,9	443,2	118,6	95,5	453,3	170,3	168,1
кредит	104,5	351,6	203,2	444,0	118,8	96,2	581,4	755,8	898,0
дебет	0	-2,1	-2,3	-0,8	-0,2	-0,7	-128,1	-585,5	-729,9
1.1. За границу	0	-2,1	-2,3	-0,8	-0,2	-0,3	206,2	-1,5	-1,3
кредит	0	0	0	0	0	0,3	207,5	0	0,2
дебет	0	-2,1	-2,3	-0,8	-0,2	-0,6	-1,3	-1,5	-1,5
1.2. Во внутреннюю экономику	104,5	351,6	203,2	444,0	118,8	95,8	247,1	171,8	169,4
кредит	104,5	351,6	203,2	444,0	118,8	95,9	373,9	755,8	897,8
дебет	0	0	0	0	0	-0,1	-126,8	-584,0	-728,4
2. Портфельные инвестиции	-14,5	-19,8	14,6	-20,6	44,4	-19,9	-9,1	6,1	59,7
кредит	3,4	41,8	55,7	36,7	146,3	163,9	162,1	271,7	226,4
дебет	-17,9	-61,6	-41,1	-57,3	-101,9	-183,8	-171,2	-265,6	-166,7
2.1. Активы	-17,7	-61,6	28,0	-15,4	-5,7	25,5	-2,4	0,8	3,2

кредит	0	0	30,9	4,1	19,7	34,8	13,4	2,1	17,7
дебет	-17,7	-61,6	-2,9	-19,5	-25,4	-9,3	-15,8	-1,3	-14,5
2.2. Обязательства	3,2	41,8	-13,4	-5,2	50,1	-45,4	-6,7	5,3	56,5
кредит	3,4	41,8	24,8	32,6	126,6	129,1	148,7	269,6	208,7
дебет	-0,2	0	-38,2	-37,8	-76,5	-174,5	-155,4	-264,3	-152,2
3. Другие инвестиции	-323,4	268,0	404,0	-77,5	-72,5	262,7	42,2	123,3	715,5
кредит	769,8	622,1	1 083,5	791,2	889,9	1 179,1	1 393,1	1 778,6	2707,3
дебет	-1 093,2	-354,1	-679,5	-868,7	-962,4	-916,4	-1 350,9	-1655,3	-1 991,8
3.1. Активы	-131,5	49,9	199,4	-36,7	41,7	-139,2	-309,4	-61,0	-145,6
кредит	2,6	65,0	425,0	214,5	221,4	224,2	460,8	638,8	933,1
дебет	-134,1	-15,1	-225,6	-251,2	-179,7	-363,4	-770,2	-699,8	-1 078,7
3.1.1. Коммерческие кредиты	-93,9	59,6	187,9	-8,8	55,8	-36,5	-121,4	37,5	-269,1
кредит	0	59,6	187,9	0	55,8	0	0	37,5	0
дебет	-93,9	0	0	-8,8	0	-36,5	-121,4	0	-269,1
3.1.2. Ссуды	0	-4,2	7,1	-7,0	1,6	-21,2	-35,2	12,6	6,0
кредит	0	1,7	12,8	0,2	1,9	0,6	1,8	14,7	15,3
дебет	0	-5,9	-5,7	-7,2	-0,3	-21,8	-37,0	-2,1	-9,3
3.1.3. Депозиты, счета и наличные деньги	-40,2	-7,4	18,8	-6,1	9,8	-64,6	-145,2	-58,0	134,3
кредит	0	1,5	78,7	213,4	143,9	223,2	444,8	584,3	905,6
дебет	-40,2	-8,9	-59,9	-219,5	-134,1	-287,8	-590,0	-642,3	-771,3
3.1.4. Прочие активы	2,6	1,9	-14,4	-14,8	-25,5	-16,9	-7,6	-53,1	-16,8
кредит	2,6	2,2	145,6	0,9	19,8	0,4	14,2	2,3	12,2
дебет	0	-0,3	-160,0	-15,7	-45,3	-17,3	-21,8	-55,4	-29,0
3.2. Обязательства	-191,9	218,1	204,6	-40,8	-114,2	401,9	351,6	184,3	861,1
кредит	767,2	557,1	658,5	576,7	668,5	954,9	932,3	1 139,8	1 774,2
дебет	-959,1	-339,0	-453,9	-617,5	-782,7	-553,0	-580,7	-955,5	-913,1
3.2.1. Коммерческие кредиты	187,1	359,0	-59,7	-5,0	-125,5	-19,1	56,3	96,2	671,9
кредит	187,1	359,0	3,3	0	0	0	56,3	96,2	671,9
дебет	0	0	-63,0	-5,0	-125,5	-19,1	0	0	0
3.2.2. Ссуды	76,9	76,6	-19,0	-26,8	50,4	321,7	315,0	58,0	187,4
кредит	157,9	155,2	223,4	349,7	496,7	753,1	816,2	920,5	1 018,6
дебет	-81,0	-78,6	-242,4	-376,5	-446,3	-431,4	-501,2	-862,5	-831,2
3.2.3. Депозиты, счета и наличные деньги	156,2	-81,7	-7,4	-7,1	-44,7	61,5	32,0	78,7	16,2
кредит	156,2	5,1	71,5	5,4	8,7	61,5	38,6	78,7	44,6
дебет	0	-86,8	-78,9	-12,5	-53,4	0	-6,6	0	-28,4
3.2.4. Прочие обязательства	-612,1	-135,8	290,7	-1,9	5,6	37,8	-51,7	-48,6	-14,4
кредит	266,0	37,8	360,3	221,6	163,1	140,3	21,2	44,4	39,1
дебет	-878,1	-173,6	-69,6	-223,5	-157,5	-102,5	-72,9	-93,0	-53,5
4. Резервные активы	-78,6	75,4	54,6	34,5	-75,6	5,2	-100,9	13,8	-255,8
кредит	4,4	75,8	61,0	38,9	26,9	26,0	115,4	35,9	0,5
дебет	-83,0	-0,4	-6,4	-4,4	-102,5	-20,8	-216,3	-22,1	-256,3
Статистические расхождения и многосторонние расчеты	-178,1	52,9	172,3	-240,5	254,1	-5,4	-127,0	41,1	306,6
Общий баланс	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Источник: НББ.

Таблица А4.2. Географическая структура экспорта (млн долл. США)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	7301,2	7069,7	5908,9	7331,0	7450,6	8020,9	9945,6	13751,7
СНГ	5378,9	5160,2	3621,6	4404,7	4493,7	4384,4	5453,4	7295,8
Украина	425,4	386,9	280,6	559,7	421,8	271,6	343,5	539,8
Россия	4780,0	4608,1	3222,0	3715,7	3962,7	3977,1	4898,7	6463,0
Другие страны СНГ	173,5	165,1	119,0	129,3	109,2	135,7	211,2	293,0
Остальной мир	1922,3	1909,5	2287,3	2926,3	2956,9	3636,5	4492,2	6455,9
ЕС-15	492,6	481,9	526,4	689,4	821,4	1440,3	2279,1	3298,1
Германия	217,3	199,6	215,5	231,7	241,0	347,9	421,2	502,8
Великобритания	30,2	38,2	51,6	95,9	222,9	493,7	938,3	1147,6
Италия	64,2	73,0	64,8	76,1	85,4	130,1	135,2	143,0
Новые члены ЕС-10	571,6	639,4	797,7	1361,4	1286,9	1245,1	1287,8	1744,9
Латвия	72,5	171,4	260,4	467,3	492,3	520,1	344,2	326,0
Литва	137,8	157,6	174,7	348,8	275,8	256,7	265,0	356,3
Польша	245,8	184,9	208,3	276,8	248,0	273,3	434,2	728,8
Китай	115,8	99,7	169,5	136,2	143,1	217,4	162,3	301,5
США	93,2	103,4	80,1	99,3	77,4	91,3	102,5	162,8
Бразилия	60,6	58,9	67,5	65,9	76,7	89,4	113,4	146,4

Источник: WITS/COMTRADE; Министерство статистики и анализа.

Таблица А4.3. Географическая структура импорта (млн долл. США)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	8688,8	8549,3	6673,7	8492,4	8286,4	9092,3	11558,0	16345,5
СНГ	5817,0	5554,4	4288,8	6015,4	5796,8	6295,3	8006,2	11806,1
Украина	967,5	739,9	415,7	340,6	277,4	290,7	362,1	544,9
Россия	4673,1	4670,4	3766,7	5549,7	5437,9	5922,3	7559,3	11142,6
Другие страны СНГ	176,4	144,1	106,3	125,2	81,5	82,4	84,9	118,6
Остальной мир	2871,8	2994,8	2384,9	2477,0	2489,6	2797,0	3551,8	4539,4
ЕС-15	1431,6	1492,5	1321,5	1290,0	1271,1	1482,9	1776,7	2242,0
Германия	691,1	757,7	693,0	587,6	604,1	693,1	820,3	1081,0
Великобритания	99,1	116,9	80,1	106,4	61,4	67,7	79,3	128,4
Италия	157,9	179,0	167,9	162,6	164,1	215,2	283,9	300,5
Новые члены ЕС-10	729,2	752,2	487,0	534,6	475,5	495,8	734,8	997,2
Латвия	67,1	56,5	32,2	29,7	36,1	36,1	44,3	85,0
Литва	191,9	208,0	102,6	69,0	107,3	109,4	154,2	175,6
Польша	250,0	282,9	212,5	215,8	202,0	221,8	348,5	475,0
Китай	36,2	41,5	37,8	47,4	41,3	46,5	71,8	158,0
США	138,1	124,6	129,6	138,7	131,6	103,2	150,2	195,6
Бразилия	50,6	52,1	35,9	42,3	60,8	104,5	89,2	97,0

Источник: WITS/COMTRADE; Министерство статистики и анализа.

Таблица А4.4. Товарная структура экспорта, %

	Код МСТК	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего, млн долл. США		7069,7	5908,9	7331,1	7450,6	8020,9	9945,6	13751,7
Всего		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пищевые продукты	(0+1+22+4)	8,5	7,5	6,8	8,0	7,7	8,4	8,3
Сельскохозяйственное сырье	(2-22-26-27-28)	1,4	1,8	1,6	1,5	2,0	2,1	1,9
Текстильное волокно	(26)	1,6	1,7	2,0	2,0	1,7	1,4	1,2
Руда, минералы и металлы	(27+28+68)	1,0	0,8	0,8	0,9	1,3	1,0	0,7
Энергоресурсы	(3)	7,8	9,1	19,8	17,8	20,3	22,0	26,9
Продукция обрабатывающей промышленности	(5 to 8-67-68)	72,5	70,7	62,8	65,3	59,7	57,4	52,9
Железо и сталь	(67)	5,4	4,2	3,7	3,7	3,9	4,1	5,0
Прочее		1,7	4,3	2,5	0,9	3,4	3,4	3,1

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица А4.5. Товарная структура импорта, %

	Код МСТК	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего, млн долл. США		8549,3	6673,7	8492,4	8286,4	9092,3	11504,9	16345,5
Всего		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пищевые продукты	(0+1+22+4)	11,1	12,3	12,1	13,0	10,8	9,9	9,1
Сельскохозяйственное сырье	(2-22-26-27-28)	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6	1,4	1,2
Текстильное волокно	(26)	0,8	1,0	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7
Руда, минералы и металлы	(27+28+68)	3,1	3,5	3,6	3,4	3,6	3,6	3,6
Энергоресурсы	(3)	23,8	22,9	30,4	26,8	25,7	26,4	27,7
Продукция обрабатывающей промышленности	(5 to 8-67-68)	49,5	47,9	43,2	47,1	44,7	45,0	44,7
Железо и сталь	(67)	8,4	8,6	6,8	6,7	6,0	6,7	7,6
Прочее		1,6	2,1	1,5	0,6	7,0	6,3	5,5

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица А4.6. Товарная структура экспорта по классификации ШЭК, %

	Код ШЭК	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего, млн долл. США		7069,7	5908,9	7326,4	7450,6	8020,9	9945,6	13329,4
Всего		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пищевые продукты и напитки:	1	8,2	7,2	6,5	7,7	7,4	8,0	8,3
сырьевые: главным образом для промышленности	111	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0
сырьевые: главным образом для личного потребления	112	1,1	1,5	0,9	0,7	0,5	0,7	0,6
обработанные: главным образом для промышленности	121	0,8	0,4	0,8	1,0	0,8	0,8	0,9
обработанные: главным образом для личного потребления	122	6,3	5,3	4,8	5,9	6,0	6,3	6,8
Промышленные ресурсы, не включенные в другие группировки (н. в. г.*):	2	36,4	36,5	34,1	34,9	33,5	33,0	32,4
сырьевые	21	1,8	1,5	1,5	1,5	2,1	1,7	1,4
обработанные	22	34,7	35,0	32,6	33,4	31,3	31,4	31,0
Топливо и смазочные материалы:	3	7,6	8,9	19,6	17,3	19,9	21,6	27,3
сырьевые	31	0,4	0,5	0,9	1,0	1,2	1,5	1,9
обработанные: автомобильный бензин	321	7,1	8,4	18,5	16,2	18,4	19,7	24,7

обработанные: прочие	322	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,7
Средства производства (за исключением транспортного оборудования), детали и принадлежности к ним:	4	12,3	12,4	10,4	11,7	11,3	10,6	9,8
средства производства (за исключением транспортного оборудования)	41	9,0	9,9	8,0	9,0	9,0	8,4	7,8
детали и принадлежности	42	3,3	2,5	2,4	2,7	2,3	2,2	2,0
Транспортное оборудование, детали и принадлежности к нему:	5	18,0	15,1	13,3	12,9	11,0	10,4	10,4
легковые автомобили	51	0,6	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
прочие: промышленные	521	8,7	8,3	7,8	7,7	7,1	6,4	6,5
прочие: непромышленные	522	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2
детали и принадлежности	53	8,4	6,2	5,0	4,8	3,6	3,8	3,6
Потребительские товары, н. в. г.:	6	15,7	15,6	13,5	14,6	13,5	13,0	11,8
длительного пользования	61	6,1	6,4	5,9	6,6	6,7	6,6	6,1
полудлительного пользования	62	6,4	6,1	5,0	5,2	4,1	3,8	3,3
кратковременного пользования	63	3,2	3,0	2,7	2,8	2,7	2,7	2,3
Товары, н. в. г.	7	1,7	4,3	2,5	0,9	3,4	3,3	0,0

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Н. в. г. – товары, не включенные в другие группы.

Таблица А4.7. Товарная структура импорта по классификации ШЭК, %

	Код ШЭК	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего, млн долл. США		8549,3	6673,7	8646,2	8286,4	9092,3	11558,0	15443,8
Всего		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пищевые продукты и напитки:	1	7,7	8,8	9,3	9,9	8,1	7,5	7,3
сырьевые: главным образом для промышленности	111	1,3	2,5	3,3	1,1	0,9	0,7	0,9
обработанные: главным образом для личного потребления	112	1,1	1,1	0,9	1,1	0,8	0,9	0,8
обработанные: главным образом для промышленности	121	2,1	2,5	2,2	2,4	2,1	1,5	1,3
обработанные: главным образом для личного потребления	122	3,2	2,8	2,9	5,3	4,3	4,3	4,3
Промышленные ресурсы, н. в. г.:	2	35,0	38,0	34,4	34,4	33,3	33,7	35,4
сырьевые	21	3,4	3,9	4,1	3,2	3,5	3,3	3,3
обработанные	22	31,6	34,1	30,3	31,2	29,7	30,4	32,1
Горюче-смазочные материалы:	3	23,8	22,9	30,4	26,9	25,7	26,3	29,3
сырьевые	31	19,2	18,3	25,7	23,3	22,6	23,0	27,1
обработанные: автомобильный бензин	321	1,4	1,8	2,5	1,1	1,1	1,4	1,1
обработанные: прочие	322	3,3	2,9	2,2	2,5	2,1	1,9	1,0
Средства производства (за исключением транспортного оборудования), детали и принадлежности к ним:	4	14,9	14,4	12,6	13,6	13,7	14,8	16,7
средства производства (за исключением транспортного оборудования)	41	9,5	9,5	8,5	8,9	9,5	10,5	11,2
детали и принадлежности	42	5,4	4,9	4,1	4,7	4,2	4,3	5,5
Транспортное оборудование, детали и принадлежности к нему:	5	9,6	7,2	5,5	8,6	6,3	5,3	6,1
легковые автомобили	51	1,0	0,4	0,3	1,8	0,2	0,2	0,2
прочие: промышленные	521	2,7	2,3	1,5	3,0	3,0	2,1	1,9
прочие: непромышленные	522	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
детали и принадлежности	53	6,0	4,5	3,7	3,8	3,0	3,1	3,9

Потребительские товары, н. в. г.:	6	7,2	6,7	6,2	6,1	5,9	5,8	5,3
длительного пользования	61	1,0	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7
полудлительного пользования	62	1,4	1,3	1,4	1,5	1,5	1,3	1,4
кратковременного пользования	63	4,9	4,7	4,3	4,0	3,8	3,8	3,2
Товары, н. в. г.	7	1,6	2,1	1,6	0,6	7,0	6,5	0,0

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица А4.8. Общий экспорт, без нефтепродуктов

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего, тысяч долл. США	7 069 724,8	5 908 935,1	7 331 030,1	7 450 625,7	8 020 911,8	9 945 588,4	13 751 699,6
Экспорт без нефтепродуктов	6 524 908,3	5 380 342,9	5 895 298,7	6 136 581,2	6 415 886,2	7 795 091,7	10 154 978,3
СНГ							
Общий экспорт	5 160 188,6	3 621 620,9	4 404 729,7	4 493 730,0	4 384 404,2	5 434 605,1	7 295 817,6
Экспорт без нефтепродуктов	4 819 081,8	3 468 992,2	3 945 226,1	4 252 960,8	4 282 909,1	5 337 581,3	6 936 893,7
<i>Россия</i>							
Общий экспорт	4 608 147,1	3 222 030,6	3 715 696,8	3 962 717,2	3 977 107,1	4 879 857,8	6 462 976,6
Экспорт без нефтепродуктов	4 317 793,2	3 173 261,5	3 649 765,5	3 916 999,8	3 956 617,0	4 845 884,7	6 222 220,6
<i>Украина</i>							
Общий экспорт	386 903,8	280 609,9	559 727,9	421 818,7	271 581,6	343 520,0	539 809,6
Экспорт без нефтепродуктов	346 705,3	185 243,9	187 676,7	252 388,9	209 665,6	302 747,1	451 232,7
<i>Другие страны СНГ</i>							
Общий экспорт	165 137,7	118 980,4	129 305,0	109 194,1	135 715,5	211 227,3	293 031,4
Экспорт без нефтепродуктов	154 583,3	110 486,8	107 783,9	83 572,1	116 626,5	188 949,5	263 440,4
Остальной мир							
Общий экспорт	1 909 536,2	2 287 314,2	2 926 300,4	2 956 895,7	3 636 507,6	4 510 983,3	6 455 882,0
Экспорт без нефтепродуктов	1 705 826,5	1 911 350,7	1 950 072,6	1 883 620,4	2 132 977,1	2 457 510,4	3 218 084,6
<i>ЕС – 15</i>							
Общий экспорт	481 923,9	526 371,8	689 449,0	821 448,5	1 440 298,1	2 279 044,2	3 298 117,4
Экспорт без нефтепродуктов	461 234,8	498 626,8	560 480,5	543 282,2	645 564,4	800 573,5	907 736,0
<i>Германия</i>							
Общий экспорт	199 585,1	215 496,2	231 726,1	241 044,9	347 941,1	421 183,8	502 848,3
Экспорт без нефтепродуктов	195 186,2	214 740,4	231 698,5	233 509,8	265 856,0	315 450,7	364 142,9
<i>Великобритания</i>							
Общий экспорт	38 162,1	51 641,1	95 895,2	222 930,5	493 725,9	938 265,4	1 147 562,7
Экспорт без нефтепродуктов	33 275,6	32 834,9	31 266,4	26 328,1	35 667,5	36 075,0	64 196,2
<i>Италия</i>							
Общий экспорт	73 032,8	64 775,8	76 050,5	85 410,8	130 059,4	135 252,0	142 956,7
Экспорт без нефтепродуктов	72 083,4	64 282,0	74 859,7	82 826,8	130 059,4	133 982,2	140 952,4
<i>Новые члены ЕС – 10</i>							
Общий экспорт	639 359,8	797 739,1	1 361 440,6	1 286 872,9	1 245 086,1	1 288 018,2	1 744 902,1
Экспорт без нефтепродуктов	457 462,5	463 400,7	518 599,4	506 334,1	555 958,4	732 551,6	938 357,2
<i>Латвия</i>							
Общий экспорт	171 405,1	260 431,1	467 311,3	492 265,9	520 108,8	344 349,7	325 999,9
Экспорт без	82 686,4	86 177,0	91 285,9	79 370,2	86 744,9	110 526,0	153 700,4

нефтепродуктов							
<i>Литва</i>							
Общий экспорт	157 566,8	174 653,7	348 777,0	275 803,8	256 736,1	264 981,6	356 277,0
Экспорт без нефтепродуктов	138 380,2	123 965,5	139 670,2	158 530,7	177 795,3	240 422,3	283 412,8
<i>Польша</i>							
Общий экспорт	184 918,3	208 326,0	276 753,1	248 001,4	273 280,0	434 171,6	728 753,7
Экспорт без нефтепродуктов	136 833,5	162 877,9	207 120,0	165 860,3	193 020,4	243 819,5	357 001,1
Китай							
Общий экспорт	99 651,4	169 459,3	136 218,0	143 054,2	217 428,6	162 252,2	301 490,8
Экспорт без нефтепродуктов	99 651,4	169 459,3	136 218,0	143 054,2	217 428,0	162 250,8	301 490,8
США							
Общий экспорт	103 351,2	80 107,7	99 286,4	77 429,5	91 315,8	102 468,7	162 830,9
Экспорт без нефтепродуктов	103 346,7	80 018,4	99 068,4	76 431,3	86 012,6	102 468,7	153 141,2

Источник: WITS/COMTRADE; расчеты экспертов Всемирного банка.

Таблица А4.9. Индекс диверсификации экспорта по трехзначному уровню МСТК

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	0,504	0,530	0,551	0,557	0,546	0,536
СНГ	0,477	0,502	0,498	0,496	0,465	0,459
Россия	0,458	0,479	0,481	0,481	0,481	0,476
Остальной мир	0,668	0,669	0,697	0,705	0,718	0,715
ЕС – 15	0,769	0,742	0,751	0,773	0,779	0,795

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица А4.10. Индекс Хиршмана по трехзначному уровню МСТК

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	0,153	0,170	0,221	0,204	0,219	0,228
СНГ	0,151	0,149	0,165	0,142	0,140	0,140
Россия	0,153	0,146	0,142	0,141	0,141	0,140
Остальной мир	0,256	0,289	0,361	0,387	0,418	0,447
ЕС – 15	0,216	0,213	0,252	0,364	0,519	0,615

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

Таблица А4.11. Индексы выявленных сравнительных преимуществ: общий экспорт, трехзначный уровень МСТК*

Код МСТК	Наименование продукта	1998	1999	2000	2001	2002	2003
011	Говядина, свежая/охлажденная/заморожен.	0,78	0,55	0,52	1,77	2,03	2,21
017	Мясо/субпродукты консервированные н. в. г.	1,33	1,72	1,68	2,03	2,44	3,36
022	Молочные продукты, кроме масла/сыра	1,72	1,43	2,97	3,85	3,02	4,73
023	Масло и сыр	8,30	7,86	7,06	10,29	11,06	12,75
024	Сыр и творог	3,23	2,19	2,54	2,93	2,82	3,43
025	Яйца, альбумин	18,33	26,80	18,18	15,10	10,42	10,14
037	Рыба/моллюски/консервированные	0,56	0,58	0,71	0,83	1,74	2,10
045	Зерно хлебных злаков, н. в. г.	0,41	0,02	0,00	0,94	2,89	5,06
046	Мука/пищевая пшеница/ржано-пшеничная	1,08	0,54	2,94	1,04	0,08	0,20
047	Зерновая мука грубого помола/мука, н. в. г.	13,22	1,75	1,03	2,42	0,20	5,81
061	Сахар/меласса/мед	5,82	6,40	6,67	5,65	8,68	8,09
062	Кондитерские изделия из сахара	5,01	5,12	5,70	4,13	3,64	3,33
073	Шоколад/какао-продукты	1,30	1,35	1,99	2,08	2,18	1,47
091	Маргарин/шортенинг	4,32	3,47	4,40	2,60	0,82	1,10
211	Шкура/кожа (без меха) необработанная	1,13	0,70	0,77	0,95	4,99	2,25
212	Кожа с мехом/штг., необработанная	4,26	8,70	9,35	6,31	4,12	5,78
245	Дрова/древесный уголь	0,97	1,62	1,73	1,67	1,21	2,33
247	Древесина необработанная/брусковая	2,92	2,70	2,45	2,95	3,00	2,79
248	Древесина простой обработки	1,71	2,38	2,44	2,13	2,47	2,73
265	Текстильное волокно без хлопка/джута	4,26	5,01	3,94	8,68	10,32	7,70
266	Синтетическая прядильная нить	17,30	20,43	24,57	25,81	20,00	27,35
273	Камень/песок/гравий	2,15	1,34	1,49	2,14	2,36	1,69
278	Другие сырые минералы	2,86	1,72	1,43	1,14	1,58	1,73
288	Отходы обычного черного металла, н. в. г.	0,88	1,24	1,10	1,51	3,30	1,40
322	Брикеты/бурый уголь/торф	1,47	1,56	0,80	0,84	2,43	4,01
334	Низкосортный бензин/битумные масла	4,64	4,53	6,97	6,75	8,30	9,80
335	Остаточные нефтепродукты	1,48	1,02	1,52	3,17	2,81	3,11
533	Красители/краски/лаки	2,42	1,66	1,55	2,55	0,79	0,60
562	Минеральные удобрения	23,80	31,81	27,45	29,17	32,31	29,83
571	Первичный этиленовый полимер	2,41	2,73	3,01	3,44	2,72	2,55
592	Крахмалы/клеи и т. п.	2,32	1,83	2,57	2,76	2,16	1,96
611	Кожа	1,09	1,23	1,09	1,51	1,34	2,30
613	Дубленая/выделанная кожа с мехом	2,58	3,78	2,24	1,38	3,72	3,31
625	Резиновые шины/протекторы	5,97	4,28	3,77	3,50	1,93	2,04
634	Шпон/фанера и т. п.	2,54	2,46	2,53	2,58	2,34	2,08
651	Текстильная комплексная нить	3,43	4,60	4,13	3,99	3,62	3,71
654	Текстильное волокно, н.в. г.	5,38	6,92	6,16	5,36	5,72	5,95
657	Специальная пряжа/волокно	2,94	1,95	2,26	2,69	2,23	2,38
659	Настил пола и т. п.	2,38	2,38	3,03	2,84	2,32	1,84
662	Глина/огнеупорный материал	2,65	3,20	4,49	5,09	4,79	4,33
672	Сырьё/изделия из железа/стали	7,79	9,26	9,49	4,96	4,60	3,70
676	Железные/стальные прутья/бруски и т. п.	4,70	3,52	3,10	5,02	5,07	5,62
677	Железный/стальной материал для ж/д транспорта	3,86	2,70	0,02	0,10	0,19	0,81
678	Железный/стальной провод	4,81	4,92	5,30	5,46	6,42	6,96
693	Метизы без электроизоляторов	13,45	15,26	14,12	12,52	11,90	13,21

697	Бытовые приборы из обычного металла	2,70	3,97	3,91	4,18	4,02	3,81
721	Сельскохозяйственные машины, исключая тракторы	2,22	4,33	3,91	3,57	2,40	1,58
722	Тракторы	14,71	27,11	21,19	21,79	17,74	14,82
746	Шариковые и роликовые подшипники	3,95	3,17	2,75	2,43	2,05	1,20
775	Бытовое оборудование	2,73	3,86	3,90	4,15	4,24	3,92
782	Автотранспорт (товары/услуги)	6,26	6,37	5,50	5,42	4,39	3,84
783	Дорожные автомобили, н. в. г.	3,76	3,38	7,02	6,54	7,17	5,74
786	Трейлеры/автоприцепы и т. п.	4,45	4,59	4,14	4,39	3,80	2,53
811	Здания из сборных элементов	4,46	3,40	3,53	3,35	2,06	1,28
812	Санитарная/санитарно-техническая/теплоарматура	2,66	1,47	1,63	2,17	1,98	2,17
821	Мебель/отделочные материалы	2,55	2,03	1,81	1,94	1,97	1,82
842	Женская одежда/одежда для девочек тканая	1,97	2,08	2,01	2,10	1,71	1,57
844	Женская одежда/одежда для девочек вязаная/вышитая	2,15	1,28	0,94	1,10	0,72	0,61
851	Обувь	2,44	2,31	1,89	1,68	0,86	0,73
871	Оптические приборы, н. в. г.	1,11	1,18	1,43	3,10	3,53	2,58
891	Оружие и боеприпасы	2,46	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Товары с ВСП >2 в любом году.

**Таблица А4.12. Индексы специализации экспорта.
Экспорт в страны СНГ, трехзначный уровень МСТК***

Код МСТК	Наименование продукта	1998	1999	2000	2001	2002	2003
011	Говядина, свежая/охлажденная/замороженная	0,35	0,21	0,33	0,92	1,20	3,10
017	Мясо/субпродукты консервированные, н. в. г.	0,23	0,88	0,90	1,76	2,86	5,40
022	Молочные продукты, кроме масла/сыра	1,19	1,44	2,45	4,89	6,07	8,16
023	Масло и сыр	2,14	2,42	2,47	3,79	4,77	3,78
024	Сыр и творог	1,85	2,81	2,26	2,61	2,67	3,33
025	Яйца, альбумин	7,53	9,48	8,43	9,01	8,95	7,72
035	Рыба, сушеная/соленая/копченая	1,01	1,28	1,49	1,25	1,47	4,52
037	Рыба/моллюски/консервированные	0,63	1,01	1,70	1,23	2,19	2,96
047	Крупные изделия/мука, н. в. г.	3,80	0,89	0,71	2,06	0,27	5,85
061	Сахар/меласса/мед	1,40	0,87	1,20	0,99	2,80	2,18
062	Кондитерские изделия из сахара	1,56	2,23	2,06	2,08	3,14	3,80
212	Кожа с мехом/шт., необработанная	4,04	6,77	5,08	1,62	1,97	3,03
245	Дрова/древесный уголь	2,81	8,97	11,43	10,98	4,97	14,95
246	Древесная щепа/отходы	3,61	0,91	0,18	0,62	0,00	0,45
247	Древесина необработанная/брусковая	5,52	7,62	6,20	6,91	8,21	7,89
248	Древесина	2,23	2,02	1,35	1,02	0,90	0,53
264	Джут/необработанный, лубяное волокно/моченый лен	0,46	1,59	2,07	0,03	0,73	0,00
265	Текстильное волокно без хлопка/джута	3,05	1,86	1,50	5,73	5,21	4,64
266	Синтетическая прядильная нить	15,41	15,98	15,63	18,15	17,98	16,05
268	Шерсть/волос животных	1,90	3,60	1,62	2,53	6,04	2,90
277	Натуральный абразив, н. в. г.	0,10	0,00	3,95	1,11	0,00	0,00
288	Отходы обычного цветного металла, н. в. г.	1,88	1,52	0,96	0,02	1,46	3,77
322	Брикеты/бурый уголь/торф	2,40	0,45	0,20	0,38	0,70	0,73
334	Низкосортный бензин/битумные масла	3,34	2,32	4,17	3,10	1,64	1,04
335	Остаточные нефтепродукты	1,15	0,44	1,09	2,56	3,28	3,92
344	Нефтяной/углеводородный газ	0,00	0,01	5,54	8,91	8,98	17,56
515	Органо-неорганические соединения	4,05	2,57	1,69	1,54	2,38	3,29
562	Минеральные удобрения	12,52	8,22	6,05	5,66	4,48	4,19

571	Первичный этиленовый полимер	6,48	6,97	7,11	7,92	6,45	4,69
574	Полиацетаты/(сложные) полиэферы	1,98	1,60	1,10	1,33	1,36	2,48
579	Пластиковые отходы/обрезь	0,89	0,62	0,76	2,85	4,35	7,25
592	Крахмалы/клеи и т. п.	1,62	1,69	2,17	2,33	1,70	0,74
611	(Выделанная) кожа	1,84	2,47	2,04	2,27	3,06	2,90
621	Изделия из резины	1,41	1,09	1,07	1,82	2,14	1,97
625	Резиновые шины/протекторы	4,66	4,32	3,28	3,43	2,39	2,55
634	Шпон/фанера и т. п.	2,53	2,36	2,11	2,15	2,04	1,72
651	Текстильная пряжа	6,73	6,71	6,38	8,01	8,35	7,10
652	Хлопчатобумажная ткань, плетеная	2,26	1,48	1,71	1,83	1,51	1,41
654	Плетеная текстильная ткань, н. в. г.	1,82	1,87	1,98	2,16	2,54	2,52
657	Специальная пряжа/ткань	3,50	2,57	2,48	3,17	2,96	2,79
659	Настил пола и т. п.	1,90	2,64	2,45	2,66	2,21	1,79
661	Известь/цемент/стройматериалы	2,50	1,99	1,96	1,66	0,89	0,83
662	Глина/огнеупорный материал	1,65	2,12	2,51	3,08	3,14	2,92
663	Минеральные изделия, н. в. г.	1,71	1,49	1,71	1,82	2,40	2,72
664	Стекло	2,58	2,33	1,97	3,27	3,09	3,09
672	Сырье/изделия из железа/стали	7,12	8,03	9,49	10,37	1,19	0,28
676	Стальные прутья/сортовая сталь и т. п.	3,52	2,23	1,10	1,69	3,08	5,67
678	Железная/стальная проволока	4,04	2,93	1,86	3,20	3,20	3,17
682	Медь	0,97	0,68	0,98	0,95	3,21	1,71
683	Никель	0,36	0,38	0,65	2,46	0,21	1,00
693	Метизы без электроизоляции	8,18	8,97	6,72	7,74	9,39	8,77
694	Гвозди/винты/гайки/болты	4,23	0,79	1,06	1,32	1,32	1,69
697	Бытовые приборы из обычного металла	2,64	5,12	4,24	4,30	4,49	3,90
713	Двигатели внутреннего сгорания	3,18	2,96	2,59	2,26	2,13	2,68
721	Сельскохозяйственные машины, исключая тракторы	0,96	2,51	1,83	1,60	1,24	0,99
722	Тракторы	5,63	11,27	10,44	10,95	12,52	10,60
735	Металлические детали станков	2,15	1,30	2,46	3,86	3,08	3,18
746	Шариковые/роликовые подшипники	6,46	5,79	4,55	4,14	4,49	3,46
761	Телеприемники	1,56	3,22	2,74	3,68	3,33	2,43
771	Оборудование для передачи электроэнергии	2,81	2,10	1,55	2,03	2,53	2,84
775	Бытовая техника	1,99	3,67	3,09	3,33	3,70	3,39
782	Автотранспорт (товары/услуги)	8,34	9,09	8,12	7,03	6,15	4,74
783	Дорожные автомобили, н. в. г.	2,23	3,93	5,48	4,19	4,79	4,93
784	Детали и принадлежности к автомобилям	3,41	2,81	2,71	2,90	1,88	2,50
785	Мотоциклы/велосипеды и т. п.	6,38	9,95	7,80	8,52	6,46	4,23
786	Прицепы/жилые автоприцепы и т. п.	4,31	7,31	5,54	4,96	4,71	4,19
811	Здания из сборных элементов	2,08	1,52	2,23	1,64	1,13	0,55
821	Мебель/отделочные материалы	1,77	1,91	1,81	2,10	2,47	2,54
871	Оптические приборы, н. в. г.	3,32	6,17	2,42	4,31	6,81	3,99
873	Измерительные приборы и счетчики, н. в. г.	0,81	2,14	2,12	2,29	1,88	1,68
885	Часы наручные и настенные/настольные	1,75	2,69	1,93	1,30	1,28	0,74

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Товары с ВСП >2 в любом году.

**Таблица А4.13. Индексы специализации экспорта.
Экспорт в Россию, трехзначный уровень МСТК***

Код МСТК	Наименование продукта	1998	1999	2000	2001	2002	2003
017	Мясо/субпродукты консервированные, н. в. г.	0,18	0,68	0,80	1,61	2,51	4,88
022	Молочные продукты, кроме масла/сыра	1,03	1,15	2,35	4,67	6,65	7,89
023	Масло и сыр	1,71	1,81	1,92	2,84	3,47	2,66
024	Сыр и творог	1,29	1,92	1,58	1,80	1,79	2,21
025	Яйца, альбумин	8,67	9,73	9,69	10,10	9,27	7,78
035	Рыба сушеная/соленая/копченая	0,99	1,34	2,02	1,88	1,68	3,53

037	Рыба/моллюски/консервированные	0,55	0,89	1,51	1,12	1,73	2,32
046	Мука/пищевая пшеница/меслин	0,60	0,49	2,48	2,00	0,86	1,06
047	Крупяные изделия/мука, н. в. г.	3,79	0,84	0,99	0,78	0,39	3,10
061	Сахар/меласса/мед	1,27	0,61	0,82	0,43	2,17	1,66
062	Кондитерские изделия из сахара	1,35	2,02	1,83	1,97	3,63	4,16
073	Шоколад/какао-изделия	0,47	1,21	1,39	1,47	1,65	2,33
075	Приправы	1,05	1,07	2,57	0,13	0,05	0,02
111	Напитки безалкогольные, н. в. г.	0,54	1,46	1,04	1,47	2,28	1,36
212	Кожа с мехом/шт., необработанная	3,76	5,53	3,98	1,43	1,48	2,28
245	Дрова/древесный уголь	6,97	9,08	9,38	9,51	7,32	11,25
247	Древесина необработанная/брусковая	6,06	7,19	6,32	8,78	8,99	8,81
248	Древесина	2,79	2,01	1,95	1,94	1,91	1,87
264	Джут/необработанный, лубяное волокно/моченый лен	0,38	5,61	7,65	0,02	5,67	0,00
265	Текстильное волокно без хлопка/джута	4,24	1,71	1,27	5,68	5,19	3,68
266	Синтетическая прядильная нить	10,83	10,32	10,85	12,46	12,13	10,62
268	Шерсть/волос животных	2,01	2,76	1,77	2,74	5,23	2,52
277	Натуральный абразив, н. в. г.	0,21	0,01	6,48	2,86	0,00	0,00
278	Другие сырые минералы	1,64	0,48	0,46	0,46	1,07	2,04
282	Отходы/лом железа	3,78	0,70	0,68	0,78	0,89	7,20
288	Отходы обычного металла, н. в. г.	3,07	2,16	2,01	1,41	6,49	7,61
321	Неагломерированный уголь	0,00	0,04	0,01	0,00	3,42	0,20
322	Брикеты/бурый уголь/торф	3,70	3,08	0,28	0,32	0,87	0,20
333	Бензин/сырая нефть, полученная из битумного угля	0,00	0,00	0,00	0,00	13,50	11,55
334	Низкосортный бензин/битумные масла	4,58	2,07	2,67	2,01	0,73	1,29
342	Жидкий пропан/бутан	0,68	1,99	5,76	0,00	3,55	0,00
344	Нефтяной/углеводородный газ	0,00	0,02	7,46	11,30	13,00	11,13
515	Органо-неорганические соединения	3,58	1,79	0,93	0,99	0,15	0,31
562	Минеральные удобрения	10,21	9,67	10,19	8,07	10,41	9,72
571	Первичный этиленовый полимер	6,57	7,21	8,13	7,97	6,11	3,92
574	Полиацетаты/(сложные) полиэфиры	1,85	1,34	1,01	1,16	1,15	2,24
579	Пластиковые отходы/обрезь	0,97	3,16	2,34	3,56	3,98	5,51
592	Крахмалы/клеи и т. п.	1,32	1,35	1,87	2,01	1,56	0,63
611	(Выделанная) кожа	2,04	3,04	2,24	2,33	3,12	3,00
621	Изделия из резины	1,42	0,97	1,20	1,81	2,04	1,70
625	Резиновые шины/протекторы	4,25	3,56	3,30	3,51	2,68	2,77
634	Шпон/фанера и т. п.	1,95	2,14	2,34	2,32	2,24	1,80
651	Текстильная пряжа	5,57	5,15	5,36	7,22	7,53	6,35
652	Хлопчатобумажная ткань, тканая	2,69	2,04	2,52	2,76	2,09	1,94
654	Тканая текстильная ткань, н. в. г.	2,35	2,10	2,57	2,45	2,85	2,64
657	Специальная пряжа/волокно	2,79	2,27	2,53	3,06	2,69	2,60
659	Настил пола и т. п.	2,10	3,24	3,32	3,27	2,74	2,16
661	Известь/цемент/стройматериалы	2,70	1,86	1,86	1,70	1,20	1,23
662	Глина/огнеупорный материал	1,78	2,38	2,78	3,10	2,98	2,70
663	Минеральные изделия	1,85	1,56	1,78	1,84	2,27	2,70
664	Стекло	2,43	2,02	2,07	3,12	2,45	2,58
667	Жемчуг/драг. камни	0,00	0,00	3,78	7,05	0,00	0,00
672	Сырье/изделия из железа/стали	7,56	6,92	9,84	9,37	5,42	2,21
676	Железные/стальные бруски/прутья и т. п.	3,41	2,07	1,06	1,92	3,66	7,96
677	Железный/стальной материал для ж/д транспорта	1,97	2,03	0,01	0,29	0,94	3,20
678	Железная/стальная проволока	5,32	4,07	3,44	4,36	4,75	5,62
682	Медь	1,60	0,94	1,38	1,46	4,08	2,33
683	Никель	0,98	1,26	2,35	4,73	0,38	2,08
685	Свинец	1,65	0,00	0,02	0,06	0,43	2,72
686	Цинк	0,48	0,59	0,14	2,62	0,10	0,13
693	Метизы без электроизоляции	7,22	7,58	6,28	7,34	8,53	8,69

694	Гвозди/винты/гайки/болты	4,43	0,81	1,16	1,32	1,18	1,65
697	Бытовые приборы из обычного металла	2,00	4,07	3,41	3,47	3,59	3,28
713	Двигатели внутреннего сгорания	3,92	3,49	3,36	2,95	2,37	2,44
718	Энергооборудование, н. в. г.	3,59	2,25	2,66	2,89	2,24	3,51
721	Сельскохозяйственные машины, исключая тракторы	1,01	2,72	2,40	2,12	1,59	1,16
722	Тракторы	6,52	8,54	7,93	8,85	8,99	7,23
735	Металлические детали станков	1,74	1,01	2,27	3,60	2,59	2,60
746	Шариковые/роликовые подшипники	5,70	5,46	4,21	3,76	4,56	3,75
761	Телеприемники	1,38	2,77	3,02	3,86	3,50	2,56
771	Оборудование для передачи электроэнергии	2,61	2,19	1,96	2,11	2,29	2,75
773	Электрораспределительные приборы	1,02	2,14	2,31	1,56	1,70	2,17
775	Бытовые приборы	1,43	2,60	2,29	2,51	2,85	2,56
782	Автотранспорт (товары/услуги)	6,99	7,34	7,00	6,73	6,22	4,54
783	Дорожные автомобили, н. в. г.	2,54	3,73	5,15	4,10	4,58	4,59
784	Детали и принадлежности к автомобилям	3,96	3,31	3,28	3,14	1,74	2,19
785	Мотоциклы/велосипеды и т. п.	5,37	7,72	6,35	6,98	5,26	3,20
786	Прицепы/жилые автоприцепы и т. п.	4,83	6,11	5,40	5,10	4,43	3,63
811	Здания из сборных элементов	2,04	1,40	2,63	1,57	0,94	0,78
821	Мебель/отделочные материалы	1,57	1,70	1,69	1,95	2,23	2,24
871	Оптические приборы, н. в. г.	3,61	5,60	1,91	3,77	5,48	3,03
873	Измерительные приборы и счетчики, н. в. г.	1,01	2,45	3,37	2,64	2,56	2,43
885	Часы наручные и настенные/настольные	1,44	2,26	1,66	1,10	1,04	0,64
931	Специальный код ООН	0,96	1,21	2,57	0,74	4,91	3,13
971	Золото немонетарное, исключая руду	0,00	0,00	1,80	2,26	0,00	0,00

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Товары с ВСП >2 в любом году.

**Таблица А4.14. Индексы специализации экспорта.
Экспорт в ЕС-15, трехзначный уровень МСТК***

Код МСТК	Наименование продукта	1998	1999	2000	2001	2002	2003
045	Зерно хлебных злаков, н. в. г.	0,00	0,00	0,00	0,00	9,78	0,00
054	Овощи, свежие/охлажденные/замороженные	3,47	1,50	2,28	1,84	0,52	1,18
058	Фрукты консервированные	6,40	2,10	3,31	2,02	0,97	0,67
211	Шкура/кожа (без меха) необработанная	11,87	4,91	4,45	6,53	23,57	8,80
212	Шкура с мехом/шт.. необработанная	0,36	0,01	0,00	13,87	1,18	3,99
247	Древесина необработанная/брусковая	5,75	3,20	3,23	3,82	1,45	2,74
248	Древесина	10,37	22,27	19,96	14,63	10,48	7,17
265	Текстильное волокно без хлопка/джута	0,06	0,00	0,51	3,52	13,21	3,47
266	Синтетическая прядильная нить	18,90	17,61	13,55	8,80	5,87	10,28
267	Искусственное волокно, н. в. г.	4,10	1,50	0,51	0,60	0,65	0,35
269	Изнюшенные предметы одежды и т. п.	3,52	0,23	0,03	3,14	17,85	8,90
282	Отходы/лом черных металлов	5,04	2,61	2,79	2,73	1,93	0,99
288	Отходы цветных металлов, н. в. г.	2,29	8,71	7,77	9,82	14,43	4,66
322	Брикеты/бурый уголь/торф	6,68	8,17	3,60	2,83	4,06	9,35
334	Низкосортный бензин/битумные масла	4,02	3,62	8,78	17,70	28,11	38,95
515	Органо-неорганические соединения	6,22	4,05	5,74	1,44	0,55	0,47
522	Элементы/оксиды/соли	3,10	1,05	0,92	0,75	0,48	0,29
562	Минеральные удобрения	12,99	15,29	11,29	13,47	5,13	5,26
574	Полиацетаты/(сложные) полиэфиры	0,01	2,28	1,03	0,26	0,11	0,15
592	Крахмалы/клеи и т. п.	4,42	0,23	2,17	2,32	0,96	2,35
611	(Выделанная) кожа	4,24	1,54	0,87	2,84	1,34	5,64
634	Шпон/фанера и т. п.	7,18	7,42	6,79	6,87	3,53	2,07
635	Изделия из дерева, н. в. г.	5,75	6,90	7,53	5,93	4,43	3,06
651	Текстильная пряжа	6,10	6,62	5,74	4,43	2,82	2,95
652	Хлопчатобумажная ткань, тканая	2,76	3,17	4,12	3,44	1,95	1,59
654	Тканая текстильная ткань, н. в. г.	10,17	15,84	15,04	13,81	7,32	6,58

658	Готовые текстильные изделия	2,75	2,53	1,80	2,53	1,12	0,45
665	Изделия из стекла	2,44	2,24	1,91	1,47	0,69	0,64
672	Сырье/изделия из железа/стали	7,52	6,79	3,28	2,54	2,27	2,82
676	Железные/стальные бруски/прутья и т. п.	3,18	2,80	6,05	7,02	7,42	6,19
678	Железная/стальная проволока	23,79	28,47	30,45	20,58	16,21	15,60
693	Метизы, кроме электроизоляторов.	47,37	46,85	32,40	20,44	11,16	13,59
694	Гвозди/винты/гайки/болты	4,57	3,36	3,57	3,44	2,09	1,51
722	Тракторы	9,11	5,12	5,73	3,80	2,88	0,92
733	Металлообрабатывающие станки без подачи металла	1,34	3,42	1,78	0,44	0,31	0,15
775	Бытовые приборы	0,02	2,92	3,18	1,73	0,33	0,15
813	Осветительные приборы и т. п.	0,15	0,05	0,24	1,43	3,16	1,84
821	Мебель/отделочные материалы	2,27	3,23	3,00	2,81	1,65	1,06
841	Мужская одежда/одежда для мальчиков, тканая	5,87	5,19	4,39	3,09	1,44	1,19
842	Женская одежда/одежда для девочек, тканая	12,87	11,06	8,57	6,85	3,69	2,94
843	Мужская/мальчишья одежда вязаная трикотажная/вязаная	4,15	4,81	4,25	2,65	1,70	1,69
844	Женская одежда/одежда для девочек вязаная трикотажная/вязаная	6,30	3,90	3,95	3,53	2,08	1,11
845	Предметы одежды, н. в. г.	10,70	9,64	7,45	5,92	3,77	2,40
871	Оптические приборы, н. в. г.	6,45	6,37	5,55	7,91	5,39	2,94
872	Медицинские и другие приборы/инструменты	6,24	7,01	5,75	4,79	3,34	2,48
884	Оптическое волокно	2,47	3,00	2,35	1,52	1,27	0,93

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Товары с ВСП >2 в любом году.

**Таблица А4.15. Индексы специализации экспорта.
Экспорт в НЕС-10, трехзначный уровень МСТК***

Код МСТК	Наименование продукта	1998	1999	2000	2001	2002	2003
022	Молочные продукты, кроме масла/сыра	3,66	2,21	11,71	10,39	4,50	0,72
036	Ракообразные моллюски и т. п.	4,26	17,29	6,27	5,77	1,60	0,03
037	Рыба/моллюски/консервированные	0,08	0,02	0,04	0,05	1,66	2,69
045	Зерно хлебных злаков, н. в. г.	0,79	0,07	0,01	0,31	22,53	63,08
047	Крупяные изделия/мука, н. в. г.	4,31	0,70	0,00	0,00	0,00	0,71
058	Фрукты консервированные/продукция	1,52	0,60	1,20	1,11	2,40	1,38
211	Шкура/кожа (без меха) необработанная	0,58	1,24	1,06	1,35	4,52	6,76
212	Мех/шкур, необработанные	0,66	0,00	1,79	7,92	4,85	7,49
222	Семена масличных культур и т. п. – мягкие масла	2,43	0,02	1,23	6,56	2,39	0,00
223	Семена масличных культур – немягкие масла	2,07	0,45	0,26	0,06	1,43	0,41
245	Дрова/древесный уголь	17,44	18,75	7,54	4,21	3,28	6,06
247	Древесина необработанная/брусковая	19,64	8,79	7,79	8,14	12,23	10,98
248	Древесина	7,74	4,30	3,12	3,25	4,14	10,15
265	Текстильное волокно без хлопка/джута	1,51	0,17	0,25	2,09	4,46	2,97
266	Синтетическая прядильная нить	86,21	41,21	30,40	29,54	25,93	40,93
273	Камень/песок/гравий	8,07	3,55	2,66	3,60	4,86	4,10
278	Другие необработанные минералы	6,51	5,78	3,10	2,88	3,73	4,55
282	Железные отходы/лом	0,77	2,61	3,25	3,60	1,38	1,83
288	Отходы обычного цветного металла, н. в. г.	4,25	0,17	0,62	1,18	0,93	0,72
291	Незаконченные в обработке материалы животного происхождения, н. в. г.	2,17	1,69	1,00	1,02	0,63	0,33
322	Брикеты/бурый уголь/торф	1,47	0,93	0,71	1,10	4,66	4,15

333	Бензин/сырая нефть, полученная из битумного угля	2,01	1,00	0,84	1,18	0,64	0,83
334	Низкосортный бензин/битумные масла	10,91	15,28	13,46	16,13	16,54	12,31
335	Остаточные нефтепродукты	3,01	3,78	2,34	4,23	3,40	5,40
342	Жидкий пропан/бутан	0,20	4,12	4,70	2,11	4,47	7,70
344	Нефтяной/углеводородный газ	16,56	6,30	2,03	0,00	1,12	2,37
351	Электрический ток	0,01	0,00	0,00	0,31	1,20	3,31
512	Спирты/фенолы/производные	0,49	0,35	0,32	4,77	0,00	5,30
513	Соединение карбоновой кислоты	6,41	2,84	1,67	0,38	0,16	1,31
514	Соединения азотной функции	8,25	3,33	1,55	0,58	0,11	0,01
515	Органо-неорганич. соединения	10,61	20,06	14,99	15,41	17,31	15,34
522	Элементы/оксиды/соль	4,31	5,47	2,62	1,64	2,80	4,41
524	Другие неорганические химикаты	0,53	4,29	0,54	0,04	0,00	0,00
562	Минеральные удобрения	47,62	48,84	27,85	29,64	34,17	34,76
571	Первичный этиленовый полимер	3,37	2,12	1,51	2,19	3,18	2,90
574	Полиацетаты/(сложные) полиэферы	2,03	0,77	0,97	0,94	0,72	0,83
592	Крахмалы/клеи и т. п.	6,52	2,06	2,07	3,16	3,08	4,58
625	Резиновые шины/протекторы	1,97	2,41	0,86	0,89	0,42	0,60
634	Шпон/фанера/импорт и т. п.	4,43	4,87	3,45	2,23	2,20	2,05
651	Текстильная пряжа	4,65	2,18	1,82	1,81	1,72	2,55
654	Тканое текстильное волокно, н. в. г.	5,90	4,78	2,70	1,62	1,65	3,74
661	Известь/цемент/стройматериалы	3,73	3,62	3,07	2,36	6,31	7,20
672	Сырье/изделия из железа/стали	5,50	4,62	8,97	10,89	12,72	18,25
677	Железнодорожные материалы из железа/стали	0,79	2,13	0,02	0,18	0,49	4,05
678	Железная/стальная проволока	0,90	1,31	0,66	1,89	2,56	2,37
693	Метизы, кроме электроизоляторов	7,28	9,50	7,10	6,81	8,55	12,69
722	Тракторы	41,74	31,13	11,23	14,22	13,51	16,41
746	Шариковые/роликовые подшипники	3,52	1,78	0,85	0,60	0,47	0,38
841	Мужская/мальчишковая одежда, тканая	2,50	1,73	0,36	0,46	0,27	0,31
883	Продукция кинематографии	0,12	0,18	0,00	0,00	0,02	3,89
898	Музыкальные инструменты/записи	0,04	0,01	0,00	1,01	1,28	2,01

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка на основе данных WITS/COMTRADE.

* Товары с ВСП >2 в любом году.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКСПОРТА-ИМПОРТА БЕЛАРУСИ ПО ТРЕМ КЛАССАМ СНС

Нами частично перегруппированы торговые данные Беларуси в соответствии с ШЭК с тем, чтобы приблизить их к трем основным классам СНС. При этом мы использовали следующий подход:

- I. Инвестиционные товары (средства производства). Сумма категорий:
- 41 Капитальное оборудование, кроме транспортного.
 - 521 Транспортное оборудование, промышленное.
- II. Промежуточные товары. Сумма категорий:
- 111 Продукты питания и напитки, сырьевые, главным образом, для промышленности.
 - 121 Продукты питания и напитки, обработанные, главным образом, для промышленности.
 - 2 Исходные продукты для промышленности, не включенные в другие группировки.
 - 3 Топливо и смазочные материалы.
 - 42 Детали и принадлежности к капитальному оборудованию, кроме транспортного.
 - 53 Детали и принадлежности к транспортному оборудованию.
- III. Потребительские товары. Сумма категорий:
- 112 Продукты питания и напитки, сырьевые, главным образом, для личного потребления.
 - 122 Продукты питания и напитки, обработанные, главным образом, для личного потребления.
 - 51 Легковые автомобили.
 - 522 Транспортное оборудование непромышленного назначения.
 - 6 Потребительские товары, не включенные в другие группировки.
- IV. Товары, не включенные в другие группировки (7).

Примечание: некоторые товары имеют двойное назначение (например, автомобильный бензин и легковые автомобили). Мы распределили их по категориям на основании преобладающего использования.

ГЛАВА 5

СРЕДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЙ

5.1 В этой главе изучается связь между средой для ведения бизнеса и развитием сектора предприятий. Среда для развития бизнеса анализируется на основе таких своих составляющих, как процедуры открытия и закрытия предприятий, деятельность регулирующих органов, инфраструктура, законодательство об управлении предприятиями. Также рассматривается вопрос, совокупность каких из этих факторов определяет конкурентоспособность и перспективы роста страны (см. вставку 5.1). В этой главе изучаются переменные как микро-, так и макроуровня, а именно: структура рынка и конкуренция.

Вставка 5.1. Среда для развития бизнеса и рост

В последнее время экономическая теория делает большой акцент на роли делового климата в эволюционном развитии сравнительных преимуществ и перспектив роста стран. Под деловым климатом понимается совокупность мер экономической политики, институциональной и физической инфраструктуры, человеческих ресурсов и географических характеристик, влияющих на эффективность функционирования различных компаний и отраслей. При этом стоит остановиться на двух моментах. Во-первых, решающее значение для производительности, структуры рынка и конкурентоспособности фирм имеет способность стран обеспечить стабильные и низкокзатратные условия для развития бизнеса, а именно безопасность, надлежащее качество государственных услуг и регулирования, а также предсказуемость. Во-вторых, качество делового климата напрямую связано с интенсивностью появления на рынке новых предприятий. Условия для ведения бизнеса могут быть неидеальными, но «достаточно качественными» по ряду важных параметров, чтобы способствовать созданию критической массы новых предприятий. В большинстве случаев именно новые компании создают и удерживают новые ниши на мировых рынках. В долгосрочной перспективе движущей силой устойчивого экономического роста является не увеличение масштабов традиционного производства, а возникновение новых видов экономической деятельности.

Последствия плохих условий для развития бизнеса особенно ощутимы в тех странах, экономика которых менее зависима от добывающей промышленности. Производство и услуги с высокой добавленной стоимостью обычно требуют качественной логистики, инфраструктуры и регулирования. И хотя сочетание таких факторов, как макроэкономическая нестабильность, преступность, слабая и политизированная финансовая система, высокие транспортные расходы и коррумпированность чиновников, вряд ли способно оказать ощутимое воздействие на производительность оффшорных нефтедобывающих отраслей, их последствия для малых и средних предприятий могут быть разрушительными. Учитывая структурные особенности белорусской экономики, улучшение условий для ведения бизнеса должно стать предметом особого внимания Правительства Беларуси.

Источник: Доклад о мировом развитии (2005); Eifert, Gelb & Ramachandran (2005).

5.2 В начале этой главы анализируется связь между средой для развития бизнеса и структурой сектора предприятий, которая исторически является определяющим фактором

практики ведения бизнеса. Затем представлен анализ взаимосвязей между средой для развития бизнеса и поведенческими факторами мер экономической политики. В таком широком контексте в главе анализируются издержки, связанные с соблюдением нормативных требований по открытию, ведению и прекращению бизнеса. Количественный анализ дополнен качественным анализом условий деловой среды.

5.3 Правительство Беларуси предприняло ряд шагов по улучшению условий для предпринимателей и повышению роли частного сектора в экономике страны. Начиная с 2001 года, вносятся множественные изменения в режим регулирования в таких областях, как лицензирование, регистрация и налогообложение. В частности, долгожданный Декрет Президента № 17 от 16 июля 2003 года предусматривает сокращение числа подлежащих лицензированию видов деятельности с 165 до 48⁹⁶. Важным преимуществом белорусского государства являются относительно хороший потенциал по своевременному разрешению хозяйственных споров и низкий уровень коррумпированности государственных структур.

5.4 Однако позитивные изменения последних лет зачастую нивелируются введением мер, которые усиливают административное давление на предприятия. Например, с одной стороны, Декрет № 29 от 12 декабря 2002 года снимает некоторые ограничения по регистрации (например, регистрация по домашнему адресу) и увеличивает число заявительных видов деятельности, но при этом расширяет перечень причин отказа в регистрации, увеличивает срок проверки сведений об учредителях компании и срок регистрации для производственных предприятий. В соответствии с Указом № 148 от 24 марта 2005 года вводятся более благоприятные нормы установления ставок арендной платы за места на рынках и условия оплаты налога на добавленную стоимость, однако при этом предусматривается конфискация товара и отзыв лицензии в случае выявления всего двух нарушений в течение календарного года⁹⁷. Столь двойственный характер нормативно-правовых актов подрывает доверие к условиям регулирования, неоправданно повышает стоимость ведения бизнеса и подрывает его конкурентоспособность.

5.5 Беларуси остро необходима реформа нормативной базы. Несмотря на улучшение ситуации в последние годы, процедуры регистрации и регулирования бизнеса остаются чрезвычайно громоздкими. В среднем регистрация нового предприятия в Беларуси занимает в два раза больше времени, чем в России или Польше. Кроме того, новые частные компании вынуждены в неблагоприятных условиях конкурировать с государственными предприятиями. Наличие благоприятствующих условий в отношении традиционных государственных предприятий и значительные затраты на открытие собственного дела являются серьезными препятствиями для роста в Беларуси. В целях неуклонного повышения конкурентоспособности белорусской экономики Правительству Беларуси необходимо незамедлительно устранить имеющиеся недостатки в системе регулирования.

⁹⁶ В Декрете определены сферы деятельности, подлежащие лицензированию без перечня конкретных видов деятельности, что дает возможность для различного толкования.

⁹⁷ В среднем, на предпринимателей налагается от 4 до 6 штрафов в год.

А. СТРУКТУРНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

5.6 В секторе предприятий Беларуси доминируют крупные государственные и частично государственные предприятия. По сравнению с другими странами региона, вклад частного сектора в ВВП гораздо ниже (см. таблицу 5.1). Удельный вес малых предприятий в экономике по объемам производства и занятости составляет от 7 до 9 %⁹⁸. По данным Министерства статистики и анализа удельный вес валового внутреннего продукта, произведенного субъектами малого предпринимательства в 2004 году, составил 8,8 % общего объема ВВП, произведенного в целом по народному хозяйству. В промышленности менее 3 % в общем объеме производства обеспечивается предприятиями с численностью работников менее 100 человек и только 9,6 % – предприятиями, на которых занято менее 200 работников, что гораздо меньше, чем в сопоставимых странах с переходной экономикой⁹⁹. Ввиду низких темпов реструктуризации предприятий, средний уровень занятости на одно промышленное предприятие сократился крайне незначительно (менее чем на 7 %) – с 485 в 1996 году до 453 в 2003 году. В других странах с переходной экономикой уменьшение численности работников в среднем на предприятие было гораздо более значительным.

Таблица 5.1. Доля частного сектора в ВВП, %

	2000	2001	2002	2003
Беларусь	20	20	25	25
Украина	60	60	65	65
Россия	70	70	70	70
Болгария	70	70	70	75
Хорватия	60	60	60	60
Латвия	65	65	70	70

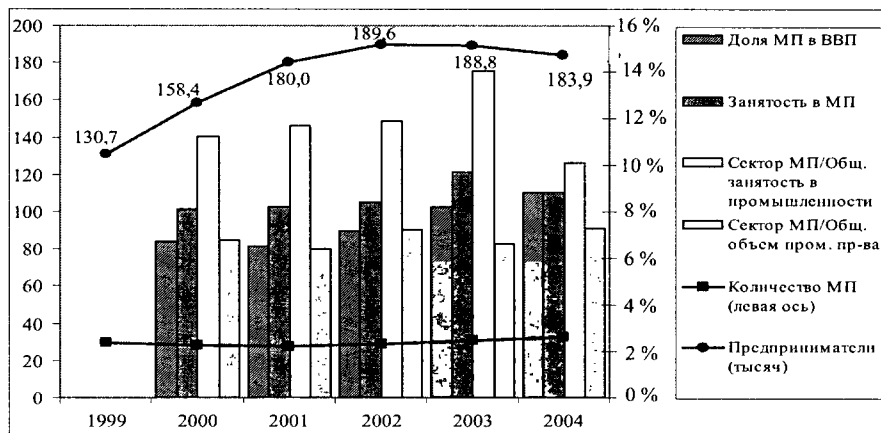
Источник: EBRD Transition Report, (2004).

5.7 В стране возник сектор новых предприятий (большинство из которых находится в частной собственности), рост которого идет медленными темпами и носит неравномерный характер. В отличие от большинства стран с переходной экономикой, где численность негосударственных малых предприятий, а также их доля в совокупном выпуске и занятости неуклонно росла, в Беларуси рост малых предприятий проходил очень неравномерно. Количество МП постоянно росло в ранние годы переходного периода и достигло своего пика примерно в 1999 году, когда их общее число составило 29,6 тысяч, но уже в 2000–2001 годах наблюдалась обратная тенденция. К концу 2001 года число МП составило 27,8 тысяч или 94 % по сравнению с 1999 годом. Рост числа МП возобновился в 2002 году, и к 2004 году число малых предприятий составило 32,8 тысячи или 110 % к показателям 1999 года. Однако число работников в этом секторе от общей численности занятых в экономике сократилось с 9,6 % в 1999 году до 8,8 % в 2004 году (см. рисунок 5.1).

⁹⁸ Согласно Закону Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства» к малым предприятиям (МП) относятся: в промышленности – предприятия с численностью работников до 100 человек; в сельском хозяйстве – до 60 человек; в строительстве и оптовой торговле – до 50 человек; в розничной торговле – до 3 человек; в иных непромышленных секторах – до 25 человек.

⁹⁹ Индивидуальные предприниматели (без образования юридического лица) не включены в официальную статистику. С учетом всех предприятий, доля предприятий с численностью ППП менее 100 человек в общем объеме промышленного производства составит около 7 %.

Рисунок 5.1. Численность малых предприятий и их удельный вес в объеме производства и занятости



Источник: Министерство статистики и анализа (2003, 2004а, 2004с). Определение малых предприятий дано в сноске 98.

5.8 Столь скромные размеры сектора малых предприятий в Беларуси вызваны вовсе не высокими темпами банкротства. Ситуация в секторе малых предприятий представляется очень стабильной: мало новых предприятий открывается и мало существующих предприятий закрывается. Так, в 2002 году доля малых предприятий, созданных до 2000 года, составила более 93 %. Таким образом, сектору предприятий Беларуси недостает гибкости и способности оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка¹⁰⁰.

5.9 В 1999–2002 годах в Беларуси высокими темпами увеличивалась численность индивидуальных предпринимателей (зарегистрированных без образования юридического лица). Совокупный рост за этот период составил около 50 %. Тем не менее этот рост носил своего рода компенсационный характер: он был отражением резкого сокращения количества ИП в более ранний период – в 1995–1997 годах. В итоге в 2004 году количество ИП превысило уровень 1995 года лишь на 11 %¹⁰¹. Индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица пользуется преимуществами более низкой законодательно-нормативной нагрузки и налоговыми преимуществами, однако при этом индивидуальные предприниматели находятся как бы в «серой зоне» между официальным и неофициальными секторами и подвержены издержкам и давлению, свойственными неофициальному сектору. Вместе с тем во многих случаях решение в пользу открытия бизнеса без образования юридического лица может объясняться чрезмерным бременем законодательных требований, с которыми сталкиваются юридические лица, а также налоговыми преимуществами, которыми пользуются индивидуальные предприниматели.

5.10 Несмотря на то что физическая инфраструктура для развития бизнеса в Беларуси является достаточно развитой по сравнению с другими странами СНГ, в целом темпы ее становления отстают от аналогичных показателей новых членов Европейского Союза. В качестве примера можно привести сектор телекоммуникаций¹⁰². В настоящее время в

¹⁰⁰ ИПМ (2003).

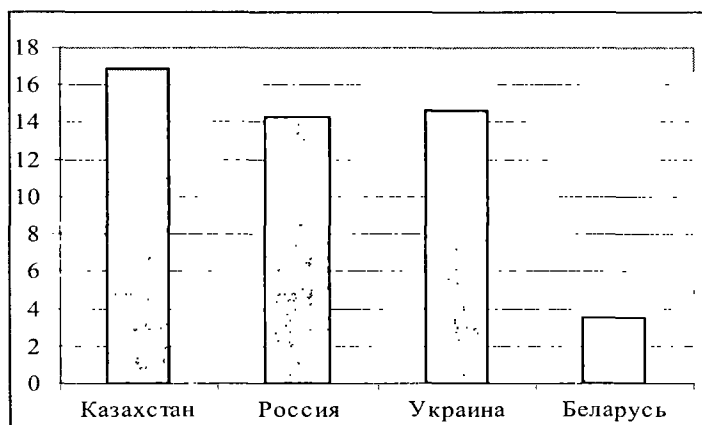
¹⁰¹ ИПМ (2003).

¹⁰² В главе 7 представлен анализ ситуации в сфере инфраструктуры энергосектора.

Беларуси насчитывается около 35 абонентов телефонных сетей на 100 человек населения, тогда как в России и Украине данные показатели составляют соответственно 36 и 30 абонентов на 100 человек населения. При этом в Эстонии 100 % домашних хозяйств являются абонентами проводной телефонной сети; в Польше аналогичный показатель составляет около 65 %.

5.11 В 2002 году в Беларуси удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ в Интернет, был в два раза выше, чем в России. В Беларуси средний показатель пользователей Интернета составлял 8 пользователей на 100 человек населения. При этом в Польше и Эстонии насчитывалось в среднем 23 и 33 пользователя на 100 человек населения. Однако последние данные свидетельствуют о тенденции увеличения численности пользователей Интернет в Беларуси. В 2002–2003 годах число постоянных пользователей Интернет выросло на 30 %. Кроме того, более низкая стоимость подключения к телекоммуникационным услугам создает хорошие перспективы для развития деловой среды в Беларуси. Расходы на подключение телефонной линии для компаний в Беларуси почти в три раза ниже, чем в России, Украине или Молдове (см. рисунок 5.2).

Рисунок 5.2. Тарифы на подключение телефонной линии для компаний в процентах к ВВП на душу населения в 2002 г.



Источник: Международный союз телекоммуникаций (2003).

В. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Сегментация бизнеса и государственный контроль

5.12 Структурные изменения в экономике Беларуси, измеряемые численностью, размером и формой собственности предприятий, отражают социально-экономические условия, которые в широком смысле схожи с «реформаторской» моделью плановой экономики, которая в своей изначальной форме осуществлялась в Польше и Венгрии в 1970-х годах. В рамках такой модели небольшим негосударственным (частным и кооперативным) предприятиям разрешалось производить ограниченный перечень необходимых товаров и услуг, которые не могли обеспечить крупные государственные предприятия. Однако, как свидетельствуют исторический опыт и теоретический анализ, для этой модели характерны фундаментальные недостатки как на макро-, так и на микроуровне (см. вставку 5.2).

Вставка 5.2. Основные недостатки модели рыночного социализма 1970-х и 1980-х годов

Как показали примеры Югославии, Венгрии и Польши в 1970-х и 1980-х годах, практика реформаторского рыночного социализма основывалась на ряде важных принципов, которые отличали ее от традиционной советской модели развития. Основная идея заключалась в сочетании доминирующей государственной собственности с определенными элементами рыночной координации. Государство являлось собственником подавляющего большинства промышленных предприятий, при этом была разрешена некоторая частная собственность в целях восполнения недостатка конкурентоспособного производства потребительских товаров и изделий легкой промышленности. Однако, в отличие от классической централизованной системы, методы производственного контроля носили децентрализованный характер, как правило, на уровне предприятий. В сопоставлении с классическим социализмом, предприятия имели значительную свободу действий в принятии решений о производстве и реализации продукции. При этом государство в значительной степени сохраняло за собой право установления цен на определенные товары, а также принятия решений о предоставлении кредитов.

Однако ретроспективный анализ опыта «реформаторского социализма», особенно в Польше и Венгрии, показывает, что подобная модель, по сути, нестабильна в экономическом плане. Ее основным недостатком является то, что государственные предприятия не способны реально максимизировать прибыль и на практике не имеют жестких бюджетных ограничений. В отсутствие частной собственности деятельность предприятий во многом продолжает оставаться недостаточно эффективной и гибкой. В частности, предприятия не способны значительно расширить объемы нетрадиционной экспортной продукции. В результате традиционные механизмы регулирования рынка не работают надлежащим образом. Вместо этого существует практика чрезмерных финансовых вливаний в предприятия, поддерживаемые государством. Вследствие этого возникает целый ряд слабых мест в макроэкономике, в том числе:

- Получение прибыли не является единственной мотивацией в принятии решений по инвестициям, что приводит к повышенному спросу на кредитные ресурсы и избыточному заимствованию.
- Последствиями избыточного заимствования становятся выделение кредитов не по рыночным принципам, а также инфляция и дефицит.
- Имеет место отставание в темпах роста экспорта, что приводит к ослаблению позиций по текущим счетам.
- Дефицит кредитных и других ресурсов вынуждает экономику рыночного социализма прибегать к практике чрезмерного внешнего заимствования и способствует накоплению внешнего долга.

Источник: J. Kornai (1992).

5.13 На сегодняшний день во взаимоотношениях между бизнесом и государством в Беларуси доминирует «культура» такой модели. Все предприятия – государственные или частные, крупные или малые – в значительной степени подвержены регулированию и контролю посредством различных методов и экономических инструментов. Государство, выполняя регулируемую роль и одновременно являясь источником субсидий и спроса, а не создателем благоприятных условий для развития бизнеса, продолжает оставаться доминирующей силой в экономике страны.

5.14 При этом имеются существенные различия в режиме регулирования традиционных и вновь созданных частных предприятий. В таблице 5.2 показаны различия в принципах регулирования применительно к государственным и частично государственным предприятиям, с одной стороны, и новому частному сектору – с другой.

Таблица 5.2. Различия в режиме регулирования деятельности новых и традиционных предприятий

	Новый частный сектор	Традиционные предприятия, как государственные, так и приватизированные
Государственная поддержка	Лишь около 20 % предприятий нового частного сектора получают какую-либо поддержку со стороны государства. В большинстве случаев поддержка ограничивается льготным режимом налогообложения малых и средних предприятий.	Свыше 50 % государственных и около 45 % бывших государственных предприятий получают государственную поддержку в виде льготных кредитов, реструктуризации налоговой или другой задолженности, списания долгов и иных субсидий.
Конкуренция	Неофициальные барьеры созданию новых предприятий; закрепление за государством исключительного права на оказание пользующихся «повышенным» спросом услуг и осуществление импортных поставок;* сегментация рынка посредством открытых административных мер и неформальных взаимоотношений/платежей.	Продолжающееся расширение перечня монополистов* и/или товаров особой (социальной) значимости, на которые распространяются правила дополнительного контроля и регулирования.
Механизмы контроля	Различное исполнение на практике существующих законодательных норм, например, проведение жестких и частых проверок.	При помощи механизмов регулирования, реализуемых в основном посредством контроля собственника за принятием решений и посредством установления целевых показателей по объемам производства, заработной плате и иным аспектам функционирования.
Закрывтие предприятий	Длительные процедуры банкротства с взысканием лишь около 12 % от объема долга.	Принцип «слишком крупное предприятие для прекращения деятельности»; массивная, но разрозненная государственная поддержка крупных предприятий.

Источник: ИРМ (2004), World Bank (2004с).

*Убедительным примером служит «передача» государству в мае 2004 года 30,9 % акций компании «Мобильная Цифровая Связь», принадлежавших двум частным акционерам. При этом государство стало владельцем контрольного пакета акций. Еще одним примером служит импорт морепродуктов, где *де-факто* нет частных участников.

** Например, согласно принятому в июле 2004 года Декрету Президента № 320, право страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств было передано в ведение государства. Это означает, что соответствующие страховые полисы могут оформлять только государственные страховые компании либо страховые компании, в которых доля государства составляет свыше 50 %.

5.15 Такой подход к регулированию бизнеса искажает структуру стимулов в секторе предприятий и делает Беларусь одной из стран региона с наименее благоприятными условиями для ведения бизнеса. Как белорусских, так и иностранных предпринимателей сильно беспокоят доминирование государства и его чрезмерное вмешательство в дела предприятий, которое часто носит непредсказуемый характер. Актуальность и масштабы

этой проблемы отражены в Индексе экономической свободы, согласно которому в течение последних 10 лет рейтинг Беларуси неизменно является одним из самых худших среди 161 страны мира (см. таблицу 5.3)¹⁰³.

Таблица 5.3. Индекс экономической свободы

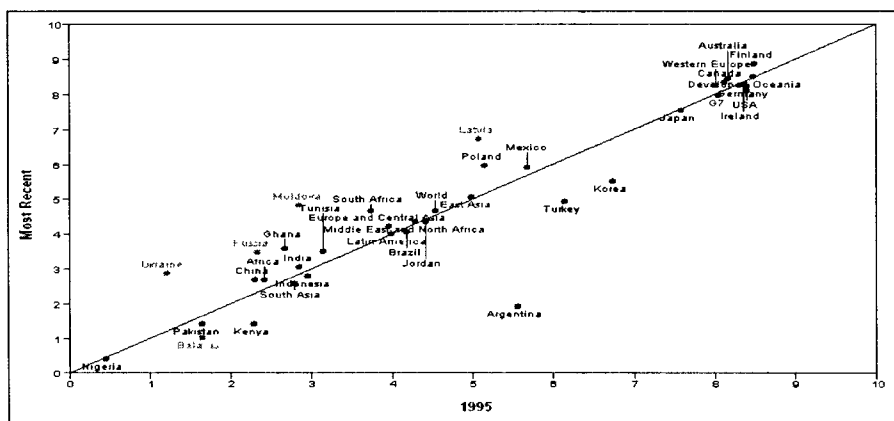
(шкала баллов: 5 – наихудший, 1 – наилучший)

	Рейтинг в 2005 г.	Балл в 2005 г.	Балл в 2002 г.	Балл в 2000 г.	Балл в 1998 г.	Балл в 1995 г.
Беларусь	143	3,99	4,21	4,13	4,15	3,7
Эстония	4	1,65	1,73	2,19	2,43	2,4
Латвия	28	2,31	2,49	2,69	2,84	–
Польша	41	2,54	2,6	2,84	2,91	3,46
Болгария	62	2,74	3,28	3,35	3,6	3,56
Молдова	77	3,06	3,30	3,35	3,48	4,1
Украина	88	3,21	3,84	3,75	3,83	4,05
Россия	124	3,56	3,74	3,75	3,54	3,55

Источник: Индекс экономической свободы 2005, Heritage Foundation.

5.16 Как показано на рисунке 5.3, качество режима экономических стимулов¹⁰⁴ в Беларуси является низким, и после 1995 года отмечается тенденция к его ухудшению (на графике Беларусь расположена ниже прямой под углом в 45°). Столь существенное снижение рейтинга довольно редко отмечалось в других странах в посткоммунистический период. Показательно, что столь существенное снижение рейтинга произошло с изначально более низкой позиции по сравнению с соседними странами, такими как Украина, Молдова, Россия и Латвия. В этих странах после 1995 года отмечается улучшение ситуации (они расположены выше прямой под углом в 45°).

Рисунок 5.3. Режим экономических стимулов: глобальное видение



Источник: «Методология оценки знаний 2005», Институт Всемирного банка, Всемирный банк.

¹⁰³ Включает 50 различных переменных, таких как торговая политика, финансово-налоговая нагрузка, вмешательство государства, права собственности и т. д.

¹⁰⁴ Включает такие переменные, как формирование валового капитала, государственный бюджет, торговля, торговые барьеры, защита интеллектуальной собственности, устойчивость банков, экспорт, интенсивность внутренней конкуренции, уровень процентных ставок и внутренние кредиты частному сектору.

5.17 Еще одним следствием существующей экономической модели является более слабая, чем в других странах с переходной экономикой, связь между малыми и крупными предприятиями. Согласно данным проведенного в 2002 году исследования «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий», в Беларуси лишь около 17 % малых/средних предприятий реализуют большинство своей продукции крупным предприятиям, в отличие от 35 % в Украине, 27 % в Латвии и 38 % в России. Причиной этого могут быть следующие факторы. Во-первых, большинство крупных предприятий не провели реструктуризацию ни в сфере внутреннего производства, ни в сфере внешнего сотрудничества. В результате они все еще имеют «собственные» мощности для вспомогательного производства, тогда как в других странах с переходной экономикой они были отделены в виде самостоятельных малых предприятий. Кроме того, крупные предприятия сохраняют сеть поставщиков, созданную еще в советский период, и не имеют стимулов для ее замены. Во-вторых, среда для развития частного сектора, как представляется, «благоприятствует» предприятиям меньшего размера. Далее в этой главе показано, что естественное развитие предприятий от малых к средним приостанавливается на уровне годового оборота в 1 миллион долларов США, выше которого функционирование частной компании представляется невозможным без сильной поддержки и связей в политических кругах. Такая регулятивная нагрузка усиливает зависимость экономики от традиционных поставок и рынков и существенно снижает гибкость всей структуры. Как следствие, сектор предприятий разделен на две «вселенные» – малые предприятия и большие – при наличии незначительной прослойки компаний среднего размера.

5.18 В то же время следует отметить, что в Беларуси действует достаточно хорошо отлаженная система обеспечения выполнения контрактов. По мере вхождения компаний в эту систему разрешение споров становится относительно простым. Согласно данным исследования «Стоимость ведения бизнеса» (2005), в среднем компании необходимо пройти 28 процедур с момента предъявления иска и до фактического получения платежа и подождать 210 дней до вынесения решения судом. В России необходимо пройти 29 процедур и провести 330 дней в ожидании судебного решения; в Украине – 28 процедур и 269 дней. Вместе с тем средний показатель по региону составляет 410 дней. Ситуация в Беларуси также лучше, чем в Польше, где механизмы обеспечения выполнения условий контрактов особенно обременительны: в среднем этот процесс занимает почти 3 года. Вопрос о возможностях суда по урегулированию взаимоотношений между частным бизнесом и государством является куда более сложным и будет рассматриваться далее в этой главе. Следует отметить, однако, что фирмы все еще не доверяют системе обеспечения выполнения условий контрактов. Показательно, что белорусские фирмы по-прежнему полагаются на предоплату при осуществлении сделок. Согласно данным проведенного в 2002 году исследования «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» (BEEPS 2002), в среднем доля сделок, совершенных с предоплатой, составила 46 %, что существенно превышает данный показатель в России (31 %), Литве (21 %) и Молдове (27 %), однако очень близок к показателю Украины (46 %).

5.19 Другой потенциальной возможностью для улучшения делового климата является сравнительно низкий уровень коррупции в Беларуси. По индексу восприятия коррупции, который составляется Институтом Всемирного банка, ситуация в Беларуси лучше, чем в среднем по странам СНГ (см. рисунок 5.4)¹⁰⁵. В Беларуси также отмечается несколько меньшее распространение взяточничества, чем, например, в Польше. Согласно данным

¹⁰⁵ Индекс восприятия основывается на индексе наиболее широко распространенных показателей коррупции. Их описание представлено в Kaufmann, Kraay & Mastruzzi (2003).

5.21 С момента начала приватизации в 1993 году Беларусь регулярно не выполняет целевые показатели, обозначенные в приватизационных программах. Малая приватизация пока не завершена, в то время как приватизация крупных объектов государственной собственности носит крайне ограниченный характер. Большинство наиболее привлекательных предприятий Беларуси остается в собственности государства. На 1 января 2004 года государство владело крупными пакетами акций в 539 открытых акционерных обществах или в 39 % от их общего числа. Доля государства в 303 таких предприятиях превышала 50 %. Хотя в программу приватизации на 2004–2005 годы

5.20 Для Беларуси характерны чрезвычайно низкие темпы приватизации, которая в ведущих странах с переходной экономикой позволила «наполнить» национальные экономики компаниями разного размера и разной формы собственности. Это является первопричиной отсутствия критической массы разнообразных собственников, способных подтолкнуть Правительство к созданию более благоприятных, прозрачных и равных условий для развития бизнеса. Между тем особенностью делового климата в Беларуси снижают привлекательность инвестиций в приватизируемые и новые частные предприятия, что снижает темпы их роста и обуславливает общеэкономическое равновесие низкого качества.

Среда для развития бизнеса и изменения в структуре собственности

Источник: база данных «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» (2002).

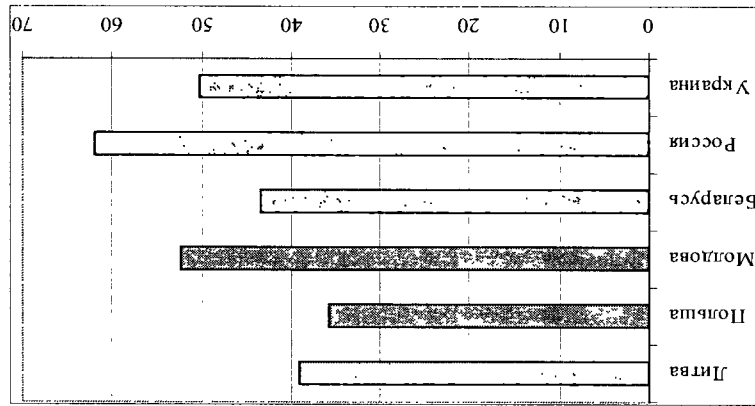


Рисунок 5.4. Количество фирм-репондентов, вовлеченных в коррупцию, %

проведенного в 2002 году исследования «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий», 25 % опрошенных польских фирм указали коррупцию в качестве основного препятствия для ведения бизнеса, тогда как в Беларуси этот фактор отметили только 17 % компаний. Несмотря на то, что по уровню коррупционности административных структур ситуация в Беларуси лучше, чем в сопоставимых странах, отмечается некоторое ухудшение ситуации по сравнению с аналогичными данными конца 1990-х годов. Из 24 стран, опрошенных в рамках исследования «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» (2002), Беларусь была лишь одной из трех стран (наряду с Боснией и Герцеговиной и Россией), в которых в 1999–2002 годах отмечалось статистически значимое увеличение частоты платежей административным структурам. Для того чтобы укрепить свое сравнительное преимущество, Беларусь следует обеспечить пристальный контроль над коррупцией в административных структурах.

включены 95 предприятий, ни одно из них не является крупным, и, в целом, привлекательным¹⁰⁶. В результате большинство (с точки зрения объемов производства) промышленных предприятий продолжают оставаться в полной или частичной собственности государства.

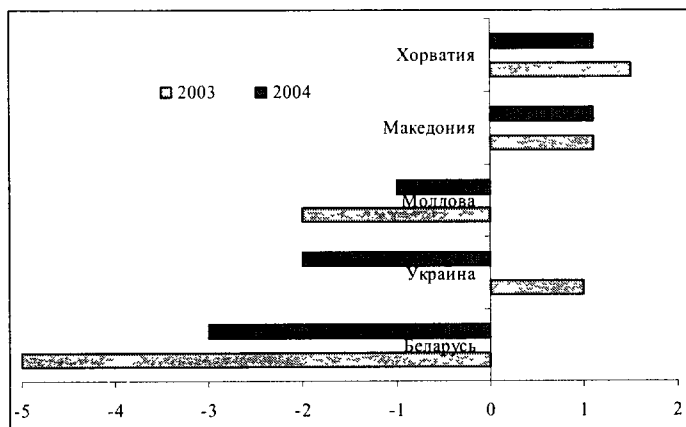
С. СТОИМОСТЬ СОБЛЮДЕНИЯ НОРМАТИВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

Общее впечатление

5.22 С первого взгляда кажется странным, что стабильно более высокая доля прибыли в секторе малых предприятий в течение последних пяти лет привлекла сравнительно небольшое число новых предприятий в этот сегмент экономики. Подобное противоречие можно объяснить существованием формальных и неформальных барьеров для создания новых компаний в Беларуси и для развития бизнеса в целом.

5.23 Согласно результатам исследований, условия для ведения бизнеса в Беларуси в течение последних нескольких лет ухудшились больше, чем в других странах с переходной экономикой (см. рисунок 5.5)¹⁰⁷. По сравнению с другими странами региона, белорусские бизнесмены настроены наиболее пессимистично, считают условия для ведения бизнеса неблагоприятными и отмечают их постепенное ухудшение¹⁰⁸.

Рисунок 5.5. Восприятие изменений условий для ведения бизнеса
(по 10-балльной шкале: 5 – значительное улучшение, -5 – существенное ухудшение)



Источник: исследование «Система раннего оповещения», 2004¹⁰⁹ и 2003 гг.

¹⁰⁶ Годовой отчет Государственного комитета Республики Беларусь по ценным бумагам, 2004.

¹⁰⁷ Исследования: «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий», «Издержки, связанные с выполнением административных и нормативных требований», «Стоимость ведения бизнеса», «Ведение бизнеса» и «Система раннего оповещения», см. вставку 5.3.

¹⁰⁸ Исследование «Система раннего оповещения», Всемирный банк, 2002–2004 годы.

¹⁰⁹ Исследования «Система раннего оповещения» (опрос 150 предприятий и проведение 2 фокусных групп), сопоставимые с исследованиями «Стоимость ведения бизнеса» (и использующие их данные), проводились в Беларуси и других странах Центральной и Восточной Европы и республиках бывшего Советского Союза.

Издержки, связанные с соблюдением нормативных требований при открытии предприятия

5.24 Желающие стать предпринимателями в Беларуси сталкиваются с более серьезными препятствиями в области регистрации бизнеса, чем их коллеги в соседних странах. Результаты недавних изменений в регистрации носят двойственный характер. В среднем в 2003 году компании затратили 40 дней на выполнение требований нормативно-правовых актов, что на 6 дней меньше, чем в 2002 году. Однако, хотя процедура перерегистрации стала менее продолжительной, первичная регистрация стала занимать больше времени. Кроме того, процедура регистрации подорожала и составила в среднем 187 долларов США в 2004 году по сравнению со 165 долларами США в 2002 году. Эти издержки составили 25,3 % валового национального дохода на душу населения в 2004 году. Эти издержки сравнительно невысоки по международным стандартам, но тем не менее выше, чем в Польше, России и Украине, где аналогичные показатели составляют соответственно 20,3 %, 6,7 % и 17,6 % среднедушевого валового национального дохода.

Вставка 5.3. Методология исследования среды для ведения бизнеса

«Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий», «Стоимость ведения бизнеса», «Ведение бизнеса» и «Система раннего оповещения» относятся к основным страновым исследованиям, которые проводятся Всемирным банком и его партнерами в последние 4–5 лет. В рамках исследований изучаются качество среды для ведения бизнеса и происходящие изменения, а также проводятся страновые сопоставления.

«Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» (**Business Environment and Enterprise Performance Survey – BEEPS**) представляет собой совместное исследование Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития. Исследование охватывает свыше 4000 компаний в 22 странах с переходной экономикой в Центральной и Восточной Европе, республиках бывшего Советского Союза, а также в Турции. Предметом изучения является широкий спектр сфер взаимодействия между компаниями и государством. По результатам личных бесед с директорами и владельцами компаний, в рамках данного исследования проводится сравнительное измерение параметров в таких областях, как качество среды для развития бизнеса, степень доминирования государства, коррупция и лоббирование, которые затем могут быть сопоставлены с характеристиками и результативностью работы конкретных компаний.

«Стоимость ведения бизнеса» (**Cost of Doing Business – CODB**) – это исследование предприятий, проводимое Всемирным банком для выявления и оценки административных барьеров, а также для оценки расходов – как официальных, так и неформальных – на ведение бизнеса в стране. Выборка предприятий включает как минимум 600 предприятий в каждой стране, представляющих все регионы и отрасли. По результатам личных бесед с директорами и владельцами компаний и фокусных групп с предпринимателями, в рамках исследования определяются конкретные страновые проблемы и интерпретируются результаты. Методология данного исследования прошла апробацию во многих странах Восточной Европы и Центральной Азии и сопоставима с исследованием «Система раннего оповещения» и исследованием ФИАС (Консультативная служба по иностранным инвестициям) «Издержки, связанные с соблюдением административных и нормативных требований».

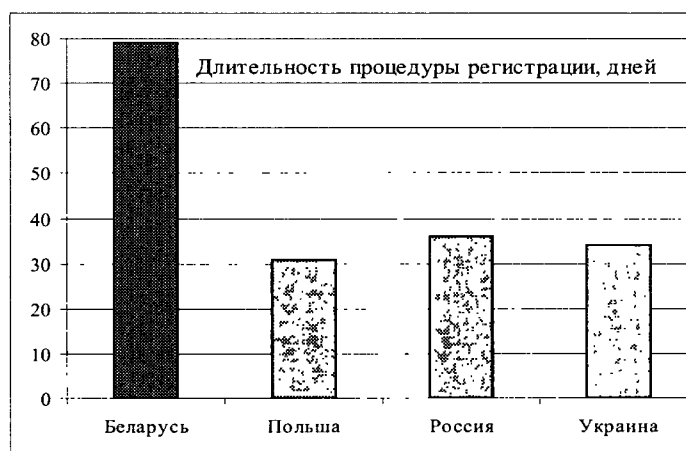
«Бизнес в 2004 году: Устранение барьеров на пути роста», «Бизнес в 2005 году: Регулирование предпринимательской деятельности» (**Doing Business 2004, Doing Business 2005**). В рамках данного исследования проводится оценка норм и инструментов регулирования бизнеса и их применения в таких областях, как открытие, ведение и прекращение бизнеса. Исследование подготовлено на базе данных, полученных в ходе бесед с экспертами и специалистами-практиками. «Стоимость ведения бизнеса» представляет собой стандартное ежегодное исследование фактической информации о действующих законах и нормативных актах. Показатели исследования «Стоимость ведения бизнеса» сопоставимы по 145 странам и используются для оценки норм и

инструментов государственного регулирования и их влияния на деятельность компаний, особенно малых и средних фирм

«Система раннего оповещения» (Early Warning System Survey – EWS) является оперативным и гибким инструментом для отслеживания качественных параметров изменяющихся условий делового климата, а также выявления проблем или сложностей, которые могли возникнуть в последнее время. Данное исследование основано на личных беседах с директорами и владельцами как минимум 150 компаний и охватывает основные секторы экономики. Дополнительно проводятся фокусные группы с предпринимателями. Исследование «Система раннего оповещения» стандартизировано, пригодно для проведения страновых сопоставлений и проводилось в течение последних трех лет во многих странах Европы и Центральной Азии один или два раза в год.

5.25 В 2004 году в Беларуси для того чтобы открыть свое дело, необходимо было пройти 16 процедур. В Польше и России система регистрации бизнеса более простая. В среднем для открытия новой компании в Польше требуется пройти 10 процедур и 9 процедур в России. Процедура регистрации в Беларуси практически в два раза дольше, чем в соседних странах (см. рисунок 5.6). Чтобы начать свое дело, предприниматель должен потратить около 80 дней, тогда как аналогичный процесс в Польше, России и Украине занимает примерно месяц.

Рисунок 5.6. Средняя продолжительность процедуры регистрации, дней



Источник: World Bank, (2004b).

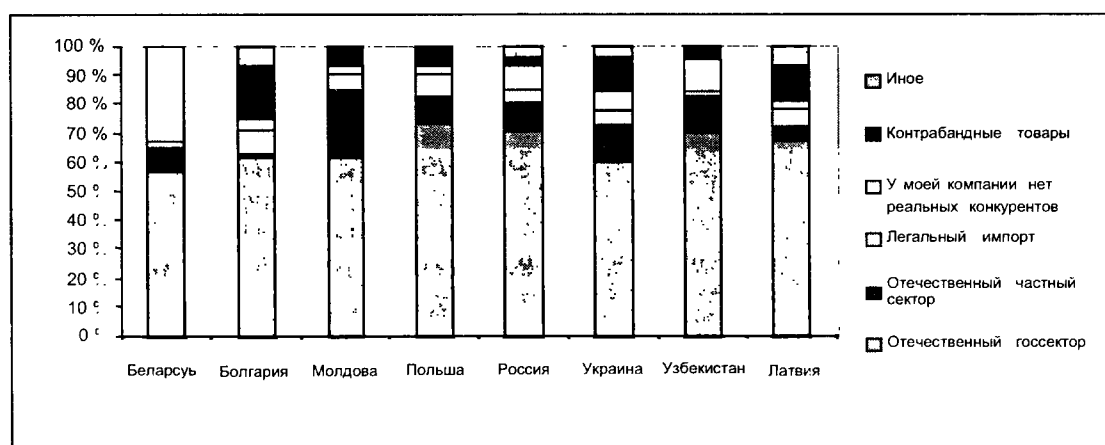
5.26 Хотя процедура регистрации имеет отношение преимущественно к новым компаниям, она также затрагивает и существующие компании. За последние десять лет действующие предприятия должны были проходить перерегистрацию три раза. Кроме того, перерегистрация требуется каждый раз, когда в уставные документы компании вносятся изменения.

5.27 Что касается лицензирования, то, несмотря на улучшение ситуации в последнее время, деловые круги отмечают, что процедура получения лицензий продолжает оставаться сложной и противоречивой, а объем бумажной работы обескураживает. Получение лицензии на определенные виды деятельности – такие как, например, оказание юридических услуг – практически невозможно.

5.28 Несмотря на незначительное количество данных, непосредственно свидетельствующих о масштабах неформальных барьеров для создания предприятий,

некоторые поведенческие пробелы и неэффективность однозначно указывают на широкую распространенность подобных барьеров. Например, согласно данным исследования «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» за 2000 год, 32 % малых предприятий Беларуси отметили «отсутствие реальной конкуренции». В аналогичном исследовании за 2002 год процент компаний, отметивших, что они не ощущают реальной внешней конкуренции, остался прежним. Этот показатель гораздо выше, чем в сопоставимых странах (см. рисунок 5.7). Лишь 3 % компаний в Польше и 6 % в Украине отметили, что они не сталкиваются с реальной конкуренцией. Эти данные свидетельствуют о существовании серьезных неформальных барьеров для появления новых предприятий на рынке. Однако, как показано в главе 2, с 2002 года конкурентное давление в Беларуси значительно усилилось.

Рисунок 5.7. Что из этих факторов представляет наибольшую угрозу для конкурентоспособности Вашей компании?



Источник: база данных «Среда для развития бизнеса и функционирование предприятий» (2000), Всемирный банк.

5.29 Данные о различиях в увеличении объемов продаж у малых предприятий по областям Беларуси также свидетельствуют о наличии неофициального протекционизма на рынке на областном уровне. Например, в 2001 году объем продаж у малых предприятий в Минске увеличился на 217 % к предыдущему году по сравнению со 184 % в Минской области¹¹⁰. В 2002 году рост объемов продаж отметили 44 % малых предприятий Минска и лишь 28 % малых предприятий Минской области. Подобные различия на местном уровне указывают на существование дополнительных (вероятнее всего, неформальных) барьеров для появления на рынке новых участников, что не выявляют традиционные исследования условий для ведения бизнеса. Недостаток торговых мест и ставки арендной платы, устанавливаемые местными администрациями, служат примером региональной политики, диверсифицирующей условия для входа на новые рынки¹¹¹.

¹¹⁰ Министерство статистики и анализа (2004с).

¹¹¹ Подписанный в марте 2005 года Декрет Президента № 148 о поддержке предпринимательства устанавливает максимальный размер ставок арендной платы за места на рынках, но одновременно предусматривает возможность установления более высоких тарифов по усмотрению местных и муниципальных органов государственного управления.

5.39 Деловые круги Беларуси в течение длительного времени подвергают критике налоговую нагрузку (множественность налогов, частые налоговые проверки, нестабильность и сложность налогового законодательства, суровые санкции за непреднамеренные ошибки). Так, в Беларуси существует восемь видов налогов на доходы и пять видов налогов на фонд заработной платы. Различные налоги частично совпадают и, в некоторых случаях, сумма платежа по одному налогу зависит от суммы платежа по другому¹¹⁶.

5.40 Наиболее серьезные проблемы для деловых кругов порождают нестабильность и сложность налогового законодательства, а также суровые санкции за непреднамеренные ошибки¹¹⁷. Вопросы налогообложения регулируются многочисленными и часто меняющимися нормативными актами, положения которых зачастую противоречат друг другу. Так, в течение двух лет в разъяснение Государственного комитета по налогам от 23 марта 1999 года о процедуре налогообложения доходов шесть раз вносились поправки.

5.41 Пессимистично оценивают систему налогообложения (несмотря на некоторые позитивные изменения с течением времени) как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели, хотя в отношении последних действуют гораздо более простые правила налогообложения (см. таблицу 5.7).

Таблица 5.7. Оценка налоговых проблем субъектами хозяйствования, участвовавшими в опросе

(по 5-балльной шкале, в которой 0 означает отсутствие проблем, а 5 баллов указывают на наличие очень серьезных проблем)

	Все население			Индивидуальные предприниматели			Юридические лица		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Высокие ставки налогов	4,2	4,0	3,7	3,8	3,8	4,0	4,3	4,0	3,7
Невозможность прогнозировать количество будущих налогов	4,0	4,1	3,4	3,4	4,1	3,5	4,1	4,1	3,4
Чрезмерно усложненные и непонятные процедуры налогообложения и бухгалтерского учета	4,3	4,1	3,9	3,7	3,6	3,3	4,4	4,2	4,0
Суровые санкции за допущенные нарушения	4,4	4,3	4,2	4,2	4,2	4,1	4,5	4,4	4,2
Частые изменения процедур налогообложения	4,5	4,3	4,2	4,3	4,0	4,1	4,5	4,3	4,3
Произвол налоговых инспекторов	3,5	3,4	2,9	3,4	3,3	3,4	3,5	3,5	2,8
Внесудебное изъятие средств с банковских счетов юридических лиц и конфискация имущества	3,7	3,7	3,0	3,1	3,7	2,9	3,8	3,7	3,0

Источник: исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

¹¹⁶ В среднем, индивидуальные предприниматели (без образования юридического лица) уплачивают два налога, тогда как юридические лица облагаются 11 налогами.

¹¹⁷ Исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

5.42 Для обеспечения своевременной уплаты всех налогов, 80 % компаний имеют в штате трех или более бухгалтеров. Кроме того, многие компании прибегают к услугам внешних бухгалтеров или консультантов, которые занимаются исключительно налогами. Даже индивидуальные предприниматели вынуждены иметь штатных бухгалтеров для обеспечения правильности исчисления и уплаты всех налогов.

5.43 Среди основных проблем фокусной группой деловых людей были также указаны «неналоговые финансовые проверки» и «внеплановые налоговые проверки»¹¹⁸. Внеплановые налоговые проверки и неналоговые финансовые проверки стали основным механизмом дискреционной правоприменительной практики. Система установления плановых показателей для налоговых инспекторов и должностных лиц налоговых органов по поступлениям за счет штрафов и санкций создает искаженную правоприменительную мотивацию. Хотя в 2004 году ситуация с плановыми налоговыми проверками значительно улучшилась по сравнению с 2003 годом, в то же время увеличилось количество и усилилась строгость внеплановых проверок. Проверки, проводимые другими контролирующими органами, также продолжают создавать значительные сложности для компаний.

5.44 По сравнению с другими странами с переходной экономикой, в Беларуси ценовой контроль играет более значимую роль в регулировании деятельности как государственных предприятий, так и частных компаний. Ценовой контроль увеличивает издержки, связанные с соблюдением нормативных требований за счет дополнительных расходов и влияния на рентабельность. Согласно данным исследования «Стоимость ведения бизнеса», внушительное число респондентов – 53 % в 2001 году и 66 % в 2002 году – были в различной степени подвержены ценовому контролю и ограничению прибыли. Правительство Беларуси использует различные механизмы для достижения целей ценового контроля и часто меняет соотношение инструментов ценового регулирования (см. таблицу 5.8).

Таблица 5.8. Каким образом государство контролирует цены на товары и услуги? (Процент утвердительных ответов)

	2001	2002	2003
Посредством введения ограничений по прибыли	48	24	38
Посредством установления фиксированных цен на товары или услуги	45	50	48
Посредством установления предельного уровня розничных цен	46	38	39
Посредством установления минимальных розничных цен	12	13	13

Источник: исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

5.45 Ценовой контроль в значительной степени применяется в отношении государственных предприятий: 74 % опрошенных компаний, в которых есть доля государства, отметили, что на них распространяется контроль цен. В частности, в настоящее время довольно много предприятий включено в перечень предприятий-монополистов, и цены на производимые ими товары и услуги регулируются в соответствии с положениями антимонопольного законодательства. Однако ценовой контроль все больше распространяется на частные компании и малые предприятия (см. таблицу 5.9).

¹¹⁸ Проведенная в рамках исследований «Система раннего оповещения» в 2001–2004 годах.

**Таблица 5.9. Оказывают ли государственные органы влияние на ценообразование?
(Процент утвердительных ответов)**

Организационная форма	2001	2002	2003
Индивидуальный предприниматель	45	29	34
Негосударственное унитарное предприятие	49	60	62
Государственное унитарное предприятие	79	86	77
Общество с ограниченной ответственностью	56	66	63
Общество с дополнительной ответственностью	59	59	66
Закрытое акционерное общество	75	80	68
Открытое акционерное общество	85	76	76

Источник: исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

5.46 Административное регулирование темпов роста заработной платы и политика обеспечения всеобщей занятости также являются важными составляющими государственной политики, которые имеют нежелательные последствия для бизнеса. Активная политика государства в трудовой сфере создает серьезные проблемы для конкурентоспособности белорусских предприятий, вне зависимости от размера и формы собственности. Применяя регулятивные и дискреционные меры и препятствуя рационализации занятости на предприятиях, Правительство создает значительные ограничения для сокращения занятости до уровня, обоснованного условиями рынка.

5.47 Многие предприятия имеют избыточное количество работников. Среди крупных государственных и приватизированных предприятий более 1/4 отмечают излишнюю численность персонала (см. таблицу 5.10). Однако избыточный уровень занятости отмечается также и на некоторых малых и средних негосударственных предприятиях. К факторам, препятствующим сокращению численности работников, относятся, в основном, моральные причины, издержки, связанные с соблюдением нормативных требований, и прямое давление со стороны государства (см. таблицу 5.11).

Таблица 5.10. Оценка уровня занятости руководителями предприятий, в зависимости от размера предприятия, %

Численность работников	Уровень занятости			
	Избыточный	Достаточный	Недостаточный	Не знаю
1–10	4	65	30	2
11–50	9	67	22	3
51–100	11	70	17	2
101–500	21	64	11	3
> 500	27	55	14	5

Источник: исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

**Таблица 5.11. Причины, препятствующие сокращению численности работников
(процент утвердительных ответов)**

	2003	2002
Мы не считаем увольнение работников правильным подходом	44	24
Возникнут проблемы с государственными органами	14	45
Увольнение работников является длительной и дорогостоящей процедурой	28	25
Возникнут проблемы с профсоюзами	-	4,5
Другое	12	13,5

Источник: исследование «Стоимость ведения бизнеса», Всемирный банк, 2004.

5.48 Эти данные позволяют сделать два вывода. Во-первых, значительный удельный вес крупных компаний, которые отмечают избыточный уровень занятости, служит еще одним подтверждением того, что крупные, преимущественно государственные предприятия, работают в условиях «мягких бюджетных ограничений»¹¹⁹. Декларируемое «сохранение избыточной занятости по моральным соображениям» отражает способность руководителей государственных и частично государственных предприятий «читать мысли» Правительства. Во-вторых, руководители не рассматривают профессиональные союзы в качестве серьезного препятствия для сокращения штатов, что может частично объясняться тем, что рабочие достаточно уверенно чувствуют себя на своих местах. Опросы также показывают, что предприятия, которые, несмотря на политические сигналы, пытаются проводить сокращения, должны быть готовы к затяжным судебным процессам, которые часто заканчиваются решением суда о восстановлении уволенных сотрудников.

5.49 Проблема уровня занятости приобрела особое значение по причине последовательно проводимой политики административного повышения заработной платы. В течение более пяти лет предприятия испытывали интенсивное давление со стороны властей относительно темпов повышения заработной платы, которые в среднем значительно опережали темпы роста производительности. Это отрицательно сказывается на конкурентоспособности и рентабельности предприятий и делает среду для развития бизнеса в стране менее привлекательной.

5.50 Масштабы проблем, с которыми сталкиваются наниматели в Беларуси при упорядочении численности работников, можно измерить при помощи сравнительных индексов занятости. В базе данных исследования Всемирного банка «Ведение бизнеса» (2005) содержатся данные о контрактах, предусматривающих частичную занятость, о контрактах на фиксированный срок, о продолжительности рабочего времени, о законодательно обусловленной минимальной заработной плате и жесткости требований местных нормативных актов об увольнении и найме. Показатели объединяются в три индекса: сложность найма, фиксированное рабочее время и сложность увольнения. Каждому индексу присваивается значение по шкале от 0 до 100, согласно которой более высокие значения свидетельствуют о более жестком регулировании. Совокупная неэластичность индекса занятости представляет собой среднее трех индексов.

¹¹⁹ В то же время 10-процентный избыток персонала в компаниях с численностью работников от 10 до 100 человек, большинство из которых являются частными, свидетельствует о том, что упорядочение численности работников сопровождается значительными издержками на соблюдение нормативных требований.

5.51 Совокупная неэластичность индекса занятости для Беларуси составляет 54 по сравнению с 34 для Польши, 64 для Украины и 27 для России (см. таблицу 5.12). Издержки, связанные с увольнением, рассчитываются исходя из количества недельных заработных плат, выплачиваемых в качестве выходного пособия, расходов на уведомление и оплату штрафных санкций, которые должна понести компания при увольнении работника. В Беларуси показатель прямых издержек, связанных с увольнением, составляет 21, что ниже среднего для региона показателя 38,3, но при этом необходимо учитывать другие нефинансовые препятствия увольнению, которые уже обсуждались в этом разделе.

Таблица 5.12. Показатели найма и увольнения работников в 2004 г.

Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша
Индекс фиксированной занятости	54	27	64	34
Индекс сложности найма	33	0	33	11
Индекс фиксированного рабочего времени	60	60	80	60
Индекс сложности увольнения	70	20	80	30
Издержки, связанные с увольнением (недельная зарплата)	21	17	94	25

Источник: база данных «Бизнес 2005: Устранение барьеров на пути роста», Всемирный банк.

Издержки, связанные с закрытием предприятий

5.52 Как уже упоминалось ранее, в Беларуси как создается, так и закрывается достаточно мало компаний, как крупных, так и малых. В 1991 году Беларусь стала первой из бывших республик Советского Союза, где был принят Закон о банкротстве. Однако до конца 1990-х годов это закон практически не применялся. До 2001 года иски о банкротстве возбуждались преимущественно в отношении нефункционирующих компаний, для которых это было единственным способом официальной ликвидации по причине накопленных долгов. Ситуация начала меняться в 2002 году, когда численность исков о банкротстве увеличилась почти в четыре раза (см. таблицу 5.13). Тем не менее предметом рассмотрения около 90 % исков о банкротстве были малые частные компании. По оценкам Высшего хозяйственного суда, иски о банкротстве можно было возбуждать в отношении практически половины всех существующих государственных предприятий (поскольку примерно 60 % из них считались неплатежеспособными), но при этом в начале 2003 года лишь 91 предприятие находилось в процессе банкротства¹²⁰.

Таблица 5.13. Динамика банкротства в 1998–2002 гг.

	1998	1999	2000 (оценка)	2001	2002
Число случаев банкротства	56	200	400	265	1165

Источник: Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь, 2003–2004 гг.

5.53 Хотя финансовые издержки, связанные с закрытием предприятий в Беларуси сравнительно низкие (4 % от стоимости имущества обанкротившейся компании), временные издержки на доведение дела о банкротстве до конца чрезвычайно высокие (5,8 лет) при довольно незначительном коэффициенте возмещения в 11,9 % (см. таблицу 5.14).

¹²⁰ Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь, 2003, N 8.

Таблица 5.14. Эффективность процедур банкротства в странах с переходной экономикой в 2003–2004 гг.

	Продолжительность (лет)		Коэффициент возврата (центов на доллар)	
	2003	2004	2003	2004
Беларусь	2,1	5,8	...	11,9
Россия	1,5	1,5	...	48,4
Болгария	3,8	3,3	...	34,2
Латвия	1,2	1,1	...	85
Словакия	4,7	4,7	...	39,6
Украина	3,0	2,6	...	25,5
Узбекистан	3,3	4	...	12,5
Польша	1,5	1,4	...	68,2

Источник: база данных «Бизнес 2004, 2005», Всемирный банк.

D. АНАЛИЗ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

5.54 Как и во многих других странах региона, значимость неформальных аспектов взаимоотношений с регулируемыми органами и сопутствующей культуры регулирования в белорусской экономике делает недостаточным анализ конкретных инструментов регулирования исключительно на основе «формального процесса и стоимости». В частности, значительные неформальные аспекты взаимоотношений с регулируемыми органами и нестабильность режима регулирования создают условия, когда инструменты регулирования могут использоваться и фактически используются в иных, нежели декларируемые, целях.

5.55 В отличие от стран с рыночной экономикой, в Беларуси Правительство использует регулирующие полномочия для достижения иных, отличных от декларируемых, стратегических целей. В странах с устоявшейся рыночной экономикой регулирование бизнеса преследует три основные цели: (а) создание равных условий для всех участников; (б) стимулирование предпринимательства; и (в) защита потребителей. В целях успешного выполнения данных функций условия для ведения бизнеса должны основываться на: (а) правилах, в равной степени распространяющихся на всех участвующих субъектов; (б) минимальной степени вмешательства, необходимой для достижения конкретных целей; и (в) управлении эффективно работающими и честными административными органами. В Беларуси складывается противоположная ситуация, когда административные органы используют условия для ведения бизнеса (правила, инструменты и институты) в качестве дискреционного механизма для: (i) достижения определенных социальных целей; (ii) сохранения доминирующего положения на рынке для компаний с хорошими связями; и (iii) сохранения административного контроля над деятельностью бизнеса в целом. При этом следует отметить, что изменения условий для ведения бизнеса в Беларуси в меньшей степени (чем в других странах СНГ) порождаются спонтанными регулятивными мерами, относящимися в основном к обращению в доход государства.

5.56 В Беларуси декларируемая и реализуемая социальная задача сектора предприятий выражена более четко, чем в других странах с переходной экономикой. Гарантированная занятость и наличие недорогих базовых товаров и услуг являются важными составляющими своего рода соглашения между государством и обществом. Для выполнения данных социальных обязательств необходимы такие условия для бизнеса, которые обеспечивают низкий уровень безработицы, стабильность цен, наличие

общедоступных дешевых базовых товаров и услуг, стабильный и широкомасштабный рост реальной заработной платы¹²¹. Для достижения этой социальной цели необходима государственная политика, предусматривающая значительные интервенции. Кроме того, изменение условий для ведения бизнеса происходит по принципу «сверху вниз», при чрезвычайно слабом механизме консультаций между государством и частным сектором. Институциональный потенциал для мониторинга качества среды для бизнеса и поддержки развития деловой инициативы (включая привлечение прямых иностранных инвестиций) с учетом выявленных недостатков остается недостаточным.

5.57 Одна из причин неудовлетворенности деловых кругов состоит в том, что сложившиеся условия для бизнеса не способствуют справедливой конкуренции. Деловые круги считают, что применение норм регулирования осуществляется чрезвычайно избирательно и в целом несправедливо. Структуры, регулирующие бизнес – о чем свидетельствует специальная практика регулирования и их дискреционные полномочия по интерпретации норм регулирования – в состоянии предложить избранным компаниям своего рода «сделку» в виде уменьшения или даже устранения конкуренции на соответствующих нишах рынка посредством выборочного применения инструментов регулирования, избирательной интерпретации и «формализованных» неформальных аспектов взаимоотношений. Другими словами, избирательное применение норм регулирования способно, как представляется, создавать монополистическую ренту для отдельных бизнесменов, которую можно разделить с регулирующим органом. В таком контексте вывод о том, что, «несмотря на некоторые позитивные сдвиги, среда для бизнеса в Беларуси в течение последних нескольких лет ухудшилась», можно интерпретировать как увеличение числа деловых людей, недовольных балансом между издержками на административную защиту от конкуренции и выгодой, которую они получают в результате подобной защиты за счет применения норм регулирования¹²².

5.58 Масштабные реформы в области лицензирования, осуществленные в 2004 году, уже дали хорошие результаты: данные опроса 2004 года свидетельствуют о более позитивном восприятии деловыми кругами изменений в условиях хозяйствования. В то же время существующая практика выборочного применения норм регулирования ставит под угрозу реализацию усилий государства по расширению привлечения частного сектора в экономику, включая более либеральные меры в отношении малых и средних предприятий.

5.59 Тревожной тенденцией в сфере условий ведения бизнеса в Беларуси представляется усиление протекционизма и сегментации экономического пространства. Региональные органы государственного управления, сталкиваясь с проблемами в выполнении поставленных задач по объемам выпуска продукции местными предприятиями, пытаются защитить их от конкуренции со стороны внешних товаропроизводителей. Результатом этого становится введение неформальных торговых барьеров для товаров из других регионов Беларуси. Подобная политика имеет чрезвычайно негативные последствия, поскольку не позволяет наиболее конкурентоспособным предприятиям воспользоваться экономией масштаба.

¹²¹ Всеобщая занятость, возможно, является наиболее убедительным «доказательством» превосходства белорусской экономической модели, особенно при сравнении с ситуацией в соседних странах, а именно: в Польше, Литве и Украине, где уровень безработицы высокий.

¹²² Несмотря на то, что по данным проведенного в 2004 году исследования «Система раннего оповещения», восприятие ухудшения не столь ярко выражено, как в 2003 году, тем не менее такое восприятие остается достаточно существенным.

5.60 В Беларуси, как и в других странах СНГ, компании, доходы которых составляют в эквиваленте 150 000 долларов США и выше, становятся объектом интенсифицированного применения норм регулирования, а также взимания формальных и неформальных платежей¹²³. Однако, в отличие от других стран с переходной экономикой, белорусские деловые круги также отмечают существование второго предельного уровня доходов, при превышении которого частная фирма не может работать (вне зависимости от готовности нести издержки, связанные с регулированием) без сильной поддержки и связей в политических кругах. В 2002 году такой предельный уровень доходов составлял порядка 3 миллионов долларов США, но в 2003 году отмечалось его снижение до 1 миллиона долларов США. Такая тенденция свидетельствует о том, что компании даже с меньшим оборотом нуждаются в политической поддержке для выживания.

5.61 Античастная направленность режима регулирования не означает, что *государственные или частично государственные предприятия* испытывают меньшую нагрузку в плане административного контроля. Зачастую государственные предприятия и корпорации, в которых есть доля государства, подвержены более интенсивному вмешательству в их деятельность, что включает в себя не только надзор за стратегическими решениями руководства, но и мониторинг за ежедневной деятельностью посредством установления целевых показателей по объемам выпуска продукции, заработной плате и многочисленным другим аспектам.

5.62 Даже в приватизированных компаниях государство сохраняет за собой или может восстановить право «золотой акции», что является основным фактором риска возобновления чрезвычайного административного контроля практически в большинстве белорусских компаний. «Золотая акция» дает государству право назначения своих представителей в наблюдательный совет, а также право вето касательно целого ряда мер, включая реструктуризацию, ликвидацию, внесение изменений в уставной капитал и назначение директоров. Это снижает привлекательность приватизированных предприятий для инвесторов, особенно иностранных.

5.63 Административные ограничения деятельности частных фирм реализуются посредством целенаправленного применения норм регулирования деловой активности при помощи таких инструментов, как проверки, перерегистрация, лицензирование, выдача разрешений и т. д., которые проводятся различными государственными органами. Дискреционная интерпретация и применение норм регулирования делает возможным, например, использование механизма лицензирования не в целях декларируемой защиты потребителей, а для задержки появления на рынке новых предприятий. Негативный эффект таких мер отражают результаты опроса деловых кругов по вопросу коррумпированности, т. е. агрессивности регулирующих и правоприменительных органов в получении доходов за счет использования своих контрольных полномочий. При обсуждении в фокусных группах инспекция санитарного контроля и таможенные органы были названы наиболее коррумпированными структурами, за которыми следуют правоохранительные органы.

5.64 Данные исследования «Система раннего оповещения» также отмечают в последние годы тенденцию к неспособности «судов защитить от предвзятых действий

¹²³ Нет необходимости говорить о том, что компании, работающие в таких высокорентабельных областях, как реализация бензина, табачных изделий и алкогольной продукции, а также в сфере телекоммуникационных услуг, находятся под пристальным вниманием государственных чиновников, независимо от размера компании.

государства»¹²⁴. Судебная система во многом зависит от властей. Отмечается все больше случаев несправедливости и необъективности судов по экономическим и политическим причинам, а также сильной зависимости судей от органов власти и дискриминации частных предприятий при рассмотрении споров. Руководители предприятий и предприниматели также отмечают, что выиграть трудовые споры в суде практически невозможно, поскольку судьи склонны принимать сторону работников. Проблемы в судебной системе также усложняются частыми изменениями законов и нормативных актов.

5.65 В развитых странах судебная система играет более значительную роль в определении условий для развития бизнеса, чем административные органы. Предприятия вправе оспорить решения административных органов в суде, и судебные решения становятся важной составляющей будущих норм регулирования бизнеса. В Беларуси, как представляется, судебная система является продолжением административного контроля над экономической деятельностью предприятий, независимо от их размера и формы собственности.

Е. ВЫВОДЫ

5.66 В течение последних нескольких лет Правительство добилось определенных успехов в упрощении процедур регистрации и лицензирования бизнеса, а также регулирования экспортных операций. Правительство планирует продолжить упорядочение и упрощение процедур открытия бизнеса и изучает возможность проведения регистрации по принципу «одного окна» в целях стимулирования появления новых компаний на рынке.

5.67 Тем не менее такое улучшение ситуации происходит на фоне ухудшения других условий хозяйствования. Сохраняющаяся практика чрезмерного вмешательства государства в деятельность сектора предприятий нивелирует позитивный эффект недавних реформ. Белорусские деловые круги чрезвычайно негативно воспринимают тенденции в инвестиционном климате страны. Данные опросов пока не отражают каких-либо весомых позитивных результатов тех мер, которые Правительство рассматривает в качестве важных изменений в направленности экономической политики.

5.68 В силу ряда факторов, существующие условия для развития бизнеса ставят под угрозу устойчивость экономического роста страны и ослабляют перспективы дальнейшего роста в Беларуси. Во-первых, существенные издержки, связанные с соблюдением нормативных требований, означают отвлечение значительных ресурсов, которые могли бы использоваться более продуктивно. Во-вторых, значительные расходы на создание бизнеса лишают экономику основных преимуществ, связанных с гибкостью и инновациями, которые могут обеспечить только новые компании. В-третьих, широко распространенная практика вмешательства государства вредит инвестиционному имиджу Беларуси, создает риск международной экономической изоляции, ограничивает возможности привлечения прямых иностранных инвестиций и, в целом, значительно уменьшает потенциальные выгоды глобальной интеграции, которыми пользуются соседние страны.

5.69 Наряду с фундаментальными изменениями условий для ведения бизнеса, которые будут способствовать ускорению приватизационных процессов и реальному ужесточению

¹²⁴ Исследование «Система раннего оповещения», Всемирный банк, 2002–2004 годы.

бюджетных ограничений для государственных предприятий, следующие три направления следует рассматривать в качестве приоритетных для проведения безотлагательных реформ:

- **Либерализация процедур создания новых предприятий.** Сокращение времени, необходимого для регистрации бизнеса, и упрощение процедур начала работы на рынке является той задачей, которую Правительство может решить без внесения фундаментальных изменений в систему нормативных актов.
- **Ограничение дискреционного административного вмешательства.** Правительству необходимо изменить мотивационную систему регулирующих органов, для того, чтобы не поощрять исполнение ими регулятивных требований по своему усмотрению. Наряду с другими мерами, это означает радикальное сокращение «внеплановых налоговых проверок» и аналогичных вмешательств, которые имеют наиболее пагубные последствия для делового климата. Деловые круги должны иметь независимый канал информирования центральных органов о нарушениях в применении мер регулирования.
- **Либерализация нормативных требований в сфере занятости и заработной платы.** У предприятий возникают проблемы в случае необходимости упорядочения численности работников на фоне того, что политика административного регулирования темпов роста заработной платы однозначно ослабляет конкурентоспособность. Руководители предприятий должны иметь больше полномочий в принятии решений по вопросам трудовых ресурсов и оплаты труда. Сочетание такой политики с дополнительными усилиями в поддержку создания новых предприятий смягчит возможные негативные последствия для общего уровня занятости.

5.70 Кроме того, проведенный анализ свидетельствует о потенциальной возможности серьезного внутреннего конфликта между планами Правительства по реформированию условий для ведения бизнеса и намерением придерживаться существующей экономической модели развития. Для реализации принятой экономической модели требуются масштабные административные интервенции на микроуровне, что неизбежно увеличивает расходы на ведение бизнеса и существенно ограничивает возможности улучшения условий ведения бизнеса при сохранении отдельных ключевых компонентов существующей системы контроля.

5.71 Как показывает анализ условий для ведения бизнеса в странах переходного периода, улучшения не могут быть осуществлены быстро и исключительно за счет внедрения пакета «хороших» норм и инструментов регулирования. Для изменения сложившегося отношения государства к бизнесу и усиления диалога между государством и частным сектором необходимы сильная политическая воля, а также более глубокая реформа государственного управления, государственной службы и судебной системы. Кроме того, первопричину некоторых особенностей условий ведения бизнеса в Беларуси, а именно неофициальных платежей, следует искать в общей культуре. Как показывает практика, изменения в этой сфере происходят медленно. Это ещё раз подтверждает допущение о долгосрочном характере реформ условий для ведения бизнеса.

ГЛАВА 6

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

А. ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

6.1 В этой главе приводится обзор результатов, достигнутых в секторе сельского хозяйства и продовольствия после 2000 года, проанализированы основные факторы, сдерживающие развитие сектора, а также представлены рекомендации по обеспечению его устойчивого роста.

6.2 Результаты работы сектора сельского хозяйства и продовольствия, особенно начиная с 2000 года, во многих отношениях служат отличной иллюстрацией «белорусского парадокса». По многим аспектам достигнуты значительные успехи. Особенно это касается роста производства, производительности и торговли. В то же время эти достижения не сопровождались устранением характерных особенностей советской командно-административной системы. Таким образом, возникают два вопроса: (1) чем был вызван недавний впечатляющий рост сектора сельского хозяйства и продовольствия Беларуси, и (2) насколько устойчивы источники этого роста.

6.3 Достигнутый в последнее время рост производства и экспорта сельскохозяйственной продукции можно объяснить повышением конкурентоспособности в результате уменьшения перекосов в относительных ценах и незначительного реформирования на фоне корректировки валютного курса и увеличения вдвое бюджетных расходов. Особенно динамично развивались личные подсобные хозяйства, которые, учитывая площадь земельных ресурсов в их распоряжении, внесли непропорционально высокий вклад в рост эффективности сельскохозяйственного сектора Беларуси. В то же время по-прежнему отмечаются существенные искажения уровня цен: некоторые цены подвержены скрытому налогообложению, другие значительно субсидируются по сравнению с мировыми.

6.4 Устойчивость работы сектора вызывает ряд вопросов. Наблюдаемый в последнее время рост государственной поддержки, очевидно, носит неустойчивый характер с фискальной точки зрения. То же касается будущей задолженности, которая выросла в результате льготного финансирования. Невзирая на наличие потенциала для изменения цен производителей и, следовательно, повышения конкурентоспособности, любое развитие в этом направлении будет по существу блокироваться в краткосрочной и среднесрочной перспективе вследствие неэффективности перерабатывающего сектора.

6.5 Для сохранения высоких темпов роста, намеченных в государственной программе, необходимо резко увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции. Для этого Беларуси необходимо провести диверсификацию экспорта и отказаться от чрезвычайной зависимости от России как основного экспортного рынка. Белорусскому агропромышленному комплексу придется конкурировать с экспортерами стран ЕС, где применяются щедрые экспортные субсидии для защиты сельскохозяйственной продукции. Возможности Беларуси соответствовать этому уровню экспортных субсидий ограничиваются ее желанием выполнять требования ВТО в отношении субсидирования «желтой корзины». Вместе с тем, учитывая неустойчивость фискальной ситуации в стране,

даже если бы Беларусь захотела соответствовать такому уровню субсидий, она бы вряд ли смогла этого достичь.

6.6 В этих условиях единственным реальным и устойчивым способом расширения проникновения Беларуси на экспортные рынки является создание таких условий, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности сектора сельского хозяйства и продовольствия и его независимости от неустойчивых субсидий. В предлагаемой программе реформ первоочередное значение придается:

- устранению ценовых ограничений на продукты питания, фиксированных торговых надбавок и ценовых субсидий на удобрения;
- более действенной целенаправленной поддержке эффективных предприятий, особенно за счет введения жестких бюджетных ограничений;
- более решительной политике по привлечению прямых иностранных инвестиций для повышения эффективности перерабатывающего сектора;
- более решительным мерам по реструктуризации сельскохозяйственных предприятий.

В. ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ СЕКТОРА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

6.7 В 2004 году объем сельскохозяйственного производства вырос на 12,9 %. Таким образом, 2004 год стал пятым подряд годом непрерывного роста в секторе сельского хозяйства и продовольствия Беларуси. В целом в 2000–2004 годах средний прирост объемов сельскохозяйственного производства составил около 6 % в год.

6.8 Результаты прошлого года, по сути, служат отражением более долгосрочной тенденции: вот уже который год белорусский сектор сельского хозяйства и продовольствия демонстрирует более высокие показатели, чем аналогичные секторы России и Украины. По сравнению с соседними странами в Беларуси сокращение сельскохозяйственного производства в 1995–1999 годах было не таким существенным, а темпы роста в первой половине нынешнего десятилетия – более высокими. В результате сельское хозяйство Беларуси отстает от объемов производства 1991 года лишь на 8 %, в то время как в России и Украине это отставание примерно в четыре раза выше (см. таблицу 6.1). Вместе с тем, по масштабам реформирования Беларусь с 1990 года занимает одно из последних мест среди других стран с переходной экономикой¹²⁵. Отсюда и «белорусский парадокс».

Таблица 6.1. Среднегодовой прирост (снижение) общего объема сельскохозяйственного производства в Беларуси, России и Украине, %

	1995–1999	2000–2004
Беларусь	-3,2	5,7
Россия	-4,1	3,9
Украина	-6,1	5,5

Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ.

6.9 Рост производства наблюдался почти по всем видам товаров, но особенно в растениеводстве (см. таблицу 6.2). Несколько увеличилась и доля животноводческой продукции, главным образом благодаря росту производства мяса и молока. Урожайность

¹²⁵ Rozelle and Swinnen (2004).

основных культур (зерновых, картофеля и сахарной свеклы) сильно зависит от погодных условий.

Таблица 6.2. Индекс объемов производства по некоторым видам сельскохозяйственной продукции в Беларуси (1999 = 100)

	2000	2001	2002	2003	2004
Всего по сельскому хозяйству	109	111	112	119	135
В том числе					
Зерновые (вес в зернохранилище)	133	141	164	149	192
Сахарная свекла	124	142	97	162	260
Картофель	116	104	99	115	132
Овощи	106	109	116	154	156
Молоко	95	102	101	99	109
Мясо*	90	95	93	93	98
Яйца	97	93	86	83	87

Источник: Министерство статистики и анализа.

*Объем продаж (в живом весе).

6.10 За тот же самый период рост продуктивности земель чуть превысил рост сельскохозяйственного производства (см. таблицу 6.3). Рост продуктивности земель был обусловлен ростом объема сельскохозяйственного производства и административными мерами, направленными на изъятие наименее плодородных земель из сельскохозяйственного производства. За последние пять лет государство перевело примерно 10 % непродуктивных пахотных земель в луга, пастбища, лесные угодья и, таким образом, обеспечило более концентрированное использование продуктивных земель¹²⁶.

Таблица 6.3. Рост объемов производства, продуктивности земель и производительности труда (2000–2004)

	2000	2001	2002	2003	2004
Площадь сельскохозяйственных земель (тысяч гектаров на начало года)	9 175	9 142	8 993	8 924	8 885
Пахотные земли (тысяч гектаров на начало года)	6 140	6 085	5 663	5 558	5 511
Число трудоспособных на селе (тысяч человек)	1 407	1 402	1 404	1 404	Данных нет
Среднегодовая занятость в сельском хозяйстве (тысяч человек)	625	586	532	489	480
Индекс объема производства (2000=100)	100	102	103	109	123
Индекс продуктивности сельскохозяйственных земель, % (2000=100)	100	102	105	112	127
Индекс продуктивности пахотных земель, % (2000=100)	100	103	112	121	137
Индекс производительности труда, % (2000=100)	100	108	122	139	172

Источник: Министерство статистики и анализа.

¹²⁶ По показателю наличия земельных ресурсов (на душу населения) Беларусь занимает четвертое место среди стран СНГ. На душу населения в Беларуси приходится 0,56 га пахотных земель, что ниже показателей России, Украины и Казахстана. В то же время этот показатель значительно выше, чем в среднем по ЕС – около 0,2 га земель на душу населения (до присоединения новых стран в 2004 году).

6.11 Весьма впечатляют темпы роста производительности труда в секторе – в среднем 15 % в год. Численность трудоспособного населения в сельских районах остается более или менее стабильной. Тем не менее с 2000 года занятость в сельском хозяйстве сократилась почти на ¼: с 14 % до 11 % в общей структуре занятости.

6.12 Следует отметить, что в отличие от инициированного Правительством процесса по выводу пахотных земель из обращения, сокращение занятости в сельском хозяйстве государством напрямую не контролировалось. Как Россия и Украина, Беларусь столкнулась с демографическими трудностями: в стране отмечается уменьшение численности и старение сельского населения. Вместе с тем, вероятно, что сокращение занятости в сельском хозяйстве было лишь отчасти обусловлено демографией, поскольку численность населения уменьшалась более быстрыми темпами, чем сокращение рабочей силы на селе¹²⁷.

6.13 В сфере переработки сельскохозяйственной продукции, которая тесно связана с первичным сельскохозяйственным производством, также отмечается значительный рост производства. Фактически показатели перерабатывающей отрасли оказались значительно выше показателей сектора первичного сельскохозяйственного производства. Так, невзирая на снижение производства животноводческой продукции, показатели роста мясомолочного производства оказались положительными и увеличились по сравнению с уровнем 2000 года.

6.14 Число перерабатывающих предприятий уменьшилось, а уровень занятости оставался более-менее стабильным (см. таблицу 6.4). Эти тенденции указывают на то, что рост был обеспечен благодаря большей загрузке мощностей, особенно в мясном производстве, а также за счет повышения производительности труда. Однако, невзирая на улучшение показателей, степень загрузки производственных мощностей свидетельствует о хронической неэффективности. Кроме того, доля основного капитала значительно сократилась, о чем свидетельствует исключительно высокий размер амортизации.

Таблица 6.4. Развитие белорусского сектора по переработке пищевых продуктов

	2000	2001	2002	2003
Число предприятий	475	493	478	461
Занятость в пищевой промышленности (тысяч человек)	128	127	127	126
Объемный показатель, характеризующий годовые изменения объема производства пищевой промышленности	6,7	10	4,3	5,3
Включая:				
- Объемный показатель роста пищевкусовой промышленности	10,6	8,3	7,5	4,3
- Объемный показатель роста мясомолочной промышленности	1,6	10,4	1,1	5,0
Коэффициент загрузки мощностей мясоперерабатывающих предприятий (%)	40	41	41	45
Коэффициент загрузки мощностей мясомолочных перерабатывающих предприятий (%)	54	52	50	55
Амортизация основных фондов в мясном и мясомолочном перерабатывающем секторе (%)	46	48	49	50

Источник: Министерство статистики и анализа.

¹²⁷ В 1990–1995 годах занятость в сельском хозяйстве уменьшилась на 11 %.

6.15 Беларусь является чистым импортером продовольствия. В 2003 году чистый торговый дефицит сектора сельского хозяйства и продовольствия составил 557 миллионов долларов США, или 3,2 % ВВП. Вместе с тем следует отметить, что в 2000 году этот показатель составлял примерно 5% ВВП. Столь существенное сокращение торгового дефицита в последние годы было достигнуто за счет роста конкурентоспособности сектора. В 2003 году торговый баланс Беларуси с Россией по торговле сельскохозяйственной продукцией оказался положительным.

6.16 В целом темпы роста экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции были в 2,7 раза выше темпов роста импорта этой продукции (см. таблицу 6.5). Рост экспорта превысил рост объемов производства пищевой промышленности почти в три раза и примерно в четыре раза – рост объемов первичного производства. Согласно данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия, в 2004 году объем экспорта сельскохозяйственных и пищевых продуктов вырос еще на 60 %. В будущем государственная программа предусматривает дальнейшее целевое уменьшение импорта продуктов питания до уровня, не превышающего 10 % внутреннего потребления. Одновременно ожидается, что экспорт продуктов питания превысит импорт продуктов питания в три раза.

Таблица 6.5. Торговый баланс Беларуси по продуктам питания
(миллионов долларов США)

Год	Экспорт сельскохозяйственных и пищевых продуктов	% от общего объема экспорта	Импорт сельскохозяйственных и пищевых продуктов	% от общего объема импорта	Нетто торгового баланса	% ВВП
2000	503	6,9	1 116	12,9	-613	-4,8
2001	605	7,5	1 098	13,3	-493	-4,0
2002	635	7,9	1 223	13,5	-588	-4,0
2003	832	8,4	1 389	12	-557	-3,2

Источник: Министерство статистики и анализа.

С. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ПОЛИТИКИ

6.17 Оценку текущих параметров отраслевой политики имеет смысл провести в сопоставлении с показателями последнего доклада по изучению сектора сельского хозяйства и продовольствия Беларуси, выполненного Всемирным банком в 2000 году¹²⁸.

6.18 По поводу производства первичной сельскохозяйственной продукции в докладе Всемирного банка за 2000 год сделан вывод, что после опубликования в 1994 году предыдущего доклада Всемирного Банка не произошло заметных внутренних структурных изменений, равно как и не предпринимались серьезные попытки разделить традиционные постсоветские сельскохозяйственные предприятия на более мелкие и управляемые структуры¹²⁹. В докладе 2000 года отмечалась исключительная продуктивность приусадебных хозяйств, на долю которых приходилось примерно 40 % сельскохозяйственного производства, при этом удельный вес земли в распоряжении

¹²⁸ World Bank (2000).

¹²⁹ World Bank (1994).

приусадебных хозяйств составлял лишь 14 % от общей площади. В то же время частные фермерские хозяйства не играли заметной роли, поскольку в 2000 году в их пользовании находилось всего лишь 0,8 % земельных ресурсов. В 2000 году численность частных фермерских хозяйств практически сравнялась с количеством государственных сельскохозяйственных предприятий, что было намного ниже аналогичных показателей по России и Украине. Частные фермерские хозяйства считались относительно эффективными, в то же время они не получали такой поддержки в виде субсидий, как государственные сельскохозяйственные предприятия.

6.19 Вмешательство со стороны государства было экстенсивным на всех стадиях цикла производства продуктов питания. Ценовое регулирование касалось примерно 118 «социально значимых товаров». Применение жестких квот по закупкам подавляло развитие независимых розничных рынков сбыта пищевых продуктов. Внешняя торговля сельскохозяйственными пищевыми продуктами была сильно ограничена за счет применения системы лицензирования и обременительных требований в отношении обязательной продажи части иностранной валюты, вырученной от продажи продукции на экспорт.

6.20 В докладе 2000 года содержался вывод о том, что «общие условия в сфере экономики и политики остаются основным препятствием на пути создания рыночных сельскохозяйственных предприятий» (World Bank, 2000, стр. xvi). Вмешательство со стороны государства в процесс принятия решений наблюдалось повсеместно, причем сектор сельского хозяйства и продовольствия был вынужден платить существенные скрытые налоги. Объемам производства придавалось большее значение, чем производительности и рентабельности. Авторы доклада 2000 года предложили программу реформирования сельского хозяйства и продовольственного сектора, которая включала:

- Макроэкономическую реформу, в частности приведение обменного курса в соответствие с экономическими законами.
- Подлинную реструктуризацию сельскохозяйственных предприятий и земельную реформу.
- Демонополизацию предприятий по переработке пищевой продукции и поставке сырья и материалов.
- Создание организаций, обеспечивающих поддержку рыночной экономики.
- Четкое разделение между коммерческой ролью государственных сельскохозяйственных предприятий и их традиционной социальной ролью в сельских районах.
- Содействие развитию частного сектора в сельских районах в целях решения проблемы избыточной занятости и низкой производительности сельского хозяйства.

6.21 В этом контексте производится анализ основных достижений в области сельскохозяйственной политики после 2000 года, а также возможных направлений среднесрочной стратегии.

Сельскохозяйственная политика после 2000 года

6.22 Изменения сельскохозяйственной политики в 2001–2005 годах обусловлены результатами реализации Государственной программы совершенствования агропромышленного сектора в Республике Беларусь на 2001–2005 годы. В этой программе особый упор делался на меры, направленные на (i) повышение производительности сельского хозяйства, (ii) содействие реструктуризации сельскохозяйственных предприятий и (iii) решение проблемы убыточных предприятий. Третий элемент предполагал решение проблемы убыточных государственных предприятий за счет их слияния с прибыльными предприятиями.

6.23 Нынешняя программа – Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы (далее – Программа) – является продолжением программы 2001–2005 годов. В новой Программе особый упор делается на два аспекта: (1) развитие сельских районов и (2) создание конкурентного, ориентированного на экспорт сектора сельского хозяйства и продовольствия. Намерение освободить сельское хозяйство и продовольственный сектор от традиционного обязательства по поддержке социальной и культурной инфраструктуры на селе и передать эти обязательства местным органам власти имеет целью предоставить возможность этому сектору сосредоточить усилия на повышении эффективности.

6.24 Как и предыдущая программа, новая Программа определяет продовольственную безопасность в качестве основной цели стратегии развития сектора сельского хозяйства и продовольствия. Предлагаемая стратегия содержит сильную мотивацию для продолжения существенного вмешательства государства в систему производства. Мероприятия в рамках Программы направлены преимущественно на повышение эффективности как производства, так и перерабатывающего сектора посредством поддержки капиталовложений в основные фонды, расширение инвестиций в мелиорацию земель, повышение плодородия, развитие скотоводства, обучение сельскохозяйственных производителей и НИОКР.

6.25 Этот компонент Программы включает несколько инновационных аспектов, которые касаются возрождения села. В частности, предложение, касающееся концентрации государственных инвестиций в инфраструктуру вокруг стратегически расположенных «агрородков», может дать очень высокую отдачу.

6.26 Новым аспектом Программы является организация производственной деятельности на наиболее приемлемых почвах и обеспечение реализации этих планов за счет соответствующих дифференцированных субсидий. В Программе также подчеркивается значение мотивации руководителей предприятий путем оплаты в зависимости от достигнутых результатов, а также создания дифференцированной системы оплаты труда для других работников.

6.27 Что касается перерабатывающих предприятий, в Программе запланировано сократить количество мясомолочных перерабатывающих предприятий со 114 до 58. В то же время намечается сохранить существующее количество предприятий по переработке говядины, которые останутся на тех же территориях. Подчеркивается потребность в существенной модернизации перерабатывающих секторов.

Ценовая политика

6.28 На уровне первичного сельского хозяйства ключевым фактором, вызвавшим необходимость в изменении ценовой политики, было уменьшение объемов государственных закупок. Объем государственных закупок снизился с более 50 % стоимости сельскохозяйственной продукции в 1998 году до примерно 12 % в 2002 году. Однако он по-прежнему остается высоким по некоторым видам продукции. Так, в 2003 году объем государственных заказов составил 100 % на льноволокно, 95 % – на сахарную свеклу и 77 % – на семена рапса.

6.29 Помимо уменьшения объемов государственных закупок, в ценовой политике произошел переход от фиксированных государственных закупочных цен на «минимальные», или «пороговые» цены. На уровне производителей цены определяются и декларируются Министерством сельского хозяйства и продовольствия после одобрения предложенных цен Министерством экономики. Несмотря на положительные тенденции в ценовой политике, Правительство стало больше применять надбавки к ценам на определенные товары.

6.30 В 2003 году, когда надбавки на цены производителей не применялись, фактические цены производителей были близки к минимальным ценам, установленным законодательством. Несмотря на отказ от системы государственных закупок, альтернативные немонополистские системы сбыта развиваются медленно, и, таким образом, неразвитая рыночная инфраструктура до сих пор облагает производителей скрытыми налогами.

6.31 В 2002 году произошла либерализация цен на продукты питания на уровне перерабатывающих предприятий. Тем не менее в начале 2004 года были вновь введены потолки цен на определенные «социально значимые» продукты в ответ на рост цен «франко-граница» на продукты питания. В конце того же года перечень «социально значимых» товаров был расширен – в него были включены говядина и свинина.

6.32 Однако в настоящее время механизм ценообразования в перерабатывающем секторе является более гибким, чем в первичном сельскохозяйственном секторе, поскольку предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, сами могут определять ассортимент своей продукции и производить больше той продукции, на которую не распространяется указанный ценовой контроль. Следует отметить, что вышеуказанный ценовой контроль изначально был задуман как временная антиинфляционная мера в ответ на неблагоприятные внешние условия. Таким образом, можно предположить, что со временем он будет отменен¹³⁰.

Структурные изменения

6.33 После 2000 года в Беларуси имели место определенные структурные изменения сельскохозяйственных предприятий. К началу 2004 года в стране практически не осталось

¹³⁰ Предельные цены были установлены на продукцию животноводства – молоко, говядину и свинину, которые выросли в цене в связи с ростом международных цен, повышением уровня защиты российских производителей от импорта продукции животноводства, а также начальными организационными проблемами при введении нового режима импортных квот в России.

совхозов и колхозов (см. таблицу 6.6)¹³¹. На их место пришли кооперативные фермерские хозяйства. Однако эти новые организации по-прежнему во многом остаются под контролем государства и, таким образом, эффективность подобной реструктуризации вызывает определенные сомнения. Тем не менее, одним из главных позитивных результатов этой реструктуризации стала передача ответственности за содержание и функционирование социальной инфраструктуры с баланса сельскохозяйственных производителей на баланс местных органов управления. Согласно оценкам Министерства сельского хозяйства и продовольствия, стоимость финансовых выгод в результате такой передачи составила в 2004 году 145 миллиардов рублей.

Таблица 6.6. Правовые и организационные формы крупных сельскохозяйственных предприятий

Организационная форма	2000	2003
Колхозы	1 720	37
Совхозы	463	13
Сельскохозяйственные производственные кооперативы	15	1 169
Унитарные предприятия	199	591
Акционерные компании различного типа	41	331
ИТОГО	2 438	2 141

Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия.

6.34 По состоянию на 1 января 2005 года 48 предприятий были проданы частным инвесторам и 27 предприятий были сданы в аренду частным фермерам. Еще 511 убыточных предприятий были объединены с другими структурами. В то время как последнее, безусловно, позволило уменьшить число убыточных сельскохозяйственных предприятий, вряд ли это много даст в плане повышения прибыльности, поскольку руководители новых объединений не получили права проводить фундаментальную реструктуризацию неприбыльных предприятий. Что еще более важно – большинство убыточных предприятий были объединены с прибыльными предприятиями совершенно иной хозяйственной специализации. Таким образом, маловероятно, что их совместная деятельность создаст для них какие-либо дополнительные преимущества.

6.35 Указанные перемены привели к незначительному перераспределению земли от государства в частный сектор. Число частных семейных фермерских хозяйств уменьшалось вплоть до 2001 года, после чего эти цифры начали расти, и в настоящее время число частных фермерских хозяйств составляет 2493. С 2000 года после смягчения регулятивных норм, связанных с арендой земли, средняя площадь надела частных фермерских хозяйств увеличилась в два раза: с 33 гектаров в 2000 году до 72 гектаров в 2003 году. Соответственно, в результате продажи, аренды и объединения с другими предприятиями число сельскохозяйственных предприятий уменьшилось (см. таблицу 6.7).

¹³¹ Все нечастные фермерские хозяйства, включая оставшиеся колхозы и совхозы, называются «сельскохозяйственными предприятиями» или «сельскохозяйственными организациями», которые не относятся к «частным фермерам» или личным подсобным хозяйствам.

Таблица 6.7. Число и средний размер сельскохозяйственных организаций и частных фермерских хозяйств

	2000	2001	2002	2003
Число сельскохозяйственных организаций	2 414	2 400	2 338	2 230
Общая земельная площадь, тысяч гектаров	9 231	8 818	8 708	8 661
Средний размер земельной площади, гектаров	3 824	3 674	3 725	3 884
Число частных фермерских хозяйств	2 525	2 397	2 399	2 493
Общая земельная площадь, тысяч гектаров	86	93	130	180
Средний размер частного фермерского хозяйства, гектаров	33	39	54	72

Источник: Министерство статистики и анализа.

6.36 Процесс появления частной собственности и долгосрочной аренды сдерживается отсутствием четкого определения прав собственности. Учитывая длительное наследие абсолютной государственной собственности и государственного контроля над предприятиями, очевидно, что изменения в этой сфере будут протекать чрезвычайно медленно. Вместе с тем, были предприняты определенные меры по комплексной оценке земель и созданию земельного реестра, что в итоге может способствовать фундаментальной реструктуризации. На сегодняшний день возможна регистрация прав частной собственности на приусадебные участки (до 1 гектара), а также рыночная продажа. Государственный комитет по земельным ресурсам и кадастру выступает в качестве «единого окна» регистрации всех сделок с землей.

6.37 Эффективность землепользования в условиях государственного контроля по-прежнему значительно ниже по сравнению с эффективностью землепользования в частных предприятиях. На частный сектор приходится лишь 17 % сельскохозяйственных земель. Таким образом, учитывая относительно большой удельный вес частных предприятий в общем объеме сельскохозяйственного производства, можно предположить, что частный сектор либо является исключительно производительным, либо не все его ресурсы были точно оценены. Производители в частном секторе, особенно личные подсобные хозяйства, тесно связаны с государственными структурами в плане приобретения сырья, материалов и услуг, а также в плане обеспечения рынков сбыта (см. таблицу 6.8).

Таблица 6.8. Структура сельскохозяйственного производства и земельная собственность по категориям фермерских хозяйств, %

	2000	2001	2002	2003
Общий объем сельскохозяйственного производства	100	100	100	100
Доля сельскохозяйственных организаций	61	61	55	54
Доля частных фермерских и личных подсобных хозяйств	39	39	45	46
Общая площадь сельскохозяйственных земель	100	100	100	100
Доля сельскохозяйственных организаций	84	84	83	80
Доля частных фермерских и личных подсобных хозяйств	16	16	17	20

Источник: Министерство статистики и анализа.

6.38 Значительная часть традиционных государственных предприятий, относящихся к сектору сельского хозяйства и продовольствия, была превращена в акционерные общества. В 2003 году доля таких предприятий в пищевой отрасли составляла 71 % по объему производства и 66 % по численности занятых работников. Увеличение доли частных

предприятий было достигнуто преимущественно за счет приватизации существующих предприятий, поскольку общее количество предприятий существенно не изменилось.

6.39 Результаты анализа указывают на сохранение в секторе сильного монополизма: 21 предприятие включено в перечень монополистов, причем относительная доля этих предприятий составляет около 5 % общей численности предприятий, тогда как их доля в общем объеме производства составляет почти 24 %.

Поставки материальных ресурсов

6.40. Основная часть ресурсов, оборудования и материалов, потребляемых в сельскохозяйственном секторе, производится внутри страны. Помимо снабжения своего собственного агропромышленного комплекса, Беларусь является крупным экспортером сельскохозяйственных машин и, особенно, калийных удобрений. В последние годы производство тракторов превысило по своим темпам поставки тракторов для сельского хозяйства (см. таблицу 6.9). Потребление удобрений на внутреннем рынке отставало от общего объема их производства.

Таблица 6.9. Производство и использование сельскохозяйственных машин и удобрений в Беларуси

	2000	2001	2002	2003
Производство				
Минеральные удобрения (тысяч тонн)	4 056	4 379	4 495	4 953
Тракторы	22 470	22 688	24 316	26 665
Использование				
Внесение минеральных удобрений (кг на 1 га пахотных земель)	169	138	146	149
Тракторы (на 1000 га пахотных земель)	15	15	14	13

Источник: Министерство статистики и анализа

6.41 Однако почти вся продукция и услуги в сельском хозяйстве по-прежнему распределяются и предоставляются государственными предприятиями. Заметным изменением стала реструктуризация отрасли, предоставляющей материально-техническое обеспечение, поскольку Правительство предприняло попытку консолидировать различные организации и учреждения, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для сельскохозяйственных производителей. В 2003–2004 годах число таких структур уменьшилось на 341 единицу, при этом занятость сократилась на 7730 человек (в том числе на 3345 человек среди руководителей среднего звена).

6.42 В большинстве районов страны на региональных агросервисных или перерабатывающих предприятиях были созданы механизированные группы. На них приходится 78 % всех работ по механизации сельского хозяйства и примерно 10 % всех транспортных услуг в стране. Также имеется намерение улучшить базовый уровень качества сельскохозяйственной техники за счет разрешения импорта машин, необходимых в приоритетных сферах деятельности, например, для мясомолочного производства.

Внутренняя торговля

6.43 В масштабах национальной экономики доля частного сектора во внутреннем розничном и оптовом торговом обороте выросла и достигла примерно 1/3 общего

торгового оборота. Кроме этого, в результате снижения объемов государственных закупок доля частного сектора также выросла в торговом обороте сельского хозяйства.

6.44 В то же время расширение участия частного сектора по-прежнему сдерживается за счет ограничения торговых надбавок – от 10 до 24 % от цены переработчика. Предельный размер надбавок на «социально значимые» товары составляет 10 %.

6.45 По-прежнему широко применяются административные ограничения на торговлю сельскохозяйственными и пищевыми продуктами. Типичные меры вмешательства со стороны национальных и местных органов власти включают введение отдельных ограничений на межрегиональную торговлю, а также требований, касающихся обязательного ассортимента продуктов питания местного (иногда регионального) производства на торговых точках.

Изменения в масштабах национальной экономики

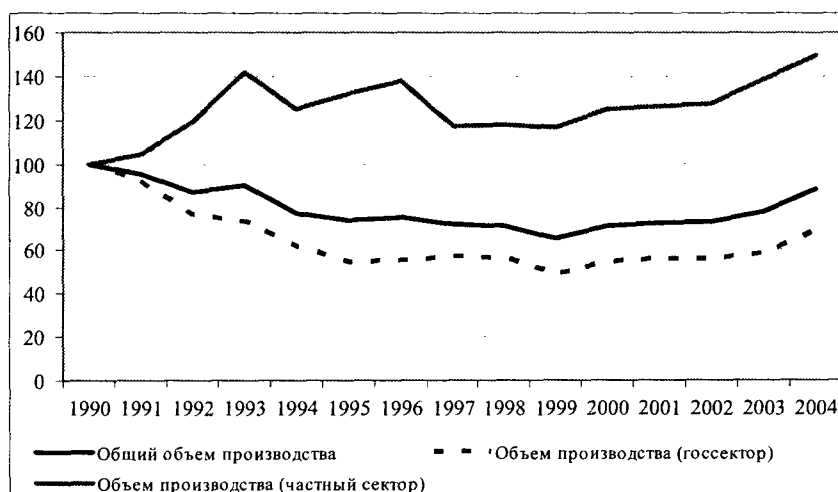
6.46 На функционирование сектора сельского хозяйства и продовольствия положительное влияние оказали две тенденции, выходящие за рамки сельскохозяйственной политики: унификация обменного курса и намерение Беларуси вступить в ВТО. Существенным изменением, которое благотворно отразилось на деятельности экспортеров сельхозпродукции, было решение в 2000 году проблемы завышенного обменного курса. Определенную позитивную роль также сыграло намерение Беларуси вступить в ВТО, что в контексте сельского хозяйства означало принятие на себя обоснованно строгих обязательств в отношении сельскохозяйственных субсидий.

D. ПРИЧИНЫ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

6.47 Рост объемов сельскохозяйственного производства, отмечающийся с 2000 года, объясняется значительным увеличением производительности. Увеличение производительности сектора, в свою очередь, было обусловлено ростом значения частного сектора и сильными ценовыми стимулами для повышения эффективности и увеличения продуктивности сельскохозяйственных предприятий. Именно эти два основных источника обеспечили базу для возобновления сельскохозяйственного роста.

6.48 Как мы уже упоминали, с 2000 года отмечается значительное увеличение средней продуктивности земли и производительности труда (см. таблицу 6.3), что объясняет быстрый рост сельскохозяйственного производства (см. таблицу 6.1). Рост продуктивности земли и производительности труда сопровождался повышением эффективности использования средств производства и, следовательно, сокращением затрат на них (см. таблицу 6.10). Так, по сравнению с уровнем 2000 года потребление электроэнергии и удобрений в сельскохозяйственных предприятиях сократилось на 25 %. Особенно сильно сократилось потребление бензина, в то время как расход дизельного топлива уменьшился незначительно. Данные о применении удобрений под отдельные культуры подтверждают выводы о повышении эффективности производства зерновых (расход удобрений сократился на 13 %), однако указывают на снижение эффективности производства сахарной свеклы (расход удобрений увеличился на 19 %). Наблюдаемое увеличение производительности отдельных средств производства, в том числе земли и труда, говорит о значительном увеличении общей эффективности производства.

Рисунок 6.1. Индекс объема сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств в 1990–2004 гг.



Источник: Министерство статистики и анализа.

Таблица 6.10. Использование отдельных средств производства в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси в 2000–2003 гг.

	2000	2001	2002	2003	2003 в % от 2000
Электроэнергия (млн. кВт·ч)	1808	–	1479	1358	75
Дизельное топливо (тыс. тонн)	655	579	525	515	79
Бензин (тыс. тонн)	189	147	127	110	58
Удобрения (тыс. тонн действ. вещества)	1022	787	764	755	74

Источник: Министерство статистики и анализа.

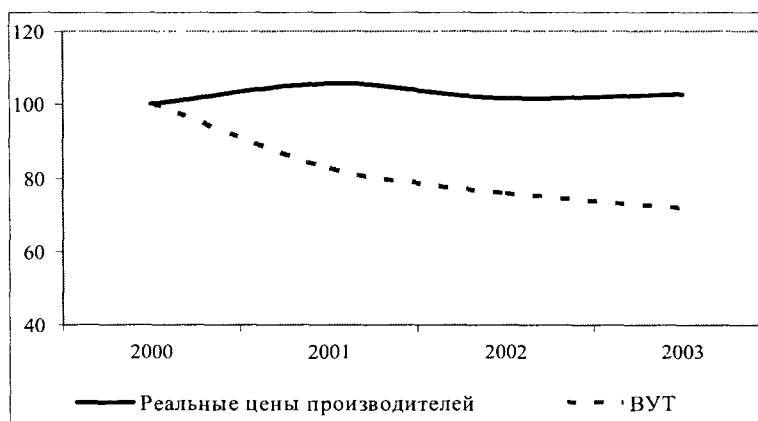
6.49. Ослабление контроля над деятельностью частного сектора и увеличение вдвое площади земель фермерских хозяйств радикально повлияло на продуктивность земли и рост объема сельскохозяйственного производства. Несмотря на то, что площадь земли, обрабатываемой частными хозяйствами, в 2000–2003 годах увеличилась в два раза, доля сельскохозяйственных угодий, находящихся в собственности частного сектора (большая часть которых относится к приусадебным хозяйствам), остается небольшой и по данным 2003 года составляет лишь 20 % от общей площади земель (см. таблицы 6.7 и 6.8). Вместе с тем почти половина (49 %) общего прироста сельскохозяйственного производства с 2000 года была обеспечена частным сектором (см. рисунок 6.1). Это указывает на значительный потенциал для дальнейшего роста объемов сельскохозяйственного производства, особенно учитывая, что в настоящее время частными фермерами обрабатывается лишь небольшая часть сельскохозяйственных угодий.

6.50. Руководителям сельскохозяйственных предприятий было предоставлено больше свободы при управлении производством, что позволило изымать из оборота малопродуктивные земли и постепенно сокращать кадры. Данные меры способствовали повышению производительности земельных и трудовых ресурсов. Сильные ценовые стимулы все больше побуждают руководителей хозяйств использовать преимущества предоставленной им свободы хозяйственного управления, что приводит к повышению

эффективности использования материально-технических ресурсов и увеличению эффективности сельскохозяйственного производства.

6.51 С 2000 года рентабельность сельскохозяйственного производства находится под все возрастающим давлением цен на материально-технические ресурсы, которые повышаются гораздо быстрее, чем цены на конечную продукцию. Резкое сокращение разрыва между растущими издержками производства и ценами на конечную сельскохозяйственную продукцию (или, иными словами, изменение внутренних условий торговли (ВУТ)) проявилось для первичных производителей в 30-процентном снижении цены сельскохозяйственных товаров относительно цен на ресурсы, используемые для их производства. Ухудшение ВУТ создало сильную мотивацию для частного сектора и руководителей хозяйств более эффективно использовать производственные ресурсы, чтобы компенсировать разрыв за счет увеличения эффективности и продуктивности и тем самым сохранить рентабельность сельскохозяйственного производства (см. рисунок 6.2).

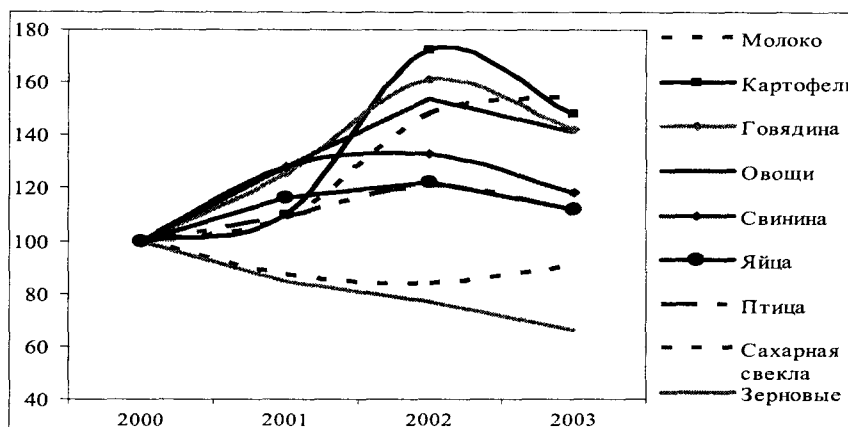
Рисунок 6.2. Реальные цены производителей и «внутренние условия торговли» в сельском хозяйстве в 2000–2003 гг.



Источник: Министерство статистики и анализа.

6.52 Сила мотивации повышать продуктивность варьировалась в зависимости от конкретного товарного продукта и размера разрыва между растущими издержками производства и ценами. Рисунок 6.3 показывает, что разрыв между растущими издержками производства и конечными ценами был особенно существенным у товаров, конкурирующих с импортом (зерно и сахарная свекла), и менее ярко выраженным у экспортируемых товаров (молоко, картофель, овощи и говядина). Примечательно, что соотношение «цена-издержки» улучшилось для отдельных экспортируемых товаров (молоко и картофель), в то время как цены на другие экспортируемые продукты (говядина и овощи) росли почти такими же темпами, как цены на факторы их производства. Издержки производства товаров, конкурирующих с импортом, росли гораздо быстрее, чем цены на конечные продукты.

Рисунок 6.3. Реальные цены производителей на отдельные товары, 2000–2003 гг.



Источник: Министерство статистики и анализа.

6.53 Динамика ВУТ по отдельным товарам отразилась и на изменении доходности отдельных товаров, производимых сельскохозяйственными предприятиями (см. таблицу 6.11). Так, рентабельность производства таких продуктов, как молоко, картофель и овощи, со временем повысилась, однако в случае молока так и осталась отрицательной (см. таблицу 6.11). Производителям зерна в 2001 и 2002 годах благодаря значительному повышению продуктивности удалось, несмотря на значительное падение цен на зерно, сохранить рентабельность на относительно стабильном уровне. Увеличение объемов производства зерна на 12 % в 2000–2003 годах при сокращении расхода удобрений на 13 % также говорит о росте продуктивности. В 2003 году рентабельность производства зерна резко сократилась отчасти в результате падения цен и отчасти в результате сокращения объемов производства в связи с засухой.

Таблица 6.11. Рентабельность реализации отдельных сельскохозяйственных товаров по сельскохозяйственным предприятиям в 2000–2003 гг., %

	2001	2002	2003
Овощи	32	40	39
Сахарная свекла	8	-13	15
Картофель	-1	13	9
Зерно	23	22	8
Яйца	-3	4	5
Молоко	-25	-10	-1
Свинина	-3	1	-3
Говядина	-26	-23	-34
Итого	-9,3	-5,0	-6,2

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка, Министерство статистики и анализа.

6.54 Следует отметить, что рост производства обусловлен скорее показателями рентабельности, чем изменениями цен на произведенную продукцию. Прослеживается четкая взаимосвязь между динамикой рентабельности (вследствие изменения ВУТ и продуктивности) и динамикой объемов производства. Существенное увеличение объемов производства отмечалось преимущественно у продукции, рентабельность которой, как и прежде, сохранялась на высоком уровне (зерно, сахарная свекла) или имела тенденцию к дальнейшему повышению (овощи, молоко, картофель). И напротив, объемы производства

продукции, рентабельность которой оставалась низкой (свинина) или имела тенденцию к понижению (говядина), оставались без существенных изменений или сокращались (например, производство яиц). Вместе с тем, колебания конечной цены на произведенную продукцию, вызванные преимущественно девальвацией обменного курса, вряд ли могут объяснить ответное изменение предложения сельхозпродукции. Цены сельхозпроизводителей существенно изменились в период с 2000 по 2004 год, однако, судя по всему, их динамика никак не объясняет наблюдаемые изменения объемов сельскохозяйственного производства (см. рисунок 6.3).

6.55 В результате девальвации ценовые искажения в сельскохозяйственном секторе уменьшились. Унификация обменного курса в 2000 году привела к существенному обесценению денег. Такое обесценение автоматически повысило конкурентоспособность сельскохозяйственного сектора Беларуси на мировом рынке и объясняет как рост сельскохозяйственного экспорта, так и замедление темпов роста сельскохозяйственного импорта. Девальвация обменного курса также позволила Правительству немного повысить в реальном выражении цены на первичную сельхозпродукцию (см. рисунок 6.2).

6.56 Однако следует отметить, что упомянутое выше небольшое повышение средних цен на первичную сельхозпродукцию не было равномерным: оно в большей степени коснулось одних товаров и в меньшей степени – других. Так, цены на экспортируемые товары – молоко, говядину, овощи, картофель – росли в реальном выражении гораздо быстрее, чем цены на импортируемые и конкурирующие с импортом товары – зерно, сахарную свеклу. Цены на экспортируемую продукцию – молоко, говядину, картофель и овощи – значительно увеличились в реальном выражении. В то же время цены на продукцию, конкурирующую с импортом, такую как зерно и сахарная свекла, снизились в реальном выражении (см. рисунок 6.3). Таким образом, относительные цены в сельскохозяйственном секторе значительно изменились со времени девальвации и стали более благоприятными для товаров, ориентированных на экспорт, чем для импортозамещающих товаров.

6.57 Общее улучшение продуктивности не смогло полностью компенсировать эффект ухудшения внутренних условий торговли для сельского хозяйства. Динамика совокупной рентабельности показывает, что негативные тенденции во внутренних условиях торговли перекрыли позитивные результаты повышения эффективности производства и, в итоге, привели к финансовым убыткам. При таких обстоятельствах будущий рост объемов сельскохозяйственного производства вероятнее всего будет зависеть или от постоянной (и все увеличивающейся) бюджетной поддержки сельскохозяйственных предприятий при приобретении ими факторов производства и услуг, и/или от дальнейшего увеличения по сравнению с нынешним заниженным уровнем закупочных цен на сельхозпродукцию.

Е. БЕЛОРУССКИЙ СЕКТОР СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН, НО ИСТОЧНИКИ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕУСТОЙЧИВЫ

6.58 Несмотря на значительное увеличение продуктивности на уровне хозяйств, конкурентоспособность сектора сельского хозяйства и продовольствия отчасти зависит от перекрестного субсидирования перерабатывающей промышленности и сбыта первичными сельхозпроизводителями и налогоплательщиками. Такой режим не может сохраняться в течение длительного времени. При анализе цикла производства продовольствия

становится очевидным, что цены на первичную сельхозпродукцию неоправданно занижаются и искусственно удерживаются гораздо ниже мировых. Преимуществами такой ситуации пользуются перерабатывающие предприятия, а не потребители, поскольку потребительские цены соответствуют мировым. Следует отметить, что часть этих преимуществ и вовсе утрачивается вследствие неэффективности маркетинга и переработки. В настоящее время скрытое налогообложение сельхозпроизводителей является главным фактором конкурентной позиции белорусских продуктов на российском продовольственном рынке. Без повышения эффективности переработки и маркетинга будет невозможно повысить сельскохозяйственные цены в Беларуси до мировых и, вместе с тем, сохранить конкурентоспособность сектора.

6.59 Цены на первичную сельхозпродукцию в Беларуси значительно ниже мировых. Наши оценки масштабов скрытого налогообложения первичных сельхозпроизводителей путем искусственного занижения цен представлены в таблице 6.12. Данные о рентабельности сельскохозяйственных предприятий показывают, что начиная с 2001 года рентабельность сельхозпроизводства была отрицательной¹³². В отличие от сельскохозяйственного сектора, рентабельность перерабатывающей промышленности была устойчиво положительной, но низкой. Противоположные показатели рентабельности двух отраслей указывают на перекрестное субсидирование первичными сельхозпроизводителями верхних сегментов цикла производства продовольствия.

Таблица 6.12. Оценка скрытого налогообложения сельскохозяйственных производителей в 2000–2003 гг., процентный показатель производства продукции

	2000	2001	2002	2003	2004
Оценка скрытого налогообложения сельскохозяйственных производителей за счет цен ниже мировых (%)	5	-5	-4	-7	Данные отсутствуют
Рентабельность сельскохозяйственного производства (%)	3	-7	-4	-6	7
Рентабельность сектора переработки сельскохозяйственной продукции (%)	9	8	6	6	Данные отсутствуют

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка (согласно таблице 6.13), Министерство статистики и анализа.

6.60 Согласно предварительным результатам, в 2004 году рентабельность сектора из отрицательной перешла в положительную плоскость – средний общий прирост составил 7 %. Вместе с тем столь существенное изменение ситуации в 2004 году было обусловлено главным образом увеличением объемов государственной поддержки и сокращением численности убыточных предприятий за счет их присоединения к другим структурам.

6.61 Цены на многие виды первичной сельхозпродукции в Беларуси значительно ниже, чем в России (см. таблицу 6.13). Исключение составляют цены на пшеницу, рожь и сахарную свеклу. Исторически цены производителей этой конкурирующей с импортом продукции были в Беларуси гораздо выше российских и мировых, но в последние 4 года этот разрыв существенно сократился. Цены на экспортируемую продукцию в Беларуси значительно ниже российских: на 60 % – на говядину и на 40 % – на молоко, свинину и птицу. Вместе с тем следует отметить, что по сравнению с 2000 годом разница в ценах на

¹³² Информации о рентабельности частного сектора не имеется.

молоко в России и Беларуси существенно сократилась¹³³. В настоящее время наблюдается тенденция к постепенной корректировке цен с целью повышения ценовой конкурентоспособности, однако процесс этот идет слишком медленно, особенно учитывая существующую разницу в ценах.

Таблица 6.13. Цены сельхозпроизводителей Беларуси и России на отдельные виды товаров, в бел. рублях за тонну, 2000–2003 гг.

	2000	2001	2002	2003
Молоко				
Беларусь	74 000	114 000	194 000	249 000
Россия	135 446	195 973	292 267	333 711
Отношение к российским ценам	0,55	0,58	0,66	0,75
Отношение к мировым ценам	0,59	0,59	0,84	0,89
Говядина и телятина				
Беларусь	363 000	647 000	1 035 000	1 119 000
Россия	885 298	2 064 579	2 610 315	2 590 660
Отношение к российским ценам	0,41	0,31	0,40	0,43
Отношение к мировым ценам	0,39	0,59	0,72	0,52
Свинина				
Беларусь	688 000	1 249 000	1 617 000	1 768 000
Россия	997 394	2 279 533	2 776 827	2 794 252
Отношение к российским ценам	0,69	0,55	0,58	0,63
Отношение к мировым ценам	0,83	0,84	0,94	0,76
Птица				
Беларусь	718 000	1 115 000	1 536 000	1 742 000
Россия	1 101 141	2 032 690	2 566 642	3 335 438
Отношение к российским ценам	0,65	0,55	0,60	0,52
Отношение к мировым ценам	1,30	1,52	2,05	1,78
Пшеница				
Беларусь	113 000	136 000	155 000	178 000
Россия	66 072	91 461	84 028	162 574
Отношение к российским ценам	1,71	1,49	1,84	1,09
Отношение к мировым ценам	1,32	0,91	0,79	0,62
Рожь				
Беларусь	87 000	104 000	118 000	118 000
Россия	63 543	80 751	59 759	93 728
Отношение к российским ценам	1,37	1,29	1,97	1,26
Отношение к мировым ценам	1,53	0,89	0,53	0,49
Сахарная свекла				
Беларусь	33 000	41 000	49 000	65 000
Россия	17 158	31 316	42 758	57 585
Отношение к российским ценам	1,92	1,31	1,15	1,13
Отношение к мировым ценам	2,96	2,28	2,42	2,54

Источник: расчеты экспертов Всемирного банка, Министерство статистики и анализа, Росстат.

¹³³ Поскольку Россия является основным торговым партнером, цены российских производителей представляют собой наиболее релевантный показатель оценки конкурентоспособности белорусского сектора сельского хозяйства и продовольствия.

6.62 У белорусских сельхозпроизводителей издержки производства выше, чем у российских. Так, конкурентоспособность белорусских сельхозпроизводителей подрывают более высокие, чем в России, цены на тракторы, электроэнергию, природный газ и зарплата (см. таблицу 6.14)¹³⁴. Единственное конкурентное преимущество дают цены на минеральные удобрения (в основном калийные), которые поставляются белорусским сельхозпроизводителям по значительно более низким ценам, чем российским. В целом тенденции в динамике цен на основные материальные ресурсы, включая зарплату, указывают на постепенное сближение уровня цен в Беларуси и России.

Таблица 6.14. Цены на некоторые виды материальных ресурсов в сельскохозяйственном секторе в Беларуси и России, в бел. рублях за единицу

	2000	2001	2002	2003
Тракторы, за единицу				
Беларусь	9 484	35 808	31 613	31 607
Россия	8 960	14 840	22 215	28 010
Соотношение	1,1	2,4	1,4	1,1
Минеральные удобрения, за тонну				
Беларусь	23 000	66 000	96 000	153 000
Россия	54 071	112 688	184 084	349 827
Соотношение	0,4	0,6	0,5	0,4
Электричество, тысяча кВт				
Беларусь	40 000	75 000	80 000	78 000
Россия	11 360	24 766	40 698	63 384
Соотношение	3,5	3,0	2,0	1,2
Природный газ, тысяча м³				
Беларусь	76 000	80 000	92 000	110 000
Россия	13 619	25 387	39 610	64 126
Соотношение	5,6	3,2	2,3	1,7
Зарботная плата				
Беларусь	43 243	78 200	113 000	139 600
Россия	36 036	62 459	100 290	145 905
Соотношение	1,2	1,3	1,1	1,0

Источник: Министерство статистики и анализа, расчеты экспертов Всемирного банка.

6.63 По показателям производительности Беларусь в 2003 году имела некоторое конкурентное преимущество перед Россией, причем по всем товарам, кроме молока (см. таблицу 6.15). Надой молока в Беларуси в течение длительного времени оставались на одном уровне и составляли примерно 90 % от аналогичных показателей России. Вместе с тем следует отметить, что в последние годы конкурентные преимущества Беларуси перед Россией по производительности сельского хозяйства несколько сократились по всем позициям, кроме зерновых и говядины¹³⁵.

¹³⁴ Поскольку цены на российские энергоносители занижены, было бы неверно делать вывод о том, что белорусские цены на энергоносители следует снизить.

¹³⁵ В 2004 году показатели продуктивности в Беларуси еще немного увеличились: на 19 % – молоко, 9 и 3 % – суточный прирост веса коров и свиней, примерно 22 % – злаки и 34 % – сахарная свекла. Данные за 2004 год для России на момент написания данного отчета отсутствовали.

Таблица 6.15. Сравнительные тенденции изменения некоторых показателей продуктивности по определенным видам товаров в Беларуси и России

	2000	2001	2002	2003
Молоко (кг/корову)				
Беларусь	2 154	2 408	2 507	2 611
Россия	2 341	2 551	2 878	2 976
Соотношение	0,92	0,94	0,87	0,88
Крупный рогатый скот (суточный прирост в весе, г)				
Беларусь	346	383	406	421
Россия	333	361	385	383
Соотношение	1,04	1,06	1,05	1,10
Свиньи (суточный прирост в весе, г)				
Беларусь	373	399	407	400
Россия	187	232	254	256
Соотношение	1,99	1,72	1,60	1,56
Злаковые культуры (переработка, 100 кг/га)				
Беларусь	19,4	19,9	24,7	24,2
Россия	15,6	19,4	19,6	17,8
Соотношение	1,24	1,03	1,26	1,36
Сахарная свекла (промышленное производство, 100 кг/га)				
Беларусь	292	313	228	275
Россия	188	199	219	228
Соотношение	1,55	1,57	1,04	1,21

Источник: Министерство статистики и анализа, расчеты экспертов Всемирного банка.

6.64 Потребители продуктов питания практически никак не выигрывают от низких цен на первичную сельхозпродукцию. Размеры потребительских субсидий весьма незначительны, поскольку розничные цены на основные продукты питания в основном соответствуют российским (см. таблицу 6.16). Если проанализировать цены производителей и розничные цены, на первый взгляд мы не увидим каких-либо значительных внутренних факторов, отражающих неэффективность сектора розничной торговли. В то же время вмешательство государства путем установления предельных цен на первичную сельхозпродукцию и фиксированных торговых надбавок скрывает реальную ситуацию.

Таблица 6.16. Розничные цены на некоторые виды продуктов питания, Беларусь и Россия, в бел. рублях

		2000	2001	2002	2003	Среднее соотношение
<i>Говядина/кг</i>	Беларусь	1 501	2 616	3 356	4 019	
	Россия	1 777	3 362	4 153	4 983	
	Соотношение	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
<i>Свинина/кг</i>	Беларусь	2 359	3 291	3 538	4 103	
	Россия	1 970	3 788	4 635	5 558	
	Соотношение	1,2	0,9	0,8	0,7	0,9

<i>Птица/кг</i>	Беларусь	1 728	2 641	3 571	4 295	
	Россия	1 645	2 721	3 342	4 674	
	Соотношение	1,1	1,0	1,1	0,9	1,0
<i>Масло/кг</i>	Беларусь	1 886	3 251	4 596	6 182	
	Россия	2 330	3 429	4 584	5 931	
	Соотношение	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0
<i>Сыр/кг</i>	Беларусь	2 447	4 272	5 623	7 112	
	Россия	2 871	4 927	5 877	7 549	
	Соотношение	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9
<i>Сахар/кг</i>	Беларусь	571	763	957	1 321	
	Россия	527	711	1 114	1 237	
	Соотношение	1,1	1,1	0,9	1,1	1,0
<i>Белый хлеб/кг</i>	Беларусь	561	679	881	1 173	
	Россия	411	655	821	1 260	
	Соотношение	1,4	1,0	1,1	0,9	1,1

Источник: Министерство статистики и анализа, расчеты экспертов Всемирного банка, Росстат.

6.65 Главные выгоды от низких цен на первичную сельскохозяйственную продукцию достаются перерабатывающим предприятиям. Цены на готовую продукцию в Беларуси почти соответствуют российским (см. таблицу 6.17). Способность Правительства удерживать цены на первичную сельхозпродукцию ниже мирового уровня помогает сектору выживать, не предпринимая мер по решению проблем низкой эффективности. В какой-то мере низкая эффективность – это результат низкой загрузки мощностей и ограниченных возможностей по экономии на «эффекте масштаба», которые во многом обуславливают конкурентоспособность перерабатывающей промышленности. Другими показателями неэффективности перерабатывающей промышленности являются низкая рентабельность большинства ее предприятий (несмотря на масштабное перекрестное субсидирование отрасли производителями первичной сельхозпродукции) и увеличивающийся коэффициент износа основных фондов.

Таблица 6.17. Цены перерабатывающих предприятий на некоторые виды продуктов питания, Беларусь и Россия, в бел. рублях

Говядина/тонну	2001	2002	2003	Среднее соотношение
Беларусь	1 261 698	2 302 492	2 673 096	
Россия	2 491 762	2 873 791	3 439 874	
Соотношение	0,51	0,80	0,78	0,69
Масло/тонну				
Беларусь	1 868 510	3 231 506	4 003 680	
Россия	2 727 943	3 467 945	4 626 844	
Соотношение	0,68	0,93	0,87	0,83
Сыр/тонну				
Беларусь	2 381 022	3 581 337	4 423 035	
Россия	3 123 427	3 801 881	4 980 784	
Соотношение	0,76	0,94	0,89	0,86

Пшеничная мука/тонну				
Беларусь	265 225	298 555	318 665	
Россия	224 755	220 260	477 809	
Соотношение	1,18	1,36	0,67	1,07

Источник: Министерство статистики и анализа, расчеты экспертов Всемирного банка.

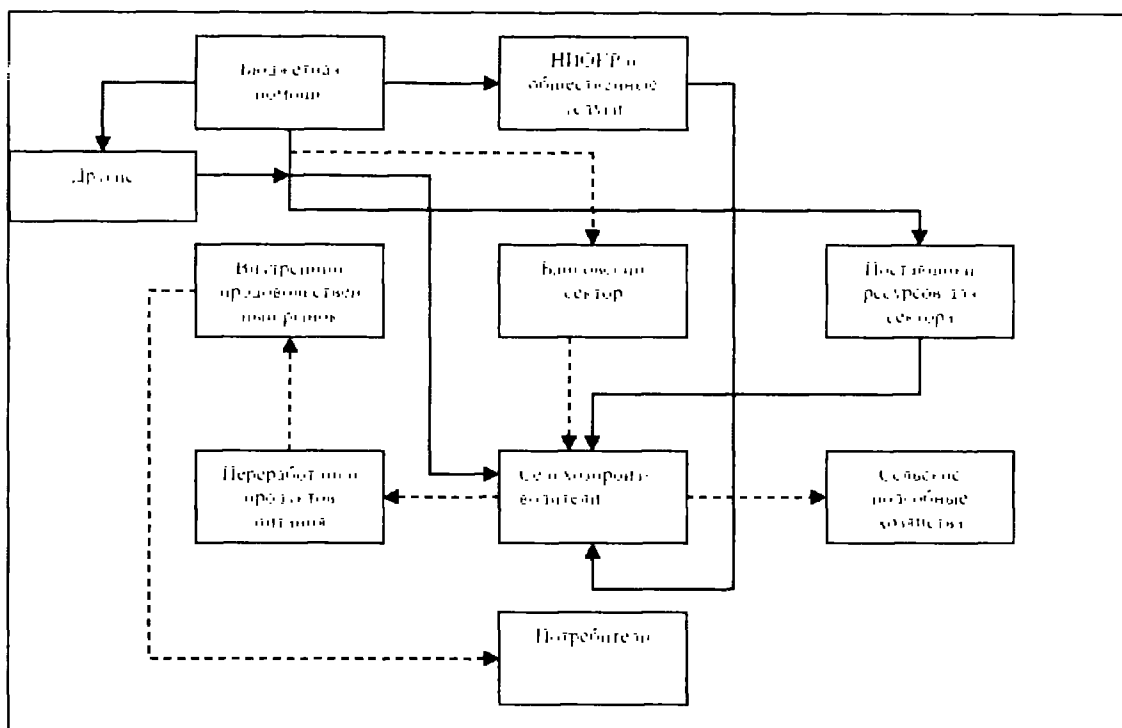
Рост бюджетной поддержки компенсирует нерентабельность сельскохозяйственного производства

6.66 Вследствие занижения цен на первичную сельхозпродукцию и высоких издержек производства сельскохозяйственные предприятия, несмотря на значительный рост эффективности производства, продолжают нести убытки и не имеют денег для инвестиций в устойчивый рост эффективности производства. Соответственно, налогоплательщики принимают на себя все большую и большую нагрузку для субсидирования хозяйственной деятельности и инвестиций. Основными компонентами нынешней институциональной структуры сектора являются крупные сельскохозяйственные предприятия; они же – основные получатели помощи государства¹³⁶. Помимо субсидирования материальных ресурсов, предоставления кредитов и периодического списания долгов, к сельскохозяйственным предприятиям применяются более низкие налоговые ставки и другие виды бюджетных субсидий. Поскольку частный сектор (в том числе подсобные хозяйства и частные фермеры) существует, как правило, вне этой структуры, он во многом лишен возможности получения государственной поддержки. Предоставление субсидий частному сектору в основном обусловлено далеко не совершенным механизмом выделения целевых субсидий.

6.67 Схема государственной поддержки сектора сельского хозяйства и продовольствия представлена на рисунке 6.4. Сплошной линией обозначены меры государственной поддержки, где затраты являются довольно очевидными (эксплицитными), в то время как штриховой линией обозначены меры, где затраты являются скрытыми (имплицитными), которые трудно выразить количественно с какой-либо мерой точности, хотя они не менее реальные и не менее важные.

¹³⁶ Согласно Гусакову (2004), в 2002 году налоговое бремя на сельскохозяйственные предприятия было примерно в 2,5 раза ниже, чем в других секторах национальной экономики.

Рисунок 6.4. Схема системы государственной поддержки сельского хозяйства и продовольственного сектора в Беларуси



Источник: Бабицкий (2003).

6.68 Оценка прямых затрат, связанных с государственной поддержкой в 2000 году, представлена в таблице 6.18. На долю поддержки сектора сельского хозяйства и продовольствия приходилось около 30 % всей бюджетной поддержки народного хозяйства, 10–12 % всех консолидированных бюджетных расходов и 2–4 % ВВП.

Таблица 6.18. Объем сельскохозяйственного производства, землепользование и государственная бюджетная поддержка, 2000–2005 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Объем бюджетной поддержки (миллиардов рублей в текущих ценах)	381	642	820	1528	1970	2337*
Объем бюджетной поддержки в процентах к ВВП	4	3,8	3,0	4,3	4,0	Данные отсутствуют
Удельный вес бюджетной поддержки в общем производстве сельскохозяйственной продукции (%)	14	15	13	19	17	Данные отсутствуют
Удельный вес бюджетной поддержки в денежных поступлениях (%)	36	40	44	62	Данные отсутствуют	Данные отсутствуют
Объем бюджетной поддержки на одного работника (в постоянных ценах в долларах США)	653	771	827	1 425	1 728	Данные отсутствуют
Объем бюджетной поддержки на гектар (в постоянных ценах в долларах США)	44	49	49	78	94	110

Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство финансов.

*Прогноз по состоянию на 2 мая 2005 года.

6.69 С учетом уменьшения площади сельскохозяйственных угодий и рабочей силы объем государственной поддержки растет еще более быстрыми темпами в расчете на один гектар и на одного работника. По оценкам, в 2005 году объем бюджетной поддержки в долларах США может достигнуть примерно 1 миллиарда долларов США, или 101 доллар США на один гектар земли¹³⁷. Другими словами, за период с 2000 по 2004 год размер государственной поддержки сектора сельского хозяйства и продовольствия вырос в реальном выражении более чем в два раза.

6.70 Масштабы государственной поддержки вполне укладываются в установленные законодательством рамки¹³⁸. Правительство Беларуси также стремится к соблюдению установленного ВТО максимального предела искажающей рынок государственной поддержки на уровне 504 доллара США в год или около 57 долларов США на гектар, т. е. намерено снизить нынешний уровень примерно в два раза¹³⁹.

6.71 Существует два основных источника бюджетного финансирования сектора сельского хозяйства и продовольствия: регулярные государственные бюджетные ассигнования и средства *Государственного фонда поддержки производителей сельхозпродукции и аграрной науки* («Фонд поддержки»). Этот фонд является самым крупным источником финансирования, на который за последние пять лет приходилось около 2/3 всего объема финансирования сектора (см. таблицу 6.19).

Таблица 6.19. Источники бюджетных расходов для сельского хозяйства и продовольственного сектора, 2001–2005 гг. (млрд рублей)

	2001	2002	2003	2004	2005*
Государственный фонд поддержки производителей сельхозпродукции и аграрной науки	258	307	595	1180	1370
Местные фонды поддержки производителей сельхозпродукции и аграрной науки	220	267	374	0	0
Местные бюджеты	121	157	420	605	510
Национальный бюджет	43	89	139	185	457
Общие бюджетные расходы	642	820	1 528	1 970	2 337
В том числе:					
Расходы на общенациональном уровне	301	396	734	1 365	1 827

¹³⁷ Объем государственной бюджетной поддержки обычно рассчитывается на один гектар земли, которая находится только в ведении крупных сельскохозяйственных предприятий, т. е. сюда не включается земля, которая находится в собственности личных подсобных хозяйств и частных фермеров. Поскольку, так или иначе, все сельскохозяйственные структуры получают государственную бюджетную поддержку (хотя и в разном объеме), было решено представить цифры для всех земельных ресурсов, находящихся в собственности всех категорий сельскохозяйственных производителей. Другая задача состояла в выполнении более точного международного сравнения.

¹³⁸ Предельный объем государственной поддержки сельского хозяйства и сельских районов составляет 15 % консолидированных бюджетных расходов.

¹³⁹ В соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, базовая совокупная мера поддержки подразумевает обязательство по снижению такой поддержки в течение определенного периода. При оценке совокупной меры поддержки исключают субсидии, превышающие 10 % (5 % для развитых стран) стоимости производства, а также исключают субсидии, которые, как считается, не искажают торговлю или же искажают в незначительной степени. Сюда относятся НИОКР, финансируемые за счет государства, капитальные вложения и некоторые виды субсидий на материальные ресурсы.

Расходы на местном уровне	341	424	794	605	510
Местные расходы в виде % от общих расходов	53	52	52	31	22

Источник: Министерство статистики и анализа, Министерство сельского хозяйства и продовольствия.

*Утверждено.

6.72 Объемы финансирования через местные органы управления неуклонно росли вплоть до 2004 года, после чего заметно сократились в результате структурных изменений в пользу централизованного финансирования. Указанный Фонд поддержки финансируется поступлениями от 2-процентного оборотного налога, который обязаны уплачивать все экономические субъекты. До 2004 года эти суммы распределялись между местным и государственным бюджетом. Начиная с 2004 года все расходы Фонда поддержки осуществлялись через национальный бюджет.

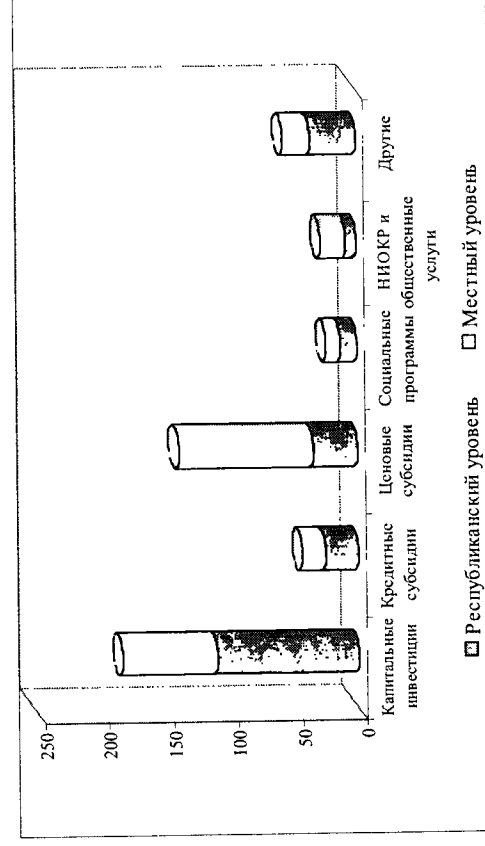
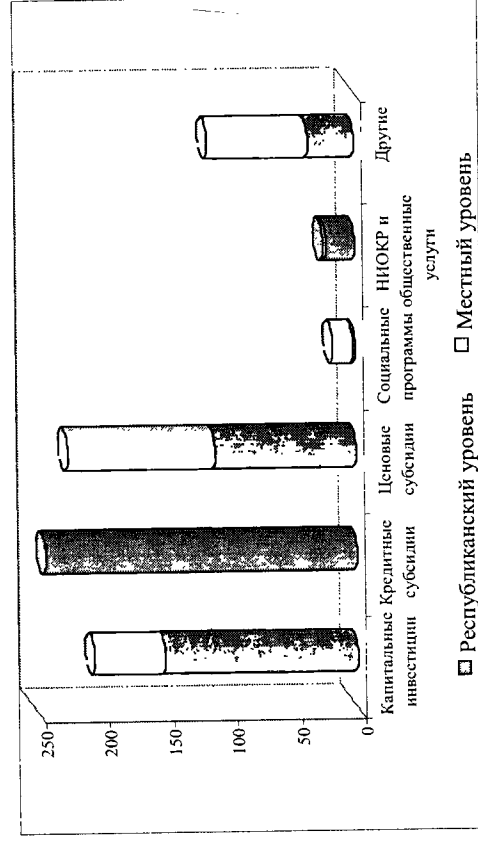
6.73 Такое изменение механизма финансирования не означает уменьшения роли местных органов управления в управлении сектором – скорее это отражает намерение Правительства увеличить долю средств, выделяемых для финансирования общегосударственных программ, которые, как правило, имеют целевую направленность. Исторически различие между расходами на центральном и местном уровне заключалось в видах поддержки, оказываемых на обоих уровнях. Как правило, бюджетные ассигнования на центральном уровне выделялись для реализации специализированных программ с четко оговоренными получателями помощи, в то же время местные органы власти сами решали, куда направить средства. Программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы предусматривает еще более высокий уровень централизации расходов сельского хозяйства.

6.74 Отмечаемая в последнее время тенденция к централизации государственных субсидий способствует повышению уровня концентрации и специализации производства, переработки и продажи сельскохозяйственной продукции. В результате этого число получателей государственной помощи, скорее всего, уменьшится, поскольку государство стремится поддерживать наиболее жизнеспособные хозяйства. Птицеводство и свиноводство оказались первыми двумя отраслями, где государство смогло сконцентрировать производство и продажи на небольшом числе крупных сельскохозяйственных предприятий¹⁴⁰.

6.75 Государственная поддержка включает ряд мер, причем их количество и состав ежегодно меняется: одни мероприятия добавляются, другие исключаются. Бюджетное финансирование выделяется для поддержки более 30 видов деятельности, которые можно сгруппировать по нескольким категориям (см. рисунок 6.5).

¹⁴⁰ По состоянию на 2003 год, 5 % от 1054 свиноводческих сельскохозяйственных предприятий производили 73 % всей свинины и 16 птицефабрик, специализирующихся в производстве мяса птицы, производили 94 % всей продукции.

Рисунок 6.5. Источники государственного финансирования сектора сельского хозяйства и продовольствия в 2004 г. (вверху) и 2001 г. (внизу) (в долларах США в постоянных ценах 2001 г.)



Источник: Министерство финансов.

Кредитные субсидии

6.76 Самый крупный и быстро растущий компонент программы государственных субсидий – кредитные субсидии – имеет больше негативных характеристик по сравнению со всеми другими мерами государственной поддержки (см. таблицу 6.20). Помимо серьезного искажения банковской системы и затруднения реализации намерений Правительства по обеспечению эффективной целевой поддержки, кредитные субсидии приводят к масштабному накоплению будущей задолженности.

6.77 По состоянию на 1 декабря 2004 года общий размер кредитов, выданных коммерческими банками сельскому хозяйству, составлял 1,1 триллиона рублей (что эквивалентно примерно 16 % всех кредитных ресурсов коммерческих банков). По некоторым оценкам, более 3/4 всех сельскохозяйственных кредитов составляли целевые

кредиты.¹⁴¹ Кредиты для сектора сельского хозяйства и продовольствия в основном обеспечиваются гарантиями республиканского Правительства или региональных органов управления.

6.78 Некоторые кредиты выделяются в виде целевых займов из бюджета предприятиям по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, однако основная часть всех льготных кредитов проходит через «Белагропромбанк», который является основным агентом государства в финансировании сектора. Удельный вес просроченной задолженности по кредитам трудно определить, поскольку она зачастую пролонгируется и время от времени списывается.

Таблица 6.20. Кредитные субсидии 2001–2005 гг.

	2001	2002	2003	2004	2005
Ставка рефинансирования Национального банка Беларуси (годовой процент, на конец периода)	48	38	28	17*	Данные отсутствуют
Общая сумма кредитных субсидий (миллиардов рублей по нынешнему курсу)	60	98	213	560	730**
В том числе:					
Субсидии на погашение банковского процента (миллиардов рублей по нынешнему курсу)	14	74	114	91	154**
Списание долгов и другие кредитные субсидии (миллиардов рублей по нынешнему курсу)	46	23	99	469	576**

Источник: Министерство финансов, Министерство статистики и анализа.

*Третий квартал.

**Прогноз.

6.79 Кредитные субсидии бывают двух видов: льготирование банковской процентной ставки и аннулирование задолженности, причем последнее имеет место по отношению к просроченным бюджетным займам и взносам в уставной фонд «Белагропромбанка». Субсидии, выдаваемые для погашения банковского процента, включают разность между фактическим процентом и ставкой рефинансирования Национального банка Беларуси плюс маржа. Они также включают стоимость средств, необходимых для покрытия непредвиденных сезонных и других затрат. Источником таких средств являются либо кредитные ресурсы Национального банка, которые переводятся в «Белагропромбанк» для последующей выдачи предприятиям по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, либо продажа государственных ценных бумаг. Как правило, затраты по льготированию процентной ставки учитываются и покрываются из Государственного фонда поддержки производителей сельхозпродукции и аграрной науки.

6.80 Объем кредитов сельскому хозяйству значительно вырос, в то время как рост субсидий, направленных на льготирование процентных ставок, был значительно ниже (см. таблицу 6.21). Это можно объяснить снижением ставки рефинансирования Национального банка, а также сокращением среднего уровня субсидий на льготирование процентных ставок – примерно на 1/3 в 2004 году. В отличие от этого, объем списания долгов значительно увеличился, причем ожидается, что его рост будет еще большим в 2005 году. По этой причине очень сложно точно оценить основные компоненты капитальных субсидий сектору сельского хозяйства и продовольствия. Что касается краткосрочных кредитов, некоторая часть просроченной задолженности может быть отражена в затратах

¹⁴¹ Согласно оценкам Института приватизации и менеджмента, в 2003 году около 75 % всех кредитов сельскому хозяйству было выделено в виде целевых кредитов, причем более 50 % таких кредитов были льготными.

только в следующем году, в то же время оценка безнадежных долгов представляет еще большую сложность ввиду частого продления сроков погашения.

Таблица 6.21. Процентные ставки и уровень кредитования производственных секторов в Беларуси, 2003 и 2004 гг.

	Среднегодовая процентная ставка, %		Выдано кредитов по состоянию на 1 декабря (миллиардов белорусских рублей)	
	2003	2004	2003	2004
Промышленность	33,40	21,10	2 322	3 249
Сельское хозяйство	10,60	8,90	602	1 098
Строительство	39,40	24,00	81	191
Торговля и общественное питание	39,20	24,00	346	623

Источник: НББ.

6.81 По состоянию на декабрь 2004 года около 3/4 кредитных средств, направленных в сектор сельского хозяйства и продовольствия (834 миллиарда рублей), представляли собой долгосрочные обязательства, удельный вес которых в общем объеме всех долгосрочных кредитов в национальной экономике составил около 29 %. Рост долгосрочных кредитов носил исключительный характер (примерно 84 % только в 2004 году), и его нельзя объяснить с точки зрения стоимости долгосрочных кредитных ресурсов, выделяемых из государственного бюджета. Таким образом, эта цифра, скорее всего, характеризует уровень накопления сомнительной задолженности, которая была заморожена или пролонгирована. По этой причине эта цифра представляет очень большую сумму потенциальной задолженности банковской системе и национальной экономике.

6.82 В настоящее время кредиты, по сути, выдаются всем сельскохозяйственным предприятиям, независимо от их кредитной истории и размера существующих долгов. Такая система, безусловно, выгодна наиболее убыточным структурам и неэффективным сельскохозяйственным предприятиям. Это затрудняет реализацию продекларированных Правительством мер по оказанию более адресной, прозрачной и, следовательно, более эффективной государственной поддержки сектору сельского хозяйства и продовольствия.

Г. УСТОЙЧИВОСТЬ РАБОТЫ СЕКТОРА

Конкурентоспособность

6.83 Изменение «внутренних» и «внешних» факторов конкурентоспособности сыграло важную роль в повышении показателей работы сектора в последние годы. Корректировка обменного курса в 1999 и 2000 годах положительно отразилась на результатах работы сельского хозяйства. Однако самым важным фактором были эндогенные улучшения производительности, особенно в производстве зерна. Корректировки обменного курса скорее облегчили этот процесс, нежели были его главной движущей силой. В будущем изменение обменного курса в масштабах 1999 и 2000 года очень маловероятно, то есть в среднесрочной перспективе вряд ли можно ожидать значительного повышения конкурентоспособности под влиянием этого фактора. Кроме того, существенное повышение производительности в результате изменений внутренних условий торговли вряд ли будет устойчивым – скорее всего в краткосрочной перспективе наряду с небольшим изменением производительности будет наблюдаться тенденция к сокращению разрыва между растущими издержками производства и конечными ценами. В таких условиях, без более активных структурных преобразований, поддержать на прежнем уровне впечатляющий рост производства, достигнутый в последнее время, можно будет только при условии существенной бюджетной поддержки. Однако в связи с явными внутренними и внешними (требования ВТО) фискальными ограничениями объемов субсидирования сельского хозяйства маловероятно, что в будущем бюджет сможет поддерживать развитие сектора в таких масштабах, как раньше. Кроме того, бюджетная поддержка уже показала себя как чрезвычайно неэффективный инструмент стимулирования роста объемов производства: в 2000–2004 годах бюджетные ассигнования выросли на 170 %, в то время как рост объемов сельскохозяйственного производства составил всего 26 %. Таким образом, единственным правильным решением представляется дальнейшее повышение цен на первичную сельхозпродукцию. Между тем без реформирования перерабатывающей промышленности, стимулирования рынков сбыта и решения существующих проблем в отрасли повышение цен на первичную сельхозпродукцию сделает сектор сельского хозяйства и продовольствия Беларуси неконкурентоспособным.

Бюджетная поддержка

6.84 По сравнению со странами СНГ, в Беларуси самый высокий уровень бюджетной поддержки в расчете на гектар. В то же время масштабы бюджетной поддержки намного ниже, чем в некоторых странах с переходной экономикой, и значительно ниже сельскохозяйственных субсидий в большинстве стран ОЭСР. В 2004 году сельскохозяйственные расходы на гектар земли в Беларуси составляли примерно половину таких расходов Венгрии, чуть более половины – Чешской Республики и около одной шестой – средних расходов стран ЕС (см. таблицу 6.22).

Таблица 6.22. Объемы бюджетной поддержки сельского хозяйства в некоторых странах в 2003 г.

	Поддержка в расчете на гектар сельскохозяйственных земель (долларов США)	Объем сельскохозяйственной помощи в % к ВВП
Швейцария	1 913	0,95
Норвегия	1 681	0,79
Европейский Союз (12)	584	0,68
Венгрия	203	1,44
Соединенные Штаты Америки	193	0,73
Чешская Республика	159	0,81
Словакия	135	1,03
Беларусь	100	4,30
Польша	37	0,33
Украина	20	1,65
Российская Федерация	19	0,95
Новая Зеландия	10	0,22

Источник: ОЭСР, ФАО.

6.85 Соблюдение Беларусью условий так называемой «желтой корзины» ВТО, согласно которым государственные субсидии не могут превышать примерно 57 долларов США на гектар, ограничит меры государственной поддержки, направленные на поддержание роста производительности на уровне хозяйств (первичных производителей). Следует, однако, отметить, что требования ВТО не вводят никаких ограничений на такие стимулирующие рост меры, как проведение научных исследований в области сельского хозяйства, образование и профессиональное обучение, техническая помощь и консультирование. Вместе с тем, возможности государства по финансированию таких мероприятий будут во многом зависеть от успеха в создании фискального резерва путем сокращения объемов субсидирования сельского хозяйства и его прямой бюджетной поддержки.

6.86 Показатель субсидирования сектора сельского хозяйства и продовольствия налогоплательщиками в Беларуси – 4 % ВВП – один из самых высоких по мировым стандартам. 51 % общего прироста производства в секторе сельского хозяйства и продовольствия Беларуси приходится на государственные сельскохозяйственные предприятия, которые являются основными получателями государственной поддержки. Таким образом, основной рост в секторе был достигнут очень дорогой ценой для национальной экономики. С фискальной точки зрения поддержка сектора в таком масштабе, безусловно, не может быть устойчивой. Вполне вероятно, что ограниченные государственные ресурсы могли бы быть использованы более эффективно в других секторах экономики.

Организация производства

6.87 Отмечавшийся в последнее время рост объемов производства в секторе в значительной мере обусловлен деятельностью личных подсобных хозяйств. Вместе с тем следует отметить, что, поскольку финансовые возможности сельских жителей ограничены, большая часть продукции личных подсобных хозяйств была произведена для собственного потребления. Прирост производства в основном был достигнут за счет бесплатного труда членов семьи, а также за счет скрытых трансфертов из государственного

сельскохозяйственного сектора. Для дальнейшего роста производства и конкурентоспособности частному сектору необходимы стимулы и источники инвестиций, такие, как, например, более высокие цены на первичную сельхозпродукцию. В то же время, как было указано ранее, без реформирования перерабатывающей промышленности и развития каналов сбыта повышение цен на первичную сельхозпродукцию, скорее всего, приведет к утрате конкурентоспособности. Следовательно, без существенных изменений ценового режима деятельность сектора вряд ли приведет в долгосрочной перспективе к созданию устойчивой базы для развития адекватных доходов частного сектора (ферм) в сельских районах.

Недостаток ресурсов для финансирования капитальных вложений

6.88 Сложные экономические условия, сложившиеся в начале 1990-х годов, фактически привели к краху основных фондов государственного сельскохозяйственного сектора. С одной стороны, предприятиям гарантированы крупные инвестиции. С другой стороны, денег нет и, даже если они появятся, большой вопрос, насколько разумно они будут потрачены, учитывая отсутствие ключевых реформ в секторе. У перерабатывающей сельхозпродукцию промышленности тоже нет средств на модернизацию основных фондов. В результате, в среднесрочной перспективе возможности развития пищевой промышленности и, особенно, наращивания ей объемов экспорта сильно ограничены. Если государство не изменит свое отношение к внешним инвестициям, очень маловероятно, что проблему отсутствия средств для финансирования капитальных вложений удастся решить.

Меры, направленные на уменьшение числа убыточных структур

6.89 В любой системе появляются убыточные структуры. Вопрос в том, что с ними делать. В последние годы практика слияния убыточных структур с рентабельными предприятиями позволяла решать эту проблему в смысле отчетности, однако ее безусловным результатом является снижение эффективности.

G. РЕКОМЕНДАЦИИ

6.90 Наиболее заметные структурные изменения в секторе сельского хозяйства и продовольствия Беларуси, которые произошли с 2000 года, были связаны с существенным сокращением доли государства на сельскохозяйственном рынке, а также уменьшением его доли в средствах производства, включая ослабление существующего контроля над ценами. Объем государственных закупок значительно уменьшился, при этом многие бывшие государственные перерабатывающие предприятия были акционированы. Эти изменения, в свою очередь, привели к установлению государством «минимальных» цен на сельскохозяйственные продукты и ослаблению контроля над ценами на продукты питания. Другие меры – такие как выведение из оборота непродуктивных земель, перенос социальной нагрузки на местные органы управления и рационализация поставок материальных ресурсов – позволили сэкономить значительные финансовые ресурсы для сектора, хотя в полной мере их эффективность может проявиться только тогда, когда будут проведены дополнительные реформы.

6.91 Государственная политика в отношении сектора сельского хозяйства и продовольствия в первую очередь направлена на обеспечение продовольственной безопасности, снабжение населения продуктами питания по доступным ценам, а также на поддержание занятости и соответствующего уровня доходов у сельского населения. Такая

политика, внутренние противоречия которой очевидны, ведет к увеличению бюджетных расходов. В то же время государство осознает, что для повышения эффективности использования средств налогоплательщиков сектор сельского хозяйства и продовольствия нуждается в реформировании. Однако при планировании таких реформ изначально исходят из того, что основные черты централизованной плановой экономики будут сохранены и – что особенно важно для первичного сектора – основная часть земельных ресурсов останется под контролем и в собственности государства. В приведенных ниже рекомендациях сохранение существующей командной системы принято как данность. Основное внимание уделяется реформам, которые реально провести, учитывая указанные ограничения. Эти рекомендации направлены на максимизацию вклада этого сектора в национальную экономику и решение проблемы его зависимости от нынешнего неустойчивого субсидирования.

6.92 Наиболее перспективной возможностью увеличения вклада сектора сельского хозяйства и продовольствия в создание материальных благ представляется развитие потенциала экспорториентированной пищевой промышленности. Основными недостатками белорусской пищевой промышленности являются недостаток капитала, неэффективность и низкая конкурентоспособность. Это существенно сдерживает развитие серьезного ориентированного на экспорт сектора или, по крайней мере, сектора, который не будет целиком и полностью зависеть от российского рынка. Для успешной работы на рынках экспорта продуктов питания требуются существенные инвестиции, которые позволят повысить уровень эффективности и, что самое важное, обеспечить необходимое качество продукции. Опыт других стран показывает, что темпы модернизации и повышения эффективности производства первичной сельхозпродукции во многом зависят от активности промышленности, перерабатывающей сельхозпродукцию. В настоящее время в Беларуси слишком много перерабатывающих предприятий, которые неэффективны вследствие своих размеров и устаревших основных фондов. Особенно это касается молочной отрасли. Правительство намерено сократить количество заводов, однако масштабы планируемого сокращения далеко не соответствуют реальной необходимости в среднесрочной перспективе.

6.93 Модернизация может быть проведена только за счет привлечения внешнего капитала и опыта. Следует рассмотреть возможности реализации совместных инициатив государственного и частного сектора, включая, например, привлечение иностранных инвесторов в сферу переработки молочной продукции. Успешное развитие ряда современных и эффективных по своим размерам предприятий может дать хорошие результаты, не говоря уже о притоке столь необходимых прямых иностранных инвестиций (ПИИ). ПИИ имеют очевидные преимущества в плане передачи технологий и ноу-хау. Для успешной реализации любых таких инвестиций, конечно, потребуются определенные обязательства по закупкам сырья, а также гарантии невмешательства в хозяйственную деятельность предприятий. Для определения реальности таких мер представляется целесообразным провести практическое исследование с участием Всемирного банка и Правительства Республики Беларусь.

6.94 Цены производителей должны быть приведены в соответствие с мировыми. Невзирая на определенные успехи в выравнивании цен, многое еще предстоит сделать. Если цены в Беларуси будут скорректированы с учетом мировых цен, конкурентное ценообразование будет подразумевать большие возможности для повышения цен на молоко, говядину, телятину, свинину, пшеницу и рожь и, одновременно, для снижения цен на птицу и, особенно, на сахарную свеклу. Что касается цен на материальные ресурсы, потребляемые в данном секторе, то, несмотря на относительную сопоставимость средних

увеличить уровень денежной формы расчетов, составлявших не более 37 % в 2001 году. В 2003 и 2004 годах общий уровень оплаты превысил 100 %, т. е. в целом концерн «Белэнерго» получил полную оплату за текущий отпуск электроэнергии и приступил к сбору предыдущих задолженностей. Собираемость платежей варьируется в зависимости от группы потребителей, при этом население и жизнеспособные предприятия промышленного сектора являются дисциплинированными плательщиками, в то время как уровень оплаты сельскохозяйственными и убыточными промышленными предприятиями ниже среднего. По данным республиканских официальных источников платежная дисциплина в секторе электроэнергетики Беларуси до сих пор отстает от показателей оплаты в денежной форме в Польше и Украине. Тем не менее, ввиду различия систем учета денежных платежей, вполне вероятно, что фактически уровень платежей в денежной форме в Беларуси почти достиг уровня платежей в Украине в 2004 году (95 %).

Тарифы

7.10 В Беларуси тарифы на электроэнергию регулируются Министерством экономики, в то время как в Украине и в Польше они устанавливаются специально созданными регулирующими органами. В Беларуси средневзвешенный розничный тариф повысился с 3,4 цента США/кВт·ч в 2001 году до 4,7 цента США/кВт·ч в 2004 году и существенно приблизился к предполагаемому уровню возмещения затрат, составлявшему около 4,8 центов США/кВт·ч. Стремительный рост тарифов был обусловлен главным образом повышением тарифов на газ, составляющих большую часть издержек производства концерна «Белэнерго», и более высокой долей внутреннего производства электроэнергии в электробалансе республики, стоимость которой выше импортируемой электроэнергии. Уровень возмещения затрат тарифами был намного выше, чем в Украине, где в 2004 году средневзвешенный розничный тариф составлял 3,1 цента США/кВт·ч при уровне возмещения затрат около 4,7 цента США/кВт·ч.

Несбалансированные тарифы

7.11 Искажения в тарифах в виде несбалансированных тарифов¹⁴² на электроэнергию были сокращены почти втрое: отношение тарифов для населения к тарифам для промышленности составило 0,75 в 2003 году по сравнению с 0,27 в 2001 году. Тем не менее, общее увеличение тарифов на электроэнергию, вызванное стремительным ростом цен на газ в 2004 году, не привело к увеличению тарифов на электроэнергию для населения. Помимо населения существуют другие группы потребителей, получающие выгоду от несбалансированности тарифов, а именно: некоторые промышленные предприятия, сельскохозяйственные предприятия, предприятия ЖКХ и бюджетные организации.

7.12 Система несбалансированных тарифов во многом является наследием советского прошлого и по этой причине до сих пор широко распространена во многих республиках бывшего Советского Союза. Например, в Украине до сих пор бытовым потребителям выделяются субсидии, связанные с тарифной политикой, размер которых, по данным национального электроэнергетического регулирующего органа, составил 459 миллионов долларов США в 2004 году (или более 10 % ежегодно отпускаемой электроэнергии и 0,7 % ВВП). В отличие от Беларуси и Украины несбалансированные тарифы для бытовых

¹⁴² Термин «несбалансированные тарифы» используется вместо термина «перекрестное субсидирование», поскольку уровень тарифов – как для промышленности, так и для населения – находится ниже предполагаемого уровня возмещения затрат.

потребителей были полностью ликвидированы в Польше, где отношение тарифов для населения к тарифам для промышленности превысило 1,2 (см. таблицу 7.1).

Газовый сектор

Расчеты за потребление газа

7.13 В Беларуси существенно повысился уровень оплаты за потребляемый газ, в частности, уровень платежей в денежной форме, который в 2001–2004 годах увеличился с 12,7 % до 83 %. Положение улучшилось главным образом ввиду необходимости осуществления оплаты в полном объеме и в денежной форме за импортируемый газ (в 2001 году доля денежных платежей за импортируемый газ составила 3,3 %, а в 2004 году уже достигла 88,6 %). Расчеты в денежной форме за потребляемый газ пока не достигли уровня денежных расчетов в Польше и Украине. Тем не менее, ввиду различия систем учета денежных платежей, вполне вероятно, что фактически уровень платежей в денежной форме в Беларуси почти достиг уровня платежей в Украине в 2004 году (95 %).

Тарифы

7.14 Как и в электроэнергетическом секторе, тарифы на газ рассчитываются по методу «издержки плюс» и регулируются Министерством экономики. Эта система аналогична системе, используемой в Украине, где формально существует регулирующий орган газового сектора, но на практике большинство тарифов предлагается вертикально интегрированной монопольной организацией «Нафтогаз» и по ним выносятся одобрение Кабинета Министров.

7.15 Средневзвешенный розничный тариф отражает динамику закупочных цен на газ, тарифов на транспортировку и распределение и соотношение между тарифами для бытовых и небытовых потребителей (см. таблицу 7.2). Сокращение тарифов в 2000–2003 годах было достигнуто за счет сокращения тарифов на транспортировку и распределение газа. Ряд промышленных предприятий получает газ по сниженным ценам, вследствие этого промышленный тариф и средневзвешенный розничный тариф фактически ниже тарифов, представленных в таблице 7.1. Структура льготных тарифов на газ и охват ими предприятий остаются непрозрачными.

Таблица 7.1. Данные об электроэнергетическом и газовом секторах Беларуси, Польши и Украины за 2001–2004 гг.

Электроэнергетический сектор	2001			2002			2003			2004		
	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша
Общий уровень оплаты, %	85,0	80,7	98,0	97,8	89,8	100,0	102,2	93,5	100,0	100,5	97,6	–
Платежи в денежной форме, %	37,0	65,1	–	45,6	82,6	–	86,0	91,2	–	80,3	94,9	–
Средневзвешенный розничный тариф, центов США/кВт·ч	3,43	2,47	5,48	3,23	2,62	5,91	3,83	2,87	6,55	4,7	3,1	–
Тариф для населения, центов США/кВт·ч	1,13	2,3	6,3	1,59	2,3	6,89	3,14	2,3	7,6	3,3	2,3	–
Тариф для промышленности, центов США/кВт·ч	4,13	2,57	5,27	3,77	2,72	5,63	4,14	3,05	6,1	5,4	3,3	–
Отношение тарифа для населения к тарифу для промышленности	0,27	0,89	1,20	0,42	0,85	1,22	0,76	0,75	1,25	0,6	0,70	–
Общие убытки, %	11,1	20,14	–	10,9	19,89	11,5	10,2	18,51	10,4	10,2	14,98	–
Нормативные убытки, %	11,3	12,3	10	11,3	12,8	10	11,3	12,54	10	11,3	11,68	–
Газовый сектор												
	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша	Беларусь	Украина	Польша
Общий уровень оплаты, %	94,9	89,4	–	97,5	90,4	–	107,9	91,4	–	100,6	95,3	–
Платежи в денежной форме, %	12,7	87,1	–	22,4	88,9	–	42	91,1	–	83	95,3	–
Средневзвешенный розничный тариф, долларов США/1000 м ³	46,9	40,6	195,0	43,3	40,6	198,0	42,8	40,6	–	54,6	40,6	–
Тариф для населения, долларов США/1000 м ³	10,8	28,1	207	22,9	28,1	233,0	44,0	28,1	–	47,7	28,1	–
Тариф для промышленности, долларов США/1000 м ³	50,6	51,6	160	44,5	51,6	154,0	42,7	51,6	–	55,8	56,8	–
Отношение тарифа для населения к тарифу для промышленности	0,21	0,54	1,29	0,51	0,54	1,51	1,03	0,54	–	0,85	0,49	–

Источник: Всемирный банк.

**Таблица 7.2. Фактические тарифы на газ в Беларуси с НДС
(долл. США/1000 м³)**

	2000	2001	2002	2003	2004
Покупная цена	30,7	31,1	30,6	36,9	46,7
Надбавка за транспортировку и распределение	33,8	25,2	21,3	14,4	18,8
Средневзвешенный розничный тариф	64,5	56,3	51,9	51,3	65,5
Розничные тарифы для:					
Небытовых потребителей	69,0	60,7	53,4	51,2	67,0
Бытовых потребителей	9,2	13,0	27,5	52,8	52,3

Источник: Министерство энергетики.

7.16 Правительство Беларуси стратегически использовало возможность получения относительно дешевых энергоносителей из России. Преимущества от низкой стоимости энергоносителей не были предоставлены конечным потребителям и реализовывались внутри сектора (за счет относительно высоких надбавок за распределение газа и электроэнергии) в виде инвестиций в повышение надежности энергетической системы. Примечательно, что средневзвешенный розничный тариф на газ в Беларуси был выше, чем в Украине, хотя Украина покупала газ по значительно более высоким ценам, чем Беларусь (около 50 долларов США/1000 м³). Более низкий средневзвешенный розничный тариф в Украине обусловлен: (i) занижением цен на добываемый в стране газ, на долю которого приходится 20 % местного потребления; (ii) продажей поставляемого из России газа по тарифу на услуги по транзитной транспортировке ниже уровня покупной цены; и (iii) более низкими тарифами на транспортировку и распределение газа. По сравнению с Беларусью Украина располагает значительно более протяженной газопроводной и газораспределительной сетью, но тариф на транспортировку и распределение газа с НДС в Украине составлял около 10 долларов США/1000 м³, в то время как в Беларуси в 2000–2004 годах он находился в пределах от 14,4 долларов США до 33,5 долларов США/1000 м³ ¹⁴³.

Несбалансированные тарифы

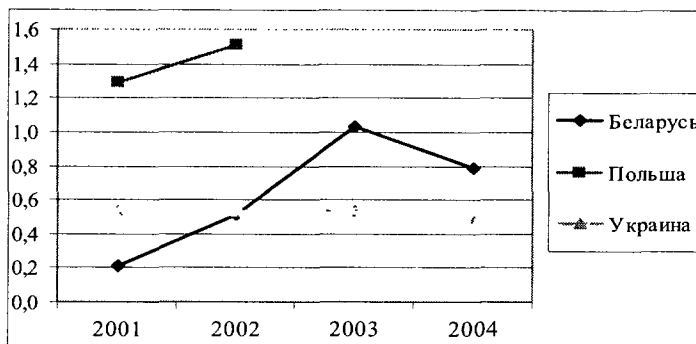
7.17 Как и в электроэнергетическом секторе, в 2001–2003 годах значительно сократился объем субсидирования бытовых потребителей промышленными. В результате этого соотношение бытовых тарифов к промышленным увеличилось почти в пять раз: с 0,21 до 1,03. Тем не менее, увеличение цен на импортируемый газ и замораживание тарифов для бытовых потребителей привело к снижению этого соотношения до 0,75 в 2004 году. В Украине это соотношение составляло около 0,5 в 2004 году, в то время как в Польше превысило 1,5 в 2002 году (см. таблицу 7.1 и рисунок 7.1).

7.18 Помимо бытовых потребителей, в соответствии с постановлениями Министерства экономики, издаваемыми время от времени, льготные тарифы на газ имеют некоторые промышленные предприятия. Более того, продажа сжиженного газа сельским бытовым потребителям до сих пор осуществляется по льготным ценам. В Украине не применяется практика предоставления льготных тарифов на газ определенным категориям

¹⁴³ Ввиду такого динамичного изменения тарифов на транспортировку и распределение газа в Беларуси часть суммы от оплаты тарифов на услуги по транспортировке и распределению газа, вероятно, была использована Правительством для финансирования мероприятий, не связанных с деятельностью сектора.

промышленных потребителей, но в отличие от Беларуси тарифы для населения в Украине постоянно находятся значительно ниже уровня как экономических издержек, так и тарифов для промышленности.

Рисунок 7.1. Соотношение тарифов на газ для населения и промышленности в 2001–2004 гг.



Источник: Всемирный банк.

В. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В БЕЛАРУСИ

7.19 Начиная с середины 1990-х годов Правительство Беларуси, в отличие от многих стран СНГ, придавало первостепенное значение энергосбережению. Принятые меры позволили существенно сократить энергоемкость народного хозяйства и увеличить долю собственных энергоресурсов в топливно-энергетическом балансе республики.

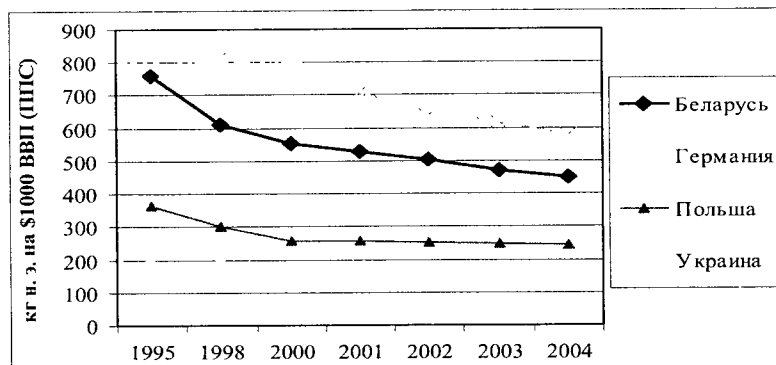
7.20 В бывшем Советском Союзе приведение тарифов на энергоносители к уровням возмещения тарифами затрат проводилось медленными темпами. В большинстве стран в переходный период заниженные тарифы на топливно-энергетические ресурсы и инфраструктуру использовались в качестве инструмента социальной защиты. Вследствие этого в странах с переходной экономикой тарифный подход к стимулированию энергосбережения применялся не в полной мере. С другой стороны, потенциал энергосбережения не был по-настоящему признан в качестве экономического энергетического ресурса и энергетическая политика традиционно определялась с позиции поставок энергоресурсов.

7.21 Выверенные и экономически обоснованные тарифы на энергоресурсы и частная собственность на стороне потребления являются двумя наиболее важными дополняющими друг друга рыночными условиями для стимулирования энергосбережения. При несоблюдении одного или обоих этих условий административные меры, принимаемые Правительством, могут компенсировать отсутствие рыночного механизма и создать стимулы для снижения энергоемкости экономики. Беларусь демонстрирует хороший пример убедительного прогресса в повышении энергоэффективности путем применения механизмов централизованного управления экономикой на начальном этапе проведения реформ по энергосбережению и осуществляет постепенный переход к рыночным механизмам в целях дальнейшего снижения энергоемкости.

7.22 Политика Правительства Беларуси, направленная на сокращение энергоемкости, дала ощутимые результаты: показатель энергоемкости, выраженный в тоннах нефтяного эквивалента (н. э.) для производства 1000 долларов США ВВП по паритету покупательной способности (ППС), снизился с 0,76 в 1995 году до 0,45 в 2004 году (см. рисунок 7.2). Беларусь имеет лучшие показатели эффективности по сравнению с Украиной и другими

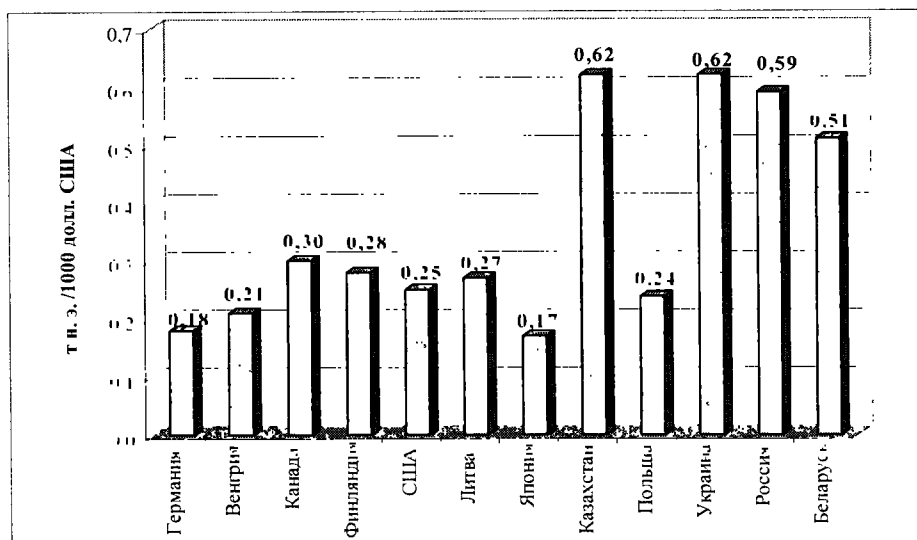
республиками бывшего Советского Союза, за исключением государств Балтии (см. рисунок 7.3). При сравнении показателей энергосбережения Беларуси и Украины следует учитывать тот факт, что достигнутый Украиной после 1999 года формальный прогресс в этой области главным образом обусловлен сокращением доли теневой экономики, а не реальным снижением энергоемкости экономики страны. Тем не менее, Беларуси необходимо и в дальнейшем принимать активные меры по повышению энергоэффективности, чтобы достигнуть уровня европейских стран.

Рисунок 7.2. Совокупная доля первичных топливно-энергетических ресурсов в ВВП (по ППС), кг н. э./1000 долл. США



Источник: Основные международные энергетические показатели. МАЭ, 2004 г.

Рисунок 7.3. Показатели энергоемкости ВВП (по ППС) по странам мира за 2002 г.



Источник: Основные международные энергетические показатели. МАЭ, 2004 г.

7.23 Относительно низкий уровень потерь энергии в сетях подтверждает рост технической эффективности в энергетическом секторе Беларуси. Так, потери электроэнергии в распределительных сетях сопоставимы с потерями в Польше и значительно ниже, чем в Украине (см. таблицу 7.2). Также достигнут определенный прогресс в улучшении удельных расходов топлива при выработке как электрической, так и тепловой энергии.

7.24 Республиканской программой по энергосбережению предусматривалось как осуществление административных мер, так и создание экономических стимулов. Сочетание этих двух направлений оказалось стратегически эффективным в политических и экономических условиях Беларуси. Стратегией ставилась первоочередная задача по экономии энергии путем введения строго нормативного режима с целью рационального потребления топливно-энергетических ресурсов и инвестирования средств в модернизацию технической инфраструктуры. В 1996 году Правительство ввело практику установления целевых показателей энергосбережения для соответствующих министерств и других государственных субъектов. Нормирование энергопотребления служит стимулом для энергосбережения на предприятиях частного сектора.

7.25 Ввиду низких тарифов на энергию и преобладание государственного сектора в экономике для стимулирования энергосбережения Правительство Беларуси вынуждено прибегать к административным мерам. Для решения этой задачи применяется ряд механизмов: (i) возложение ответственности на руководителей областей за выполнение целевых показателей по энергосбережению и установление строгого контроля над результатами работы; (ii) применение административных и финансовых санкций к предприятиям и руководителям, не достигших согласованных показателей энергосбережения; (iii) доведение до отраслевых министерств распоряжений по направлению, как минимум, 20 % средств отраслевых инновационных фондов на финансирование энергосберегающих проектов; и (iv) выделение средств из республиканского бюджета для совместного финансирования энергосберегающих проектов¹⁴⁴. Кроме того, в 2002–2003 годах Правительство приступило к реализации программы по передаче тепловых нагрузок на ТЭЦ «Белэнерго» от небольших ведомственных котельных. Эта мера позволила как снизить затраты на производство тепловой энергией, так и повысить надежность теплоснабжения.

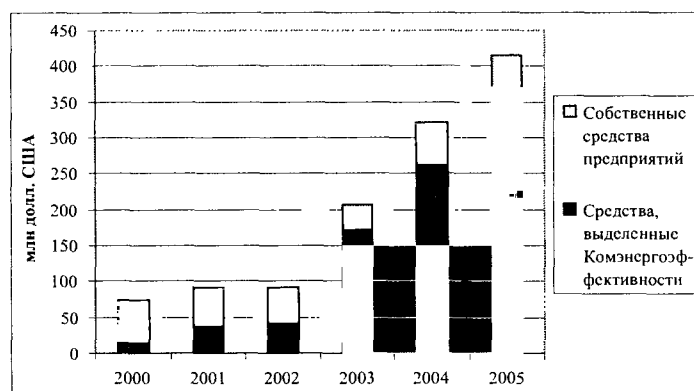
7.26 Для проведения мероприятий по энергосбережению также была разработана законодательная, нормативная и институциональная база: принят закон «Об энергосбережении»; реализуются республиканская, областные и отраслевые программы по энергосбережению, содержащие конкретные и контролируемые целевые показатели. В 1993 году была создана специальная структура – Комитет по энергоэффективности (Комэнергоэффективность), на который была возложена ответственность за повышение энергоэффективности как на республиканском, так и местном уровнях. В обязанности Комэнергоэффективности входит выполнение государственных программ и постановлений по энергосбережению и контроль над их выполнением, включая контроль над соблюдением показателей энергосбережения потребителями энергии. В отличие от ряда других стран региона, в которых были созданы аналогичные структуры (например, в Украине в 1994 году), Комэнергоэффективность имеет широкие полномочия. Он наделен правом как предоставления государственных средств на реализацию энергосберегающих проектов, так и штрафования предприятия и руководителей, не сумевших достичь целевых показателей по энергосбережению.

7.27 Более того, в отличие от других стран СНГ, в Беларуси выделялись относительно большие объемы государственных средств на реализацию энергосберегающих проектов. В 2003 году общая сумма расходов на такие проекты составила около 1,2 % ВВП. Правительство признало тот факт, что для снижения энергопотребления необходимы инвестиции в энергосберегающие оборудование и технологии. Особый механизм

¹⁴⁴ Руководители областей периодически отчитываются перед руководством республики о проделанной в области работе по социально-экономическому развитию. Результаты деятельности руководителей областей в основном оцениваются по 16 ведущим макроэкономическим и социальным показателям, включая показатели по повышению энергоэффективности.

финансирования предусматривает централизацию перспективного финансирования (часть инновационного фонда энергетического сектора) и наделение Комэнергоэффективности правами по распределению средств между предприятиями и субъектами хозяйствования для прямого совместного финансирования энергосберегающих проектов или льготирования процентных ставок по банковским кредитам. Первоначально указанные государственные средства использовались для совместного финансирования основной части расходов по проектам, но со временем такая финансовая помощь стала играть роль катализатора и покрывала лишь небольшую долю от всех расходов по проекту, в то время как остальная часть расходов финансировалась предприятиями (см. рисунок 7.4).

Рисунок 7.4. Финансирование энергосберегающих проектов в Беларуси в 2000–2005 гг.



Источник: Комитет по энергоэффективности, 2005.

7.28 Реформы по энергосбережению также сопровождаются созданием экономических стимулов на стороне потребления. Это предусматривает повышение тарифов на энергию, усиление платежной дисциплины и освобождение от налогообложения средств, полученных за счет энергосбережения. Полученные за счет энергосбережения средства направляются на погашение кредитов, реинвестирование в перспективные энергосберегающие проекты и выплату премий руководителям и рядовым сотрудникам, участвующим в реализации энергосберегающих проектов.

С. ЗАВИСИМОСТЬ ОТ РОССИИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ПОСТАВОК ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

7.29 Как видно из таблицы 7.3, ежегодное потребление первичных топливно-энергетических ресурсов в Беларуси составляет около 25 миллионов тонн в пересчете на нефтяной эквивалент, в то время как их добыча в республике составляет немногим более 3 миллионов тонн н. э. в год. Оставшуюся часть Беларусь вынуждена импортировать. Кроме того, республика закупает сырую нефть для нефтеперерабатывающего комплекса и производит нефтехимическую продукцию на экспорт¹⁴⁵. В результате этого общий объем импортированных в 2004 году топливно-энергетических ресурсов составил около 36 миллионов т н. э. Весь объем поставок топливно-энергетических ресурсов был получен из российских источников.

¹⁴⁵ В 2004 году экспорт нефтепродуктов достиг около 13 миллионов тонн, т. е. почти 2/3 общего объема их производства.

Таблица 7.3. Производство и потребление первичных топливно-энергетических ресурсов в Беларуси

	2000	2001	2002	2003	2004
ПРОИЗВОДСТВО					
Сырая нефть (млн т)	1,85	1,85	1,84	1,82	1,80
Природный газ (млрд м ³)	0,26	0,26	0,25	0,25	0,25
Торф и древесина (млн т)	6,60	6,80	7,10	6,80	7,00
Электроэнергия (ГЭС) (terraВт·ч)	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Производство, всего (млн т н. э.)*	3,25	3,28	3,32	3,25	3,27
ИМПОРТ					
Сырая нефть (млн т)	12,01	11,91	14,02	14,89	17,81
Природный газ (млрд м ³)	17,12	17,27	17,58	18,11	19,64
Нефтепродукты (млн т)	1,08	0,38	0,49	1,00	1,14
Электроэнергия (terraВт·ч)	7,22	8,32	6,79	7,40	4,05
Уголь (млн т)	0,43	0,43	0,33	0,30	0,30
Импорт, всего (млн т н. э.)	28,92	28,52	30,58	32,53	35,99
ЭКСПОРТ					
Сырая нефть (млн т)	0,35	0,40	0,60	0,80	1,05
Нефтепродукты (млн т)	7,78	7,66	9,88	10,54	12,96
Электроэнергия (terraВт·ч)	0,00	0,00	0,23	0,75	0,80
Экспорт, всего (млн т н. э.)	8,13	8,06	10,54	11,53	14,21
Потребление первичных топливно-энергетических ресурсов (млн т н. э.)	24,05	23,74	23,36	24,25	25,05
Ежегодное процентное изменение		1,27	1,63	3,84	3,27

Источник: Министерство статистики и анализа, Всемирный банк.

* Значение тонны нефтяного эквивалента составляет 10 Гкал. Применимые коэффициенты пересчета: уголь – 0,39; сырая нефть и нефтепродукты – 1,0; природный газ – 0,81; торф и древесина – 0,18; электроэнергия – 0,25.

7.30 Сложившаяся в Беларуси инфраструктура и географическая близость страны к России дают все основания утверждать, что в ближайшие годы Россия останется основным источником поставок энергоресурсов в Беларусь. В соответствии с данными таблицы 7.4, в 2004 году стоимость импорта энергоресурсов в Беларусь составила около 19 % ВВП. Стоимость импорта энергоресурсов только частично компенсируется доходом от их экспорта, что является главной причиной отрицательного торгового баланса республики. В 2004 году расходы на импорт энергоресурсов составили 4424 миллиона долларов США по сравнению к поступлениям от экспорта энергоресурсов в объеме 3556 миллионов долларов США. Основная доля поступлений от экспорта энергоресурсов, в частности, около 3120 миллионов долларов США, приходится на экспорт нефтехимической продукции, производимой двумя белорусскими нефтеперерабатывающими предприятиями в основном из импортируемой нефти. В 2004 году дефицит баланса торговли энергоресурсами составил 868 миллионов долларов США (=4424-3556), или около 33 % отрицательного торгового баланса республики в размере 2594 миллионов долларов США.

Таблица 7.4. Стоимость импорта энергоресурсов

	2000	2001	2002	2003	2004	2004
Газ						...
Млрд м ³	17,10	17,30	17,60	18,10	19,64	
Цена, долларов США/1000 м ³	30,70	31,10	30,60	36,90	47,68	
Газ, итого, млн долларов США	524,97	538,03	538,56	667,89	936,58	21,2 %
Нефть						

Млн т	12,01	11,91	14,02	14,89	17,81	
Цена, долларов США/т	136,20	115,80	107,30	133,20	181,40	
<i>Нефть, итого, млн долларов США</i>	<i>1635,76</i>	<i>1379,18</i>	<i>1504,35</i>	<i>1983,35</i>	<i>3231,46</i>	<i>73,0 %</i>
Нефтепродукты						
Млн т	1,08	0,38	0,49	1,00	1,14	
Цена, долларов США/т	195,40	242,50	198,30	161,70	155,40	
<i>Нефтепродукты, итого, млн долларов США</i>	<i>210,06</i>	<i>91,18</i>	<i>97,17</i>	<i>161,70</i>	<i>177,16</i>	<i>4,0 %</i>
Электроэнергия						
ТерраВт·ч	7,20	8,30	6,80	7,40	4,05	
Цена, центов США/кВт·ч	1,79	1,78	2,10	1,94	1,94	
<i>Электроэнергия, итого, млн долларов США</i>	<i>128,88</i>	<i>147,74</i>	<i>142,80</i>	<i>143,56</i>	<i>78,57</i>	<i>1,8 %</i>
ИТОГО, млн долларов США	2500	2156	2283	2956	4424	100,0 %
ВВП, млн долларов США	12 728	12 329	14 651	17 513	22 891	
Импорт топлива и энергоносителей к ВВП, %	19,6	17,5	15,6	16,9	19,3	

Источник: Министерство статистики и анализа, Всемирный банк.

7.31. Несмотря на то, что в будущем Беларусь вряд ли сможет избежать зависимости от поставок энергоресурсов из России, можно предпринять ряд мер, направленных на снижение общего риска, связанного с высокой зависимостью:

- Беларусь располагает возможностями по увеличению объемов использования местных энергоресурсов, в частности, топливной древесины и торфа, однако при этом необходимо принять меры по предотвращению любого негативного воздействия на окружающую среду.
- Реализация дополнительных мер по энергосбережению позволит Беларуси снизить абсолютные уровни энергопотребления. Несмотря на то, что за последнее десятилетие Беларусь достигла существенного прогресса в этом направлении, нет сомнений в наличии потенциала для дальнейшего повышения энергоэффективности.
- У Беларуси есть возможности диверсифицировать источники импорта электроэнергии. В частности, соглашения о закупке электроэнергии в Украине являются альтернативой ее импорту из России.
- В конечном счете, Беларусь может наиболее эффективно обеспечить гарантированность будущих поставок энергии, придавая особое значение общности интересов между Беларусью и Россией. Такая общность интересов обусловлена тем, что Беларусь является как транзитной страной, обеспечивающей транспортировку российских энергоносителей в страны Центральной и Западной Европы, так и покупателем российских энергоносителей. Беларусь может наиболее убедительно подчеркнуть такую общность интересов, неуклонно демонстрируя свою готовность выступать в качестве «надежной» транзитной страны, способной обеспечить предсказуемый и безопасный маршрут для экспорта российских энергоносителей в Европу.

D. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИЕМЛЕМОГО КАЧЕСТВА УСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

7.32. Как было отмечено выше, после распада Советского Союза в собственность Беларуси перешла разветвленная электроэнергетическая сеть и развитая газопроводная сеть. Тем не менее, как и в большинстве республик бывшего Советского Союза, объекты инфраструктуры нуждаются в реконструкции и модернизации. Таким образом, возможности энергетических предприятий предоставлять услуги приемлемого качества

зависят от достаточного объема инвестиций на восстановление, модернизацию и техническое обслуживание этой инфраструктуры. Наиболее оптимальный путь получения таких средств и их надлежащего использования заключается в создании прочной финансовой базы для энергетических предприятий, которая обеспечит сохранение их финансовой жизнеспособности.

7.33 В целях обеспечения будущей финансовой жизнеспособности предприятий энергетического сектора необходимо провести ряд мер, а именно:

- Ликвидировать скрытые субсидии за счет повышения тарифов до уровня полного возмещения затрат и обеспечения полной оплаты за потребление энергии.
- Безотлагательно решить проблему сокращения накопленной внешней и внутренней задолженности.

Субсидирование в энергетическом секторе

7.34 В бывшем Советском Союзе уровень субсидирования энергии во всех республиках был исключительно высоким. Несмотря на действенные меры по реформированию сектора, в большинстве стран СНГ субсидирование не ликвидировано, что отражает широко распространенное до сих пор мнение, что энергия должна предоставляться по низкой стоимости. Субсидирование обуславливают: (i) неплатежи за потребление энергии; (ii) структура тарифов, не обеспечивающая полное возмещение затрат на поставляемую энергию; и (iii) исключительно большие потери, обусловленные как неэффективной работой оборудования и энергосетей, так и незаконным отводом энергии.

7.35 Как и во всех республиках бывшего Советского Союза, в Беларуси до сих пор сохраняется скрытое субсидирование в энергетическом секторе (см. таблицы 7.5 и 7.6). Тем не менее, в Беларуси достигнут существенный прогресс в сокращении скрытого субсидирования потребителей энергии. Как видно из приведенных таблиц, за последние годы объемы скрытого субсидирования потребления электроэнергии и газа (исходя из общего уровня оплаты, а не из расчетов в денежной форме) значительно сократились: с 2,3 % ВВП в 2001 году до почти 0,2 % ВВП в 2004 году. Однако, учитывая недостаток платежей в денежной форме и неопределенный характер предоставления льготных тарифов некоторым промышленным предприятиям, объем скрытого субсидирования несколько занижен. Тем не менее, в плане возмещения затрат в энергетическом секторе эти показатели относятся к группе наилучших среди стран СНГ¹⁴⁶.

Таблица 7.5. Скрытое субсидирование в электроэнергетическом секторе

	2001	2002	2003	2004
Реальный средневзвешенный розничный тариф, центы США/кВт·ч	3,4	3,2	3,8	4,7
Реальный средневзвешенный розничный тариф, покрывающий затраты*, центы США/кВт·ч	4,1	4,1	4,2	4,8
Реальная собираемость платежей, %	85,0	97,8	102,6	100,5
Собираемость платежей в денежной форме, %	37,0	45,6	80,6	80,3
Реальное потребление (за вычетом потерь), терраВт·ч	29,9	29,6	30,0	30,9
Субсидирование за счет ценовых искажений, млн	202	258	111	22

¹⁴⁶ Например, в Украине расчетный тариф возмещения затрат на электроэнергию составляет около 4,7 центов США/кВт·ч, в то время как в 2004 году реальный розничный тариф составлял всего лишь 3,1 цента США/кВт·ч. Тем не менее, с точки зрения результативности финансового управления, Беларусь проигрывает по сравнению с прибалтийскими государствами, а также по сравнению с такими странами СНГ, как Армения и Молдова.

долларов США				
Субсидирование за счет неплатежей, млн долларов США	154	21	-30	-7
Совокупный объем субсидий, млн долларов США	356	279	81	14
Совокупный объем субсидий/ВВП, %	2,9	1,9	0,5	0,1

Источник: Министерство энергетики, аналитические материалы Всемирного банка.

* Средневзвешенный розничный тариф на электроэнергию на уровне возмещения затрат рассчитывается исходя из цены на газ, стоимости местной выработки электроэнергии, предполагаемой стоимости передачи и распределения электроэнергии (на уровне возмещения затрат) в размере 1,3 цента США/кВт·ч, потерь в сетях и соотношением электроэнергии отечественного производства и импортной во внутреннем потреблении.

Таблица 7.6. Скрытое субсидирование в газовом секторе

	2001	2002	2003	2004
Реальный средневзвешенный розничный тариф, долларов США/1000 м ³	46,9	43,3	42,3	54,6
Реальный средневзвешенный розничный тариф, покрывающий затраты*, долларов США/1000 м ³	41,1	40,6	46,9	56,7
Реальная совокупная собираемость платежей, %	94,9	97,5	107,9	100,6
Собираемость платежей в денежной форме, %	12,7	22,4	42,0	83,0
Реальное потребление газа (за вычетом потерь), млрд м ³	17,207	17,527	18,280	19,799
Субсидирование за счет ценовых искажений, млн долларов США	-100	-47	84	42
Субсидирование за счет неплатежей, млн долларов США	41	19	-61	-6
Совокупный объем субсидий, млн долларов США	-59	-28	23	35
Совокупный объем субсидий / ВВП, %	-0,47	-0,20	0,13	0,15

Источник: Министерство энергетики, аналитические материалы Всемирного банка.

* Средневзвешенный розничный тариф на газ на уровне возмещения расходов рассчитывается как сумма покупной цены на газ и предполагаемой стоимости транспортировки и распределения газа (на уровне возмещения затрат) в размере 10 долларов США/млн м³.

7.36 Несмотря на то, что средние тарифы как на электроэнергию, так и на газ достаточно близки к уровню возмещения затрат, до сих пор существуют диспропорции в уровнях тарифов для различных категорий потребителей (см. таблицу 7.7). Население оплачивает потребление энергии по более низким тарифам, чем другие категории потребителей, несмотря на то, что затраты на снабжение населения энергией выше, чем затраты на снабжение других категорий потребителей. Для устранения искажений в экономике в плане стимулов к потреблению необходимо ликвидировать тарифные диспропорции.

Таблица 7.7. Тарифы на электроэнергию и газ за 2004 г.

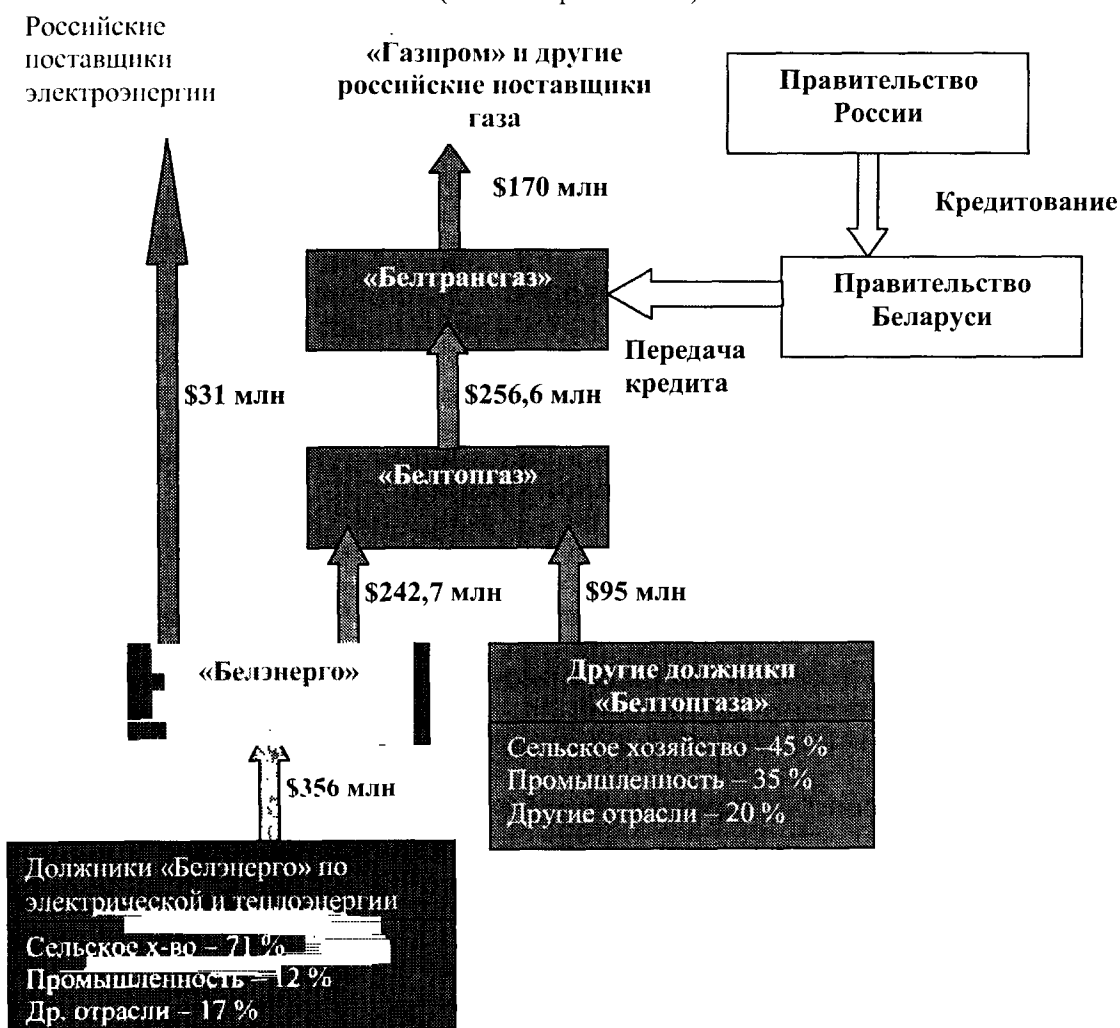
	Электричество, центов США/кВт·ч	Газ, долларов США/млн м ³
Тарифы для населения	3,3	47,7
Тарифы для промышленности	5,4	55,8
Соотношение тарифы для населения / тарифы для промышленности	0,60	0,85

Источник: Министерство энергетики, аналитические материалы Всемирного банка.

Внутренняя и внешняя задолженность за энергоресурсы

7.37 Несмотря на то что в последнее время скрытые субсидии как в электроэнергетическом, так и газовом секторах были в основном ликвидированы, энергетические предприятия Беларуси не достигали полного уровня возмещения затрат тарифами в прошлом, что привело к дефициту финансовых средств и в итоге – к неплатежам энергетических предприятий за поставляемые из России энергоносители. На январь 2004 года накопленная кредиторская задолженность двум энергетическим компаниям – «Белэнерго» и «Белтопгаз» – в совокупности составила 424 млн долларов США, а кредиторская задолженность российским поставщикам – 201 млн долларов США. Структура указанных долговых обязательств представлена в обобщенной форме на рисунке 7.5.

Рисунок 7.5. Внутренняя и внешняя задолженность Беларуси за энергоносители (на 1 января 2004 г.)*



*Не включает нефть и мазут.
Источник: Министерство энергетики.

Значительная доля кредиторской задолженности «Белэнерго» и «Белтопгазу», вероятно, останется непогашенной. Следовательно, существует необходимость в проведении инвентаризации дебиторской задолженности, определении доли, которая могла бы быть погашена, и списании остатка. Далее предстоит разработать механизмы, обеспечивающие погашение той части дебиторской задолженности, которая рассматривается как потенциально погашаемая.

7.39 В последние годы Беларуси удалось достичь существенного прогресса в своевременной оплате поставок энергоносителей из России, а также в сокращении предыдущей задолженности по энергоносителям, что проиллюстрировано на рисунках 7.6 и 7.7. Выполнение обязательств по платежам перед Россией, несомненно, является важным элементом стратегии, направленной на обеспечение безопасности поставок энергоресурсов в будущем. Это подчеркивает значимость для энергетических предприятий Беларуси поддержания высокого уровня оплаты и обеспечения возмещения тарифами всех затрат.

Рисунок 7.6. Беларусь: уровень оплаты за импорт электроэнергии из России

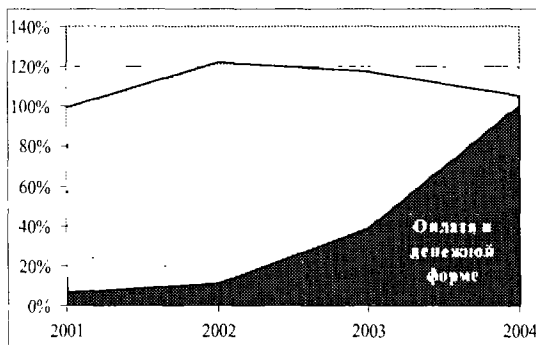
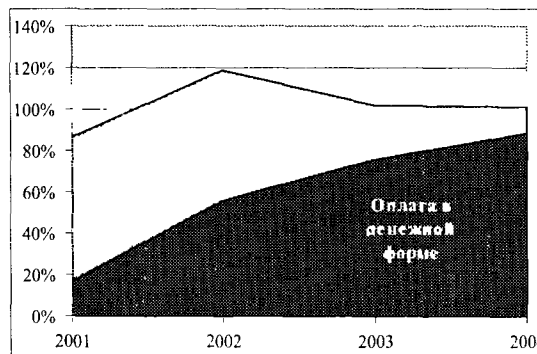


Рисунок 7.7. Беларусь: уровень оплаты российским поставщикам газа



Источник: Отчет Института приватизации и менеджмента по мониторингу инфраструктуры Беларуси. Апрель 2005 года.

Субсидирование Россией энергетического сектора Беларуси

7.40 В течение ряда лет поставки в Беларусь российских энергоносителей осуществлялись на льготных условиях по низким ценам. Как видно из таблицы 7.8, Беларусь приобретала энергоносители по ценам значительно более низким, чем мировые цены.

Таблица 7.8. Цены на закупаемые у России энергоносители

Продукт	2000	2001	2002	2003	2004
Газ: долларов США/млн м ³					
Цена, оплачиваемая Беларусью	30,70	31,10	30,60	36,90	47,68
Расчетная цена, оплачиваемая Западной Европой*	85,00	100,00	93,00	104,00	135,00
Нефть: долларов США/тонна					
Цена, оплачиваемая Беларусью	136,20	115,80	107,30	133,20	181,40
Мировая паритетная цена**	206,15	177,75	181,99	210,97	275,21
Электроэнергия: центов США/кВт·ч					
Цена, оплачиваемая Беларусью	1,79	1,78	2,10	1,94	1,94
Цена на рынке Юго-Восточной Европы***	>4,00	>4,00	>4,00	>4,00	>4,00

Источник: Министерство статистики и анализа, аналитические материалы Всемирного банка.

* По чистой цене производителя у российской границы.

** Оценки Всемирного банка основаны на смеси нефти West Texas Intermediate, Brent Blend и Dubai.

По оценкам паритетные цены на границе Урала ниже цен, указанных в таблице, приблизительно на 3 долл. США/баррель, или 19 долл. США/тонну.

*** Электроэнергетический рынок Юго-Восточной Европы считается более подходящим, чем рынок ЕС, так как электроэнергетическая система Беларуси имеет лучшие перспективы интегрироваться в сеть Юго-Восточной Европы, чем в сеть Союза по координации передачи электроэнергии (UCTE).

7.41 Россия была готова поставлять энергоносители в страны СНГ по ценам ниже мировых паритетных цен. Тем не менее в долгосрочной перспективе Беларуси предстоит столкнуться со значительной корректировкой цен. Более того, из таблицы 7.9 видно, что Беларусь получала газ по более низким ценам, чем другие страны СНГ.

Таблица 7.9. Цены на поставляемый Россией газ на границе стран СНГ (долл. США/млн м³)

Страна	2004	2005
Армения	54,00	54,00
Азербайджан	52,00	60,00
Беларусь	47,68	47,68
Грузия	60,00	60,00
Молдова	80,00	80,00
Украина (оценочно)	56,40	70,40

Источник: Аналитические материалы Всемирного банка.

7.42 В 2000–2004 годах общий объем субсидирования Россией белорусской экономики за счет льготных цен на газ (из расчета исходной цены на газ 50 долларов США/млн м³¹⁴⁷) составил около 1,1 млрд долларов США (см. таблицу 7.10)¹⁴⁸. Тем не менее, ежегодный объем такого субсидирования существенно сократился приблизительно от 2,3 % ВВП в 2000 году до почти 0,1 % в 2004 году, т.е. субсидирование было в основном ликвидировано.

Таблица 7.10. Оценочная экономическая прибыль Беларуси от льготных цен на импортируемый газ (долл. США)

		2000	2001	2002	2003	2004
1	Реальная покупная цена, долларов США/млн м ³	30,7	31,1	30,6	36,9	46,7
2	Исходная цена на газ, долларов США/млн м ³	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0

¹⁴⁷ Примерно равная средней цене, которую платит Украина за импорт газа из Туркменистана.

¹⁴⁸ Расходы по финансированию этих субсидий взял на себя в основном «Газпром».

3	Объем импортированного газа, млрд м ³	17,1	17,3	17,6	18,1	19,6
4	Субсидирование цен на импортируемый газ, млн долларов США	330	327	341	237	65
5	Скидка на тариф на услуги по транзитной транспортировке, млн долларов США	33	33	37	42	44
6	Скорректированные субсидии (=4-5), млн долларов США	297	294	304	195	21
7	ВВП, млн долларов США	12 758	12 421	14 653	17 513	22 889
8	Субсидии/ВВП, %	2,3	2,4	2,1	1,1	0,1

Источник: Министерство статистики и анализа, аналитические материалы Всемирного банка.

7.43 Россия начала повышать цены на газ для ряда стран СНГ. Вполне вероятно, что Россия будет стремиться повысить цены и на газ, поставляемый в Беларусь. Повышение цен в 2003 и 2004 годах позволило России покрыть краткосрочные предельные издержки по поставкам газа в Беларусь (отражающие стоимость соглашений о закупках газа из Туркменистана). Дальнейшее повышение, вероятно, предусматривает доведение цены на поставки газа в Беларусь до уровня, по которому газ продается странам Центральной и Западной Европы, который может оказаться вдвое выше существующего.

7.44 В 2004 году Россия стремилась повысить цены, при этом «Газпром» первоначально настаивал на установлении цен в диапазоне 50–55 долларов США/млн м³. Однако в качестве компенсации за более низкую покупную цену на газ Беларусь пошла на определенные уступки при заключении соглашений о транзите энергоресурсов, а именно:

- Первоначально Беларусь потребовала увеличить тариф на транзит газа через территорию республики по системе магистральных трубопроводов ОАО «Белтрансгаз» от 0,60 долларов США за 1 млн м³ на 100 километров до 1,02 за 1 млн м³ на 100 километров. В итоге с Беларусью была достигнута договоренность о тарифе на транзит газа в размере 0,75 долларов США за 1 млн м³ на 100 километров.
- Беларусь отказалась от требования закупить 6 млрд м³ газа из России по цене 100 долларов США/1 млн м³ для перепродажи странам Европы.
- Беларусь согласилась признать право собственности России на проходящую через территорию республики сеть магистральных трубопроводов ЧПУП «Запад-Транснефтепродукт» для транзита нефти, акции которой были изъяты в сентябре 2003 года после объявления «Газпромом» о повышении цен на газ.

7.45 «Газпром» заявил о намерении повысить в будущем цены на газ, но при этом было указано, что уровень цен может зависеть от приемлемости предложений по созданию совместного предприятия с участием «Газпрома» по эксплуатации магистральных газопроводов, проходящих через территорию Беларуси.

Е. МАКСИМИЗАЦИЯ ВЫГОД ОТ ТРАНЗИТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

7.46 Сеть магистральных трубопроводов для транзитной транспортировки нефти и газа через территорию Беларуси является важнейшим стратегическим ресурсом республики. Транзитная транспортировка российской сырой нефти и природного газа в Европу позволяет Беларуси получать стабильный доход и укреплять свои позиции на переговорах с Россией по вопросам цен на импортируемые энергоносители, в частности на природный газ.

7.47 В целях обеспечения стабильных преимуществ от транзитной транспортировки энергоресурсов Беларуси необходимо подтвердить репутацию надежного партнера, располагающего предпочтительными транспортными магистралями, которого следует

иметь ввиду на случай увеличения объемов поставок нефти и газа в Европу, которое, вероятно, может произойти в течение ближайших 5–10 лет. Беларуси также необходимо обеспечить надлежащее техническое состояние и эксплуатацию транспортной трубопроводной сети (включая хранилища природного газа) и, при необходимости, выделение инвестиций на модернизацию и расширение системы.

7.48 В прошлом Беларусь в целом демонстрировала свою надежность как транзитного пути для природного газа¹⁴⁹. Однако планы России по строительству альтернативного пути газового транзита свидетельствуют о наличии некоторых сомнений в восприятии Беларуси в качестве наиболее предпочтительного пути транзита российского газа. Следовательно, дальнейшее укрепление репутации «подходящей» транзитной страны было бы выгодно для Беларуси для того, чтобы и Россия, и ее потребители газа в Европе рассматривали ее как совершенно надежного партнера.

7.49 Также вызывает беспокойство физическое состояние трубопроводной сети, поскольку инвестиции «Белтрансгаза» в техническое обслуживание системы ниже требуемого уровня. «Белтрансгазу» необходимо изыскать средства для будущих инвестиций, чтобы исправить сложившееся положение. В стратегическом плане большое значение для «Белтрансгаза» будет иметь возможность получения кредитов из коммерческих источников. Однако для получения таких кредитов «Белтрансгазу» необходимо подтвердить репутацию надежного заемщика. Как правило, для этого требуется предоставление потенциальным кредиторам всеобъемлющей эксплуатационно-технической и финансовой информации. При этом предпочтительно, чтобы финансовые документы прошли аудит, соответствовали международным стандартам бухгалтерского учета и содержали подтверждение того, что управление компанией и потоками ее доходов соответствует добросовестной международной практике (см. вставку 7.1). В качестве альтернативы Беларусь могла бы заключить соглашение с Россией и (или) с одним или несколькими европейскими потребителями российского природного газа о создании совместного предприятия или консорциума с целью получения финансовых средств для «Белтрансгаза».

Вставка 7.1. Международные кредиты, получаемые «Нафтогазом» (Украина)

Украинская вертикально интегрированная национальная компания (ВІНК) «Нафтогаз» продемонстрировала недавно хороший пример получения средств на международных рынках капитала. В сентябре 2004 года компания разместила на рынке еврооблигации сроком на пять лет на сумму 500 млн долларов США под 8,125 процентов в год. В настоящее время с «Дойче Банк» ведутся переговоры по открытию кредитной линии на сумму 2 млрд долларов США. Компании «Нафтогаз» удалось получить кредиты на международных рынках путем радикального изменения подхода к решению управленческих проблем и соблюдения требований о раскрытии информации посредством аудита в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. С информацией о результатах аудита можно ознакомиться на веб-сайте компании: http://www.naftogaz.com/files/sm14_NAK_circular_eng.pdf

7.50 Россия активно выступала за идею создания белорусско-российского совместного предприятия по эксплуатации системы транзитных магистральных трубопроводов. В плане экономических преимуществ Беларусь имела бы возможность однократно пополнить свой бюджет за счет средств от продажи доли в трубопроводной магистральной сети и в

¹⁴⁹ За исключением случая в 2004 году, когда в связи с ценовыми разногласиями Россия приостановила подачу газа в Беларусь, что привело к временному прекращению всех поставок российского газа в Беларусь и через ее территорию.

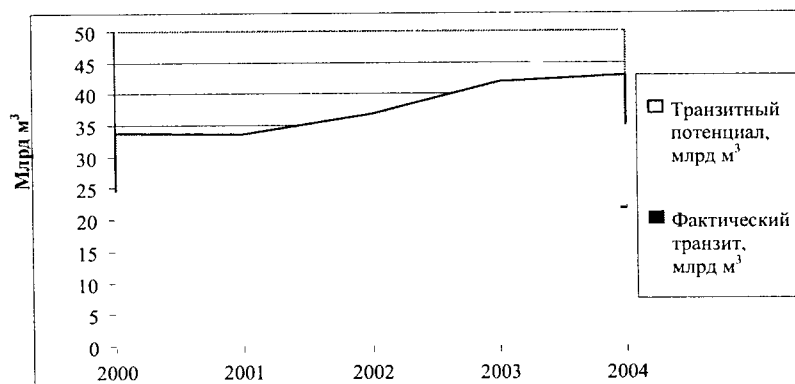
дальнейшем получать газ по ценам ниже мировых паритетных уровней¹⁵⁰. Однако ценой таких преимуществ может быть сокращение масштабов государственного контроля над этим стратегическим ресурсом страны.

7.51 Альтернативой соглашению о создании совместного предприятия с продажей доли собственности на трубопроводную сеть может быть концессионное соглашение, в соответствии с которым Правительство Беларуси сохранит за собой право собственности на систему магистральных трубопроводов, в то время как право на эксплуатацию сети и обязательства по ее техническому обслуживанию могут быть переданы частному оператору на длительный срок (как правило, от 15 до 30 лет). Концессионное соглашение позволило бы Беларуси снять с повестки дня вопрос о продаже этого стратегического ресурса, передав при этом обязательства по техническому обслуживанию и модернизации системы третьей стороне. Несмотря на то что концессия предусматривает получение предоплаты, размер предоплаты будет меньше суммы, которую можно было бы получить при прямой продаже доли собственности в сети. Если Беларусь остановится на варианте концессионного соглашения, необходимо принять меры по обеспечению соблюдения интересов Беларуси и концессионера на протяжении всего срока концессии путем включения, например, соответствующих стимулов по модернизации и техническому обслуживанию системы по мере приближения срока завершения концессии.

Максимизация экономической ренты за счет транзита

7.52 Как видно из рисунка 7.8, объем транзитной транспортировки российского газа через территорию Беларуси постоянно возрастал и в 2004 году достиг 35,3 млрд м³. Около 2/3 этого объема газа транспортировалось по трубопроводу Ямал – Европа, находящегося в собственности России, но эксплуатируемого «Белтрансгазом». Остальная часть газа транспортировалась по системе магистральных трубопроводов «Белтрансгаза». Тариф на транзит газа по системе трубопроводов Ямал – Европа, оплачиваемый Россией Беларусью, составил 0,46 долларов США/1 млн м³ на 100 километров, а на транзит газа по сети «Белтрансгаза» – 0,75 долларов США/1 млн м³ на 100 километров.

Рисунок 7.8. Объемы транзитной транспортировки российского газа через территорию Беларуси



Источник: Министерство энергетики.

7.53 Тарифы на транзит газа в размере 0,75 долларов США/1 млн м³ примерно вдвое ниже действующего тарифа за транзит через территорию Польши и Литвы и составляют

¹⁵⁰ При обсуждении варианта создания совместного предприятия Россия дала предварительное согласие на дальнейшую поставку газа в Беларусь по льготным ценам.

около 70 % действующего тарифа за транзит газа через территорию Украины. Тем не менее существует явная взаимосвязь между низким уровнем тарифа на транзит газа и низким уровнем цен, по которым Беларусь закупает газ у России. Так как оплата за транзит газа поступает непосредственно «Белтрансгазу», взимание налоговых платежей с «Белтрансгаза» является единственным механизмом, позволяющим республике получать непосредственную экономическую выгоду за счет соглашений о транзите газа.

7.54 Следует провести различие между соглашениями о тарифах на транзит газа по системе магистральных трубопроводов «Белтрансгаза» и по трубопроводу Ямал – Европа, находящемуся в собственности «Газпрома». В соответствии с обычной международной практикой на транспортировку газа по трубопроводам, находящимся в собственности транзитной страны, устанавливается тариф, основанный на нормальных принципах возмещения затрат (т. е. газотранспортная компания полностью возмещает свои затраты, включая приемлемый доход на инвестированный капитал). При таких условиях государство получает выгоду за счет налогов на прибыль, источником которой является транзит.

7.55 Иные правила по установке тарифов применимы в том случае, если трубопроводы находятся в собственности поставщика продукта. Собственник трубопровода может облагаться налогом, рассчитанным исходя из предполагаемой прибыли от его деятельности по транзитной транспортировке. В альтернативном случае тариф на услуги по транзитной транспортировке может быть согласован между собственником трубопровода и транзитной страной. В области транзита газа имеется ограниченное число примеров действия тарифов на транзит. В таблице 7.11 для сравнения приведены три примера. Как видно из таблицы, тарифы на услуги по транзитной транспортировке, оплачиваемые Правительству транзитной страны, во всех трех случаях значительно выше, чем тарифы, оплачиваемые «Белтрансгазу» за транспортировку газа по трубопроводу Ямал – Европа.

Таблица 7.11. Соглашения о тарифах на услуги по транзитной транспортировке газа

Страна транзита	Поставщик газа	Приблизительная протяженность трубопровода	Тариф на услуги по транзиту	
			Долларов США/ 1 млн м ³	Долларов США/ 1 млн м ³ /100 км
Тунис	Алжир	370	~5,00	1,35
Марокко	Алжир	450	7,00	1,56
Грузия	Азербайджан	250	2,50	1,00

Источник: Всемирный банк.

7.56 При проведении в будущем переговоров по соглашениям о тарифах на услуги по транзитной транспортировке газа белорусскому руководству необходимо учитывать различие между использованием системы магистральных трубопроводов «Белтрансгаза» и использованием трубопровода Ямал – Европа. В последнем случае Беларуси следует рассмотреть вопрос о заключении соглашения, в соответствии с которым платежи по тарифам на транзит газа должны поступать непосредственно в бюджет, при этом «Белтрансгазу» должна выплачиваться компенсация исключительно за издержки по эксплуатации трубопровода.

Г. ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ

Правовая и регуляторная среда

7.57 Предприятия энергетического сектора Беларуси имеют де-факто монопольный статус. Одно из них – «Белэнерго» – относится к электроэнергетике, а также производит тепловую энергию. Два предприятия работают в газовом секторе: «Белтрансгаз» занимается транспортировкой газа и «Белтопгаз» – распределением и поставками газа. Приемлемая регуляторная среда либо в форме независимой регулирующей функции, либо договорных нормативно-правовых соглашений является обязательной предпосылкой для привлечения частных инвестиций в энергетический сектор. Тем не менее даже в тех случаях, когда в секторе доминируют государственные предприятия, надлежащее регулирование играет важную роль.

7.58 Как правило, регулирование служит для достижения двух важных целей, а именно:

- Защита потребителей от монополистической деятельности субъектов, не подверженных конкуренции. Регулирующий орган устанавливает цены и стандарты качества услуг, а также принимает меры по стимулированию развития конкурентного рынка. Если деятельность регулирующего органа будет эффективной, энергетическими предприятиями будут произведены новые инвестиции и потребители будут удовлетворены качеством услуг. Если регулирующему органу не удастся установить цены на уровне, обеспечивающем справедливую, обоснованную и приемлемую норму прибыли для инвесторов, не будет новых инвестиций и снизится качество услуг.
- Осуществление контроля над надлежащим конкурентным поведением. Всякий раз при обнаружении регулирующим органом недостаточного уровня конкуренции или антиконкурентной практики следует принять меры по предотвращению негативного влияния такой практики на потребительские цены или качество услуг.

7.59 Диапазон конкретных функций, возлагаемых на регулирующий орган, может изменяться, но в целом во всех странах мира на него возлагаются следующие основные функции, такие как:

- утверждение и установление тарифов;
- выдача лицензий;
- рассмотрение и одобрение планов по расширению, модернизации и реконструкции систем всех лицензированных предприятий, деятельность которых регулируется государством;
- требование введения системы счетов, соответствующих международным стандартам бухгалтерского учета;
- требование предоставления ежегодных и иных периодических отчетов, содержащих полную информацию, необходимую для выполнения обязанностей по регулированию;
- определение качества услуг и установление стандартов надежности, а также стандартов предоставления услуг потребителям;
- проведение проверок и требование выполнения лицензионных условий и иных законных требований;
- осуществление надзора за разработкой программ и созданием стимулов в целях максимального повышения эффективности использования энергетических услуг;
- прозрачное сотрудничество с другими государственными организациями в решении государственных первоочередных задач в таких областях, как

национальная безопасность, региональное развитие, защита окружающей среды и социальное обеспечение;

- рассмотрение споров между лицензиатами и Правительством, между самими лицензиатами и между лицензиатами и потребителями;
- выполнение постоянно действующей и четкой программы по взаимодействию с общественностью и ее информированию по вопросам, относящимся к полномочиям регулирующего органа.

7.60 Несмотря на то что не все из вышеперечисленных функций необходимы в условиях, в которых энергетические услуги предоставляются государственными предприятиями, имеющими де-факто монопольный статус, многие из них остаются уместными и действительными.

7.61 В Беларуси регулирующие функции возложены на Министерство экономики, а не на специально выделенный регулирующий орган. Создание независимой регулирующей организации и развитие ее потенциала в перспективе создадут стимулы для повышения эффективности предприятий сектора, предоставления услуг более высокого качества и создания более надежных гарантий по защите интересов потребителей и других заинтересованных сторон. Регулирующий орган также мог бы сыграть важную роль в развитии экономических условий, способствующих привлечению инвестиций в период, когда руководство республики примет решение о стимулировании участия частного сектора в энергетике.

Структура сектора

7.62 Структура энергетического сектора оказывает существенное влияние на эффективность его деятельности и на справедливое соблюдение интересов потребителей и других заинтересованных сторон. Как «Белэнерго», так и «Белтопгаз» являются вертикально интегрированными монополиями, при этом «Белэнерго» поставляет на рынок 100 % электроэнергии и около 42 % тепловой энергии, в то время как «Белтопгаз» занимается как снабжением, так и распределением газа.

7.63 Вертикально интегрированная экономическая деятельность такого рода (в частности, проводимая монополиями де-факто в условиях ограниченного регулирования, характерных для Беларуси) является непрозрачной и, следовательно, позволяет скрыть свою неэффективность. В соответствии с общепринятой международной практикой энергетические предприятия должны быть разукрупнены (таково, например, требование в соответствии с директивами ЕС в отношении электро- и газоснабжения в рамках европейского рынка). Несмотря на то что на данном этапе прямое разукрупнение «Белэнерго» и «Белтопгаза» может не рассматриваться как приемлемый вариант, фактическое разукрупнение деятельности путем разделения фондов с образованием отдельных действующих предприятий было бы желательным и могло бы быть проведено при общем контроле со стороны холдинговой компании. Такие предприятия должны быть акционированы, и для них должны быть созданы стимулы, позволяющие работать в качестве независимых коммерческих предприятий, но при условии предоставления финансовой и экономической отчетности холдинговой компании.

7.64 В целом по ряду фундаментальных направлений структурных реформ в энергетическом секторе Беларусь отстает от большинства стран СНГ. И это вызывает наибольшую обеспокоенность, поскольку в долгосрочной перспективе именно эти реформы являются критически важными для сохранения достигнутых улучшений в эффективности работы сектора. В последние годы другие страны СНГ начали решительные действия по привлечению частного сектора в отрасль, а также улучшили

институциональную среду, сделав ее более прозрачной и подотчетной. Последнее было достигнуто в результате, прежде всего, (i) введения международных стандартов бухгалтерского учета и (ii) учреждения регулирующих органов, которые требуют от компаний, помимо всего прочего, публичного представления операционных и финансовых результатов деятельности.

Г. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

7.65 Беларуси удалось сохранить энергетический сектор и даже несколько повысить эффективность его работы. Это способствовало достижению макроэкономической стабилизации и экономическому росту в республике в течение последнего десятилетия. Объемы инвестиций в сектор оказались достаточными для поддержания фондов сектора в удовлетворительном состоянии, а проекты по модернизации предприятий способствовали повышению его энергоэффективности. Сократились размеры как квазібюджетного субсидирования, так и дефицита, что способствовало повышению финансовой жизнеспособности предприятий энергетического сектора. Более того, централизованная структура сектора и не претерпевший изменений механизм централизованного управления экономикой позволили сектору пережить экономический кризис, поразивший во второй половине 1990-х годов многие республики бывшего Советского Союза и их энергетику.

7.66 Тем не менее в целях дальнейшего поддержания экономического роста и реализации сравнительных преимуществ, Беларуси предстоит решить пять задач в энергетическом секторе страны.

7.67. Первая – снижение общего риска, связанного с чрезмерной энергетической зависимостью от России. Уровень риска может быть снижен путем реализации следующих мер:

- увеличение объемов использования местных видов энергоресурсов, в частности торфа и древесины;
- дальнейшее повышение энергоэффективности экономики;
- диверсификация импорта электроэнергии;
- поддержание репутации «надежной» транзитной страны.

7.68 Вторая – укрепление финансовой жизнеспособности и кредитоспособности предприятий сектора. Несмотря на достигнутый в последние годы определенный прогресс в этой области, многое предстоит еще сделать для достижения коммерческой устойчивости энергетических предприятий. В частности, предлагается реализация следующей стратегии:

- полная ликвидация скрытых субсидий в секторе за счет введения для всех категорий потребителей тарифов, полностью покрывающих затраты, и принятие соответствующих мер по обеспечению полного уровня оплаты;
- реструктуризация существующего пакета как внешней, так и внутренней задолженности.

7.69 Третья – максимизация преимуществ, обусловленных значимостью Беларуси как страны транзитной транспортировки энергоресурсов. Сеть магистральных трубопроводов республики для транзита нефти и газа является ее важнейшим стратегическим ресурсом. С целью обеспечения стабильности и, в конечном итоге, расширения преимуществ от транзита, Беларуси необходимо убедить Россию в том, что по ее территории проходит надежный и предпочтительный маршрут для экспорта нефти и газа в Европу. Для достижения этой цели Беларуси следует подтвердить надежность своей репутации, а также предусмотреть дополнительные инвестиции за счет изыскания

коммерческих кредитов и (или) рассмотреть варианты заключения соглашений с Россией и (или) европейским(-и) потребителем(-ями) российского природного газа о создании совместного предприятия или консорциума.

7.70 Четвертая – защита интересов участников сектора. Электроэнергетический и частично газовый секторы монополизированы вертикально-интегрированными национальными компаниями, деятельность которых регулируется Министерством экономики, а не специально созданным регулирующим органом. Создание независимого регулятора и развитие его потенциала позволят республике создать стимулы как для повышения эффективности предприятий сектора, так и для предоставления услуг более высокого качества. Это позволит создать более надежные гарантии по защите интересов потребителей и других заинтересованных сторон. Реформирование регуляторной базы также имеет большое значение для развития экономических условий, способствующих привлечению в сектор частных инвестиций. Частные инвестиции сыграют определяющую роль в тот период, когда руководство республики примет решение привлечь в энергетику частный сектор.

7.71 Пятая – привлечение финансовых средств для реконструкции и модернизации фондов сектора. В течение следующего десятилетия энергетический сектор будет испытывать растущую потребность в инвестициях, которую вряд ли можно будет удовлетворить за счет внутренних резервов. С целью обеспечения внешнего финансирования необходимо изменить структуру и схему управления сектором путем проведения структурных и институциональных преобразований, таких как разукрупнение вертикально-интегрированных национальных компаний, внедрение принципов раскрытия информации и корпоративного управления и развитие партнерства между государственным и частным секторами.

ГЛАВА 8

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМ

8.1 В данной главе представлены рекомендации по экономической политике, вытекающие из анализа в предыдущих главах отчета.

8.2 В долгосрочной перспективе для обеспечения устойчивых темпов экономического роста Правительству следует предпринять решительные меры по проведению комплексной программы реформ для ускорения перехода к рыночной экономике. Такие меры должны быть направлены на решение актуальных проблем по всем ключевым аспектам в области либерализации, макроэкономической стабилизации (включая стабильность цен и обменного курса), приватизации и масштабных структурных реформ. Несмотря на начальные издержки, которые придется понести стране, структурные реформы (в том числе реформа государственного управления, законодательная и судебная реформа, реформирование системы социальной помощи и социального страхования, а также реформы инфраструктуры) являются важнейшей составляющей стратегии устойчивого роста.

8.3 Сложившаяся ситуация в стране и текущие тенденции в мировой экономике представляются достаточно благоприятными для перехода к стратегии ускорения темпов структурных реформ. В настоящее время Правительство обладает возможностями для смягчения потенциальных последствий этих реформ, поскольку экономическая политика во многом определяется ростом экономики, позитивными тенденциями в восприятии ситуации как предприятиями, так и населением, благоприятной конъюнктурой на мировых рынках, низким уровнем долга и мощным административным потенциалом государства.

Поскольку такая ситуация может измениться и может усилиться влияние различных негативных факторов, откладывание реформ может в будущем повлечь за собой дополнительные политические издержки и увеличить нагрузку на бюджетную систему. Иными словами, существующее окно возможностей следует использовать для обеспечения устойчивых темпов экономического роста при минимальных издержках.

8.4 В условиях Беларуси размеры привлеченных прямых иностранных инвестиций следует рассматривать в качестве показателя, характеризующего потенциал экономики в поддержании темпов роста и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Беларусь во многом не использует преимущества своего географического положения как основу для привлечения прямых иностранных инвестиций и реструктуризации торговых отношений. Решение этой проблемы должно стать приоритетной задачей экономической политики. Приток прямых иностранных инвестиций мог бы смягчить проблемы бюджетной системы, способствовать передаче технологий и обеспечить доступ белорусской продукции на новые рынки. Приватизация была важнейшим каналом привлечения ПИИ в страны ЦВЕ – этот канал может приобрести серьезное значение и для Беларуси. Даже в свете опасений о возможности широкого распространения иностранной собственности, страны Дальнего Востока, которые провели либерализацию своих экономик, например Вьетнам, получили значительные выгоды от притока иностранных инвестиций через совместные предприятия.

8.5 Однако в данном отчете основной акцент сделан на ограниченное количество приоритетных направлений реформ, которые могли бы получить достаточное развитие в рамках градуалистского подхода к осуществлению рыночных преобразований, приверженность которому была эксплицитно выражена Правительством страны. Многие рекомендации, изложенные ниже, полностью соответствуют целям, обозначенным в различных национальных программах развития (см. вставку 8.1). Эти рекомендации направлены на оказание помощи Правительству Беларуси в решении актуальных проблем экономического роста, которые определены на основании анализа, проведенного при работе над отчетом. Дальнейшее игнорирование этих проблем может поставить под угрозу достижение стратегических целей Правительства в области оплаты труда, занятости и сокращения бедности.

Стимулирование роста новых предприятий

8.8 В результате проводимой политики конкурентоспособность белорусской экономики существенно ослаблена излишними издержками по ведению бизнеса. Относительно неблагоприятные условия для открытия новых предприятий подрывают гибкость экономики и ее способность противостоять потенциальным шокам. Для решения этих проблем представляется целесообразным скорректировать экономическую политику по следующим направлениям:

- **Снижение налоговой нагрузки и реформирование налоговой системы.** Абсолютным приоритетом является снижение налогового бремени по налогам, которые вносят наибольшие искажения, таким, как оборотные налоги и налоги на фонд заработной платы. Снижение налогов на фонд заработной платы создаст дополнительные стимулы для ускорения пенсионной реформы, которая может включать повышение пенсионного возраста. Следует также постепенно отменить существующие скрытые налоги, которыми облагается промышленный сектор. Для этого необходимо ускорить процесс отчуждения социальных объектов предприятий, отменить практику перекрестного субсидирования тарифов на коммунальные услуги и поставки АПК материально-технических ресурсов по фиксированным низким ценам.
- **Либерализация политики в сфере занятости и оплаты труда.** Руководителям предприятий необходимо предоставить более широкие полномочия в принятии решений о численности работников и уровне оплаты труда. Правительству необходимо отказаться от методов административного контроля для достижения целевых показателей по повышению заработной платы. Такая политика в сочетании с новыми стимулами для поддержки создания новых предприятий смягчит воздействие потенциальных негативных последствий реформ на общий уровень занятости.
- **Дальнейшая либерализация цен** путем отмены сохраняющихся элементов ценового контроля, в том числе сокращения перечня предприятий-монополистов, цены на продукцию которых контролируются ввиду монопольного положения на рынке, равно как и перечня регулируемых экспортных цен. Также необходимо провести меры по дальнейшей либерализации процентных ставок. В условиях углубления международной интеграции экономики, Правительству Беларуси следует рассматривать конкуренцию в качестве основного механизма, позволяющего избежать высоких темпов роста цен.
- **Снижение издержек, связанных с соблюдением нормативных требований.** Более эффективный диалог с деловыми кругами позволит Правительству выявить и снизить ненужные издержки, являющиеся результатом неэффективности режима регулирования. Приоритетными направлениями могут быть: (i) реформирование налоговой системы с целью ее упрощения, повышения стабильности и предсказуемости; (ii) проведение мероприятий по устранению проявившейся в последние годы тенденции к ухудшению ситуации в таможенной сфере, включая решение вопроса о применяемой практике таможенной оценки; (iii) либерализация процедур открытия новых предприятий (путем сокращения времени, необходимого для регистрации, и упрощения процедур); (iv) сокращение масштабов неофициального рыночного протекционизма и торговых барьеров на региональном уровне. Также рекомендуется упорядочить и консолидировать перечень тарифов на импорт, что будет способствовать уменьшению административных издержек таможенного оформления и снизит риск коррупции.
- **Ограничение дискреционного административного вмешательства.** Правительству необходимо изменить мотивационную систему регулирующих органов для пресечения произвола при исполнении ими регулятивных функций.

Наряду с другими мерами это означает радикальное сокращение «внеплановых налоговых проверок» и аналогичных вмешательств, которые имеют наиболее пагубные последствия для делового климата. В сельском хозяйстве компетентным руководителям государственных хозяйств необходимо предоставить больше свободы в принятии решений. Бизнесмены должны также иметь независимый канал информирования центральных органов о нарушениях при применении мер регулирования. Эту задачу Правительство может решить без внесения фундаментальных изменений в систему нормативных актов.

- **Ускорение темпов реформирования системы стандартизации.** Несмотря на то что законодательная база в целом создана, медленные темпы реформы пока не позволяют перейти от всестороннего обязательного регулирования, присущего советской системе ГОСТ, к современной двухкомпонентной системе обязательных для выполнения и сопоставимых с международными нормами технических требований и добровольных стандартов.
- **Консолидация успехов последних лет для создания стабильных макроэкономических условий,** включая ужесточение денежно-кредитных условий для снижения темпов инфляции и осуществление дополнительных мер по снижению вмешательства государства в экономику (включая квазифискальные операции). Это будет способствовать уменьшению потребности в государственном финансировании и позволит снизить процентные ставки. Поддержание макроэкономической стабильности имеет большое значение для усиления мотивации предприятий по реструктуризации и инвестированию.

8.9 Правительство следует предпринять дополнительные меры по международной интеграции в рамках ВТО и СНГ. Опыт других стран с переходной экономикой показывает, что переговоры по вопросам торговли, особенно переговоры о членстве в ВТО, могут стать важным движущим фактором некоторых внутренних реформ.

8.10 Правительству Беларуси следует быть готовым к выходу на новый уровень торговых переговоров. Для этого потребуются снизить существующий уровень субсидирования сельского хозяйства и промышленности, в том числе субсидирование экспортеров, и, как отмечалось выше, снять некоторые нетарифные барьеры на импорт и ограничения в торговле с Россией, которые не соответствуют положениям Соглашения о таможенном союзе. Кроме того, необходимы дальнейшие меры по либерализации и демонаполизации ряда секторов, таких как сектор финансовых услуг и сектор телекоммуникаций.

8.11 Правительству необходимо направить существенные ресурсы на улучшение инвестиционного имиджа страны, если оно действительно ставит перед собой задачу привлечения крупных иностранных инвестиций. В качестве первого шага Правительству следует принять ряд показательных решений по проблемам, которые в наибольшей степени беспокоят частный сектор. Так, правило «золотой акции» следует либо отменить, либо, как минимум, привести существующее законодательство в соответствие с международной практикой. Применение такого правила в будущем должно быть законодательно ограничено кратким перечнем случаев, имеющих непосредственное отношение к стратегическим интересам государства. Также рекомендуется создать специальное ведомство по содействию инвестициям, которое могло бы использовать передовой международный опыт в этой области и содействовать широкомасштабной информационной кампании, направленной на формирование имиджа Беларуси как привлекательного места для ведения бизнеса и инвестирования. Необходимо сохранить определенный административный контроль над функционированием свободных экономических зон для того, чтобы не допустить нарушений режима налоговых и таможенных льгот их резидентами.

8.12 Правительство могло бы более широко использовать опыт Китая в области постепенной либерализации в 1980-х годах. В частности, использование Китаем механизма свободных экономических зон в качестве основного инструмента для привлечения прямых иностранных инвестиций на начальном этапе либерализации представляется достаточно приемлемым вариантом в условиях Беларуси. Учитывая накопленный опыт, меры по укреплению и расширению существующих свободных экономических зон в Беларуси могут быть осуществлены без особых затруднений. В то же время интенсивное развитие свободных экономических зон, особенно тех, которые расположены на приграничных территориях с Польшей и Литвой, могло способствовать освоению Беларусью новых возможностей, возникших в результате расширения Европейского Союза. Однако, как показывает международный опыт, для достижения успеха свободные экономические зоны должны быть должным образом сформированы и качественно управляться, а их развитие должно быть включено в национальную программу реформ. Иными словами, свободные экономические зоны должны рассматриваться как механизм продвижения реформ в экономике всей страны, а не как альтернатива реформам. Свободные экономические зоны должны обладать значительной функциональной автономией, и Правительству необходимо стимулировать конкуренцию между ними. Следует также поощрять участие частного сектора в управлении свободными экономическими зонами¹⁵¹.

8.13 Привлечение иностранных инвестиций имеет особое значение для будущей реконструкции и модернизации энергетической отрасли. На протяжении следующих десяти лет в отрасли будет наблюдаться растущий инвестиционный спрос, для удовлетворения которого внутренние ресурсы, по всей вероятности, будут недостаточны. Для того чтобы обеспечить внешнее финансирование, необходима корректировка структуры и системы управления энергетической отрасли путем проведения структурных и институциональных преобразований, таких, как прекращение доминирования существующих предприятий-монополистов, введение принципов раскрытия информации и корпоративного управления, развитие партнерства между государством и частным сектором. Создание независимого регулятора и инвестирование средств в развитие его потенциала сделает отрасль более привлекательной для внешних инвесторов, а также будет способствовать повышению эффективности энергопотребления и качества услуг.

8.14 Беларусь также имеет возможность максимизировать выгоды как страны, через территорию которой осуществляется транзит энергоресурсов. Для того чтобы обеспечить устойчивый рост транзитных операций, Беларуси необходимо продемонстрировать России, что она – надежный и экономичный маршрут для транзита российской нефти и газа в Европу. Для этого Беларуси потребуется урегулировать ряд проблем репутационного характера, а также создать возможности для дополнительных инвестиций путем заимствований на коммерческой основе и/или изучения возможностей заключения договора о создании совместного предприятия или консорциума с Россией и/или с одним или несколькими потребителями российского природного газа в Европе.

8.15 Пищевая промышленность должна стать основным получателем прямых иностранных инвестиций. Развитие ориентированной на экспорт пищевой промышленности требует значительных инвестиций для поддержания эффективности и, что более важно, для обеспечения надлежащего качества продукции. При этом опыт других стран показывает, что модернизацию и повышение эффективности в секторе производства сельскохозяйственной продукции можно осуществить достаточно быстро, как только движущим фактором станет модернизированная и конкурентоспособная на международных рынках пищевая промышленность.

¹⁵¹ Madani (1998), Perrin & Sachwald (2004).

ЛИТЕРАТУРА

- Бабицкий Д. и др. Субсидирование сельского хозяйства в Беларуси: Декларируемая цель и реальные результаты.– Минск: Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента (ИПМ), 2003.
- Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы: Аналитический отчет / Под ред. П. Данейко, И. Пелипаса, Е. Раковой.– Минск: ИПМ, 2003.
- Готовский А., Желтков И. Роль промышленности в экономическом росте Беларуси второй половины 1990-х – начала 2000-х гг.– Минск, 2004.
- Готовский А., Хамчуков Д., Ковалевская И. Конкурентоспособность промышленных предприятий Беларуси на внутреннем и внешних рынках в 2004 году.– Минск, 2005.
- Малое предпринимательство Республики Беларусь: Статистический сборник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.– Минск, 2004.
- Павел Ф., Точицкая И. Экономические последствия вступления Беларуси в ВТО // Материалы международной конференции «Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы».– Минск, 2005.– С. 48–67.
- Пелипась И., Пукович С. Реструктуризация промышленных предприятий в Республике Беларусь: Отчет, подготовленный для Странового экономического меморандума.– Минск: ИПМ, 2004.
- Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.– Минск, 2004.
- Пукович С. Экономическое положение предприятий в промышленности Республики Беларусь: инвестиции, мягкие бюджетные ограничения, бартер и финансовый кризис // Белорусская экономика: от рынка к плану. – Варшава: CASE, 2001.
- Ракова Е. Анализ энергетических тарифов в Беларуси: Отчет, подготовленный для проекта Всемирного банка «Энергосбережение в социальной сфере».– Минск, 2004.
- Сельское хозяйство Республики Беларусь: Статистический сборник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.– Минск, 2004.
- Стабилизация развития агропромышленного производства Республики Беларусь / Под ред. В. Г. Гусакова и З. М. Ильиной; Государственное научное учреждение «Институт аграрной экономики Национальной Академии наук Беларуси». – Минск, 2004.
- Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2003: Статистический сборник / Министерство статистики Республики Беларусь.– Минск, 2003.– 611 с.
- Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2004: Статистический сборник / Министерство статистики Республики Беларусь.– Минск, 2004.– 611 с.
- Томашевич В., Ельсуков В. Торгово-экономический Союз Беларуси с Россией и его следствия в социально-экономическом развитии Беларуси.– Минск, 2004.

- Торская И. Анализ сектора машиностроения в Беларуси: общая характеристика и примеры отдельных предприятий. – Минск, 2004.
- Ahrend, R., 2004a. Accounting for Russia's post-crisis growth, *OECD Economics Department Working Papers 404*, OECD Economics Department.
- Ahrend, R., 2004b. Russian industrial restructuring: trends in productivity, competitiveness and comparative advantage, *OECD Economics Department Working Papers 408*, OECD Economics Department.
- Bakanova, M. and L.V. Vinhas De Souza, 2002. Trade and Growth Under Limited Liberalization: The Case of Belarus, *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2002-053/2.
- Bakanova, M., Vinhas De Souza, L.V., Kolesnikova, I. and I. Abramos, 2004. «Transition and Growth in Belarus» in *The Economic Prospects of the CIS: Sources of Long-term Growth* (Ofer, G. and R. Pomfret, eds.), Edward Elgar Publishing, UK.
- Belka, M., Estrin, S., Schaffer, M. and Singh, I., 1995. Enterprise Adjustment in Poland: Evidence from a Survey of 200 Private, Privatized and State-owned Firms. *Centre of Economic Performance Discussion Paper 223*.
- Belkindas, M.V. and O.V. Ivanova (eds), 1996. Foreign Trade Statistics in the USSR and Successor States, *Studies of Economies in Transformation*, No.18. The World Bank, Washington, D.C.
- Boycko, M., Shleifer, A., and Vishny, R., 1995. Privatizing Russia. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Boyle, G., 2004. «The Competitiveness of Irish Agriculture».
- De Wulf, Luc, 2001. «Why have trade promotion organizations failed, and how can they be revitalized?», PREM Notes 56 (August 2001). The World Bank.
- Djankov, S. and Murrell, P., 2002. Enterprise Restructuring in Transition: a Quantitative Survey, *Journal of Economic Literature*, 40, 3, 739–792.
- Earle, J. and Estrin, S., 1996. Employee Ownership in Transitional Economies, in R. Frydman, C. Gray and A. Rapaczynski (eds): *Corporate Governance in Transition*, Washington DC: World Bank.
- Earle, J., Estrin, S., Leschenko, L., 1996. Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behaviour in Russia, in Commander, S., Fan, Q., Schaffer, M. (Eds), *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, Washington DC: EDI and World Bank.
- Eifert B., Gelb, A., and V. Ramachandran, 2005. Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from the Investment Climate Data. April, Mimeo.
- Estrin, S., 1997. The Provision of Social Benefits in State-Owned, Privatized and Private Firms in Poland, in M. Rein, B. Friedman and A. Worgoetter (eds.): *Social Protection and the Enterprise in Transitional Economies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Estrin, S., Gelb, A., Singh, I., 1995. Shocks and Adjustment by Firms in Transition, A Comparative Study. *Journal of Comparative Economics*, 21 (2), 131–153.

- Estrin, S., Meyer, K. and M. Bychkova, 2005. Entrepreneurship in Transition, in Casson, M. (Ed.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, forthcoming Oxford University Press.
- Estrin, S. and A. Rosevaer, 1999. Enterprise Performance and Ownership: The case of Ukraine, *European Economic Review*, 43: 1125–1136.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), 1996. *Transition Report 1996*, London, UK.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), 2004. *Transition Report 2004*, London, UK.
- Finger, J. M., Ng, F. and S. Wangchuk, 2001. «Antidumping as Safeguard Policy», World Bank Policy Research Working Paper No. 2730, December.
- Fischer, S., and R. Sahay, 2000. «The Transition Economies after Ten Years», IMF Working Papers, WP/00/30, IMF, Washington, DC.
- Freinkman, L., Gyulumyan G., and A. Kyurumyan, 2003. Quasi-Fiscal Activities, Hidden Government Subsidies, and Fiscal Adjustment in Armenia. World Bank Working Paper No. 16. Washington, DC.
- Freinkman, L., Polyakov E., and C. Revenco, 2004. «Trade Performance and Regional Integration of the CIS», World Bank Working Paper No. 38. Washington, DC.
- Havrylyshyn, O. and T. Wolf. 1999. «Growth in Transition Countries 1990-1998: The Main Lessons», Paper prepared for the Conference «A Decade of Transition», IMF, February 1-3. Washington, DC.
- IMF. *Republic of Belarus: Recent Economic Developments*, IMF Staff Country Report, various issues. Washington, DC.
- IMF, 2003a. *Republic of Belarus: Selected Issues. Core Inflation in Belarus*, IMF country report No.03/119, April.
- IMF, 2003b. *Republic of Belarus: Selected Issues. Pension System Finances and Reform Options*, IMF country report No.03/119, April.
- IMF, 2004. *Republic of Belarus: Report on Observance of Standards and Codes – Fiscal Transparency Module*, IMF Country Report No.04/361, November 2004.
- IMF, 2005a. *Report on the National Accounts Statistics Mission* (January 10-21), April 26.
- IMF, 2005b. *Republic of Belarus: Report on Observance of Standards and Codes – Data Module, Response by the Authorities, and Detailed Assessments Using Data Quality Assessment Framework*, IMF Country Report No.05/29, February 2005.
- IMF, 2005c. *Republic of Belarus: Selected Issues. Rapid Growth in Belarus: Puzzle or Not?*, IMF country report No.05/217, June.
- Johnson, S., Mcmillan, J. and Woodruff C., 2000. *Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform*, *Economics of Transition* 8(1): 1–36.

- Kaufmann, D., Kraay, A., and M. Mastruzzi, 2000. *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996–2002*. World Bank Policy Research Paper 3106. Washington DC.
- Klochan, E., 2005. *Belarus: Energy efficiency policy and trends*. Background paper for Belarus Country Economic Memorandum, February 2005.
- Kornai, J., 1992. *The Socialist System: the Political Economy of Communism*, Princeton: Princeton University Press and Oxford: Oxford University Press.
- Krugman, P., 1981. *Intra-industry specialization and the Gains from Trade*. Journal of Political Economy, Vol.89, No.5, pp. 959–974.
- Kruk, D., von Cramon-Taubadel, S., 2004. «Measures to Improve Access of Agricultural Enterprises to Capital», Research Center of the Institute for Privatization and Management.
- Lederman, D. and W. Maloney, 2003. *Trade Structure and Growth*, WB Policy Research Working Paper 3025, November.
- Linz, S. and G.Krueger, 1998. *Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy: Formal and Informal Mechanisms*. Comparative Economic Studies 40(2): 5–53.
- Madani, D., 1998. *Export Processing Zones*, PREM Notes. Issue 11. December. The World Bank.
- McMillan, J. and C. Woodruff, 2002. *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*, Journal of Economic Perspectives 16(3): 153–170.
- Meggison, W. and J. Netter, 2001. *From State to Market: a Survey of Empirical Studies of Privatisation*, Journal of Economic Literature, 39, 2, 321–89.
- Perotti, E. and S. Gelfer, 2001. *Red Barons or Robber Barons? Governance and Investment in Russian Financial-industrial Groups*, European Economic Review 45(9): 1601–1618.
- Perrin, S. and F. Sachwald. (eds.), 2004. *Foreign Direct Investments in Developing Countries: Leveraging the Role of Multinationals*. Agence Francaise de Developpement, Paris.
- Pinto, B., Belka, M. and S. Krajewski, 1993. *Transforming State Enterprises in Poland: Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms*. Brookings Papers on Economic Activity 1: 213–271.
- Richter, A. and M. Schaffer, 1996. The Performance of De Novo Private Firms in Russian Manufacturing. In Commander, Fan and Schaffer (Eds): *Enterprise Restructuring Economic Policy in Russia*. EDI / The World Bank.
- Roberts, B.W., 2004. Remittances in Armenia: Size, Impact, and Measures to Enhance their Contribution to Development. Report for the USAID. Bearing Point, Yerevan. October 1.
- Roberts, M.J. and J.R. Tybout , 1997. *What Makes Exports Boom?* The World Bank.
- Rozelle, S. and J. Swinnen, 2004. «Success and failure of reform: Insights from the transition of agriculture», *Journal of Economic Literature*.
- Sabirianova, K., Svejnar, J. and K. Terrel, 2005. «Foreign Investment, Corporate Ownership, and Development: Are Firms in Emerging Markets Catching Up to the World Standard?»,

William Davidson Institute WPS 734, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.

- Swenson, D.L., 1999. *Foreign Investments and Mediation of Trade Flows*. Mimeo. April.
- Tang, H., Edda Z. and I. Klytchnikova, 2000. *Banking Crises in Transition Economies. Fiscal Costs and Related Issues*. Policy Research Working Paper 2484. The World Bank. November. Washington, DC.
- Tarr, D., 1994. *The Terms-of-Trade effects of moving to world prices on countries of Former Soviet Union*, Journal of Comparative Economics, Vol.18, pp.1–24.
- Volchok, V., 2005. *Performance of Industrial Enterprises in Belarus*. Background paper for the Belarus Country Economic Memorandum. April.
- World Bank, 1999. *Agricultural Policy Update, 1998-1999*. Washington, DC.
- World Bank, 2000. *Farm Sector Restructuring in Belarus: Progress and Constraints*. Washington, DC.
- World Bank, 2002a. *Growth Challenges and Government Policies in Armenia*. Washington, DC.
- World Bank, 2002b. *Transition. The First Ten Years: Analysis and Lessons for Eastern Union and the Former Soviet Union*. Washington, DC.
- World Bank, 2003a. *Belarus: Improving Business Environment*. January 31. Washington, DC.
- World Bank, 2003b. *Belarus: Strengthening Public Resource Management*, Report No. 26041-BY, June 20. Washington, DC.
- World Bank, 2003c. *Doing Business in 2004: Understanding Regulations*.
- World Bank, 2004. *Ukraine Trade Policy Study*. Washington, DC.
- World Bank, 2004a. *Belarus: Poverty Assessment. Can poverty reduction and assess to services be sustained?*, Report No. 27431-BY, May. Washington, DC.
- World Bank, 2004b. *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*.
- World Bank, 2004c. *Ukraine Trade Policy Study*, Report No. 29684, July 14. Washington, DC.
- World Bank, 2005a. *From Disintegration to Reintegration: Europe and Central Asia in International Trade*, Washington, DC.
- World Bank, 2005b. *Growth, Poverty, and Inequality in Europe and Central Asia: Past, Present and Future*. Washington, DC.
- World Bank, 2005c. *Russia: Fiscal Costs of Structural Reforms. Report No. 30741-RU*. April 5. Washington, DC.
- World Bank, 2005d. *When the market comes to you – or not. The dynamics of vertical coordination in Agri-food Chains in Transition*. Washington, DC.
- World Bank/IMF, 2004. *Belarus Financial Sector Assessment Program (FSAP)*. Washington, DC.

