

НЕМЕЦКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРУППА В БЕЛАРУСИ

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ИНСТИТУТА
ПРИВАТИЗАЦИИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ВСТУПЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ В ВТО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы международной конференции

Минск, 23 ноября 2004

*Под редакцией кандидата экономических наук
И. Э. Точицкой*

Минск
ОДО «Равноденствие»
2005

УДК 339.54:061.1 (100)
ББК 65.428

Рецензент:

И.В. Пелумась, кандидат экономических наук

Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы / Под ред. И.Э. Точицкой. — Мн: ОДО «Равноденствие», 2005. — 131 с.
ISBN 985 - 6736 - 12 - 9

Материалы международной конференции «Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы» содержат анализ последствий вступления Беларуси в ВТО для различных секторов экономики.

Для научных работников и широкого круга читателей, занимающихся данной проблемой.

УДК 339.54:061.1 (100)
ББК 65.428

© Оригинал-макет
ОДО «Равноденствие», 2005

ISBN 985 - 6736 - 12 - 9

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПОСЛА ГЕРМАНИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ МАРТИНА ХЕККЕРА

Участие в открытии этой конференции я принимаю с особым удовольствием. На протяжении трех лет, с 1988 по 1991 год, занимая должность начальника экономического отдела Постоянной миссии Германии при международных организациях в Женеве, я был тесно связан с работой ГАТТ и ВТО.

В мои обязанности в то время входило участие в деятельности рабочей группы по вступлению в ГАТТ новых стран-членов. В частности, я посвятил много времени заседаниям рабочей группы, занимавшейся статусом Китая. Затем я внимательно следил за переговорами по созданию ВТО. Это был очень интересный период. Например, объединение Германии означало, что правила ГАТТ должны с 3 октября 1990 г. распространяться и на бывшую ГДР. Решение проблем, связанных со вступлением в новую организацию, а также осознание перспектив, которые она для нас всех открывала, стало поистине уникальным опытом.

Я рад, что и Беларусь, несмотря на все сложности переговорного процесса, также осознала важность вступления в ВТО. Можно полностью согласиться с заместителем министра иностранных дел Беларуси Александром Михневичем, который сказал в своем интервью журналу «Дело» в 2001 г., что было бы неправильно рассматривать вступление в ВТО как некий дипломатический прорыв, обеспечивающий повышение международного престижа Беларуси. Опыт некоторых стран СНГ, которые уже стали членами ВТО, показывает, что не следует ожидать каких-либо серьезных преимуществ от вступления в ВТО для национальной экономики без привязки к внутренним реформам.

Внешнеполитическая деятельность должна, несомненно, опираться на неотложные меры в рамках национальной экономики, что означает для Беларуси проведение структурной перестройки белорусской экономики. Это будет способствовать, как сказал г-н Михневич, укреплению позиции Беларуси в международном разделении труда и увеличению доли страны на мировом рынке.

Что касается системы внешней торговли Беларуси, то здесь, видимо, существует необходимость внесения определенных изменений по следующим направлениям: налоговое законодательство должно стать предсказуемым, практика работы таможенных органов доведена до современного уровня, процедуры экспорта и импорта адаптированы к международным стандартам, лицензии на импорт и экспортные квоты отменены.

Германия готова помочь Беларуси в ее усилиях стать членом ВТО. И при этом мы понимаем, что у страны остается не слишком много времени.

Ее основной торговый партнер — Российская Федерация — вступит в ВТО уже в 2005 г.

Думается, все согласятся с тем, что эта дата также важна и для Беларуси.

Будучи крупнейшим торговым партнером Беларуси на Западе, Германия желает активизировать с ней торговые и инвестиционные отношения.

Беларусь показала свою заинтересованность во вступлении в ВТО уже в 1993 году, когда была подана соответствующая заявка. Но у меня сложилось впечатление, что ее прогресс в этом направлении, к сожалению, не равнозначен той динамике, которой добились ее соседи.

Если Беларусь действительно заинтересована в том, чтобы активизировать свои процедуры по присоединению к ВТО, мы готовы, при наличии необходимости нашей поддержки, поддержать ее усилия. Хорошим примером из прошлого в этом плане является наша программа TRANSFORM, а также в настоящее время данная конференция, организованная Немецкой экономической группой.

Я могу только еще раз повторить то, о чем я уже несколько раз говорил в последнее время: мы не хотим, чтобы Беларусь была изолирована от остальной Европы. Эта позиция относится ко всем сферам. Учитывая важность торговли для моей страны и для Беларуси, она также относится и к вопросу о присоединении Беларуси к ВТО. Мы хотим, чтобы Беларусь действительно смогла использовать все те преимущества, которые дает членство во Всемирной торговой организации.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Чубрик Александр Сергеевич*

ВВЕДЕНИЕ

Динамика экономического развития Беларуси последних 10–15 лет является типичной для стран СНГ. После нескольких лет трансформационного спада ВВП Беларусь (согласно данным официальной статистики) перешла к периоду восстановления ВВП и экономического роста. Однако экономическая политика в стране отличалась от большинства других стран СНГ. В начале 1990-х гг. Беларусь, как и все бывшие республики Советского Союза (за исключением Балтии), приступила к осуществлению частичных преобразований в экономике. К 1995 г. была проведена либерализация основных групп потребительских цен, начата реализация стабилизационной программы и приватизация. Однако в 1996 г. в стране наметился возврат к жесткому административному регулированию экономики. Возобновилось регулирование цен, была практически остановлена приватизация, государственные предприятия финансировались через государственные банки, получавшие деньги за счет увеличения кредитной эмиссии Национального банка Беларуси (НББ). К концу 1990-х гг. инфляция в Беларуси снова достигла трехзначной величины, на валютном рынке существовало несколько обменных курсов, а премия черного рынка доходила до 400%. При таких макроэкономических показателях следовало бы ожидать экономического спада, однако официальная статистика продолжала регистрировать рост ВВП и производства. Такую динамику можно объяснить при помощи ряда факторов: стартовых условий, поддержки менее успешных отраслей за счет более успешных и несовершенства статистических данных.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В 1990-х гг.

Факторы возобновления экономического роста в Беларуси: роль стартовых условий

В экономике СССР Беларусь играла роль «сборочного цеха». Как стране, обладающей весьма ограниченными природными ресурсами, ей выделялись значительные средства на развитие промышленности. За последние

* Экономист Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента.

20 лет существования Советского Союза стоимость основных фондов (в реальном выражении) в Беларуси выросла в 4.1 раза, в то время как по Союзу в целом — в 3.4 раза. Темпы увеличения основного капитала были выше лишь в Туркменистане и Узбекистане, где активно осваивались новые месторождения. В 1970–1989 гг. среднегодовые темпы роста чистого материального продукта в Беларуси были на 1.7 процентного пункта больше, чем в среднем по СССР (только Армения обгоняла Беларусь по темпам роста — на 0.2 процентного пункта). Таким образом, очевидно, что в стране была создана достаточно мощная и уникальная производственная база, в которой доминировала промышленность (49% от ВВП в 1990 г. — второе место в СССР после Армении).

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

Все это оказало огромное влияние на дальнейшее развитие экономики. В середине 1990-х гг. Беларусь оказалась в ситуации, когда экономический

рост мог стимулироваться как спадом, так и ростом в соседних странах (прежде всего России). Рост ВВП в Беларуси начался в 1996 г., когда для этого были созданы основные макроэкономические предпосылки, а у основного торгового партнера — России — промышленность практически не работала, поскольку была парализована существенно завышенным реальным курсом российского рубля и продолжением перераспределения собственности. В то же время одной из задач белорусской экономической политики в тот период была демонстрация России экономических успехов Беларуси. На руководителей предприятий была возложена ответственность за выполнение плановых показателей по увеличению производства. Кроме таких «стимулов» осуществлялась поддержка предприятий со стороны государства. Существенно девальвировался реальный курс белорусского рубля по отношению к российскому рублю, что позволило Беларуси активно наращивать экспорт в Россию. Неэффективные предприятия получили возможность использовать кредитные ресурсы по отрицательным процентным ставкам. Такая система мягких бюджетных ограничений, хотя и вела к росту неплатежей, позволила увеличивать производство на протяжении двух-трех лет. Кризис 1998 г. потребовал значительного пересмотра внутренней экономической политики. Однако улучшение ситуации и экономический рост в послекризисной России стал дополнительным фактором роста в Беларуси.

Таблица 1

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

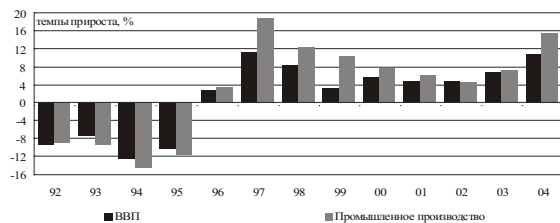
Источник: De Melo, Denizer, Gelb, Tenev (1997).

Экономическая политика и динамика основных макроэкономических показателей в 1990-е гг.

Реальный сектор, рынок труда и доходы населения

Структурные диспропорции, унаследованные от периода социализма, явились причиной первоначального спада производства и ВВП. Повышение цен на энергоносители стало серьезным ударом по конкурентоспособности продукции белорусских предприятий. Кроме того, страны Центральной и Восточной Европы, а также Балтии либерализовали внешнюю торговлю и начали переориентироваться на рынки Европейского Союза, в то время как доля рынков государств СНГ быстро сокращалась, поскольку они переживали экономический спад. В результате среднегодовые темпы снижения ВВП в Беларуси в 1992–1995 гг. составили 10.1%, промышленного производства — 11.3%, сельскохозяйственного производства (в сельскохозяйственных организациях) — 12.2%. В строительстве и транспорте среднегодовой спад составлял около 25–30%, а в торговле — около 20%.

Макроэкономическая стабилизация и проведение базовых реформ (малой приватизации и либерализации цен) наряду с благоприятными внешними условиями (заключение договора о едином таможенном простран-



Источник: Министерство статистики и анализа.

Рис. 1. Динамика реального ВВП

стве между Беларусью и Россией и завышенный реальный курс российского рубля) способствовали возобновлению экономического роста в середине 1996 г. Со стороны спроса рост стимулировался потреблением домохозяйств, обусловленным популистской политикой накануне референдума 1996 г. Со стороны предложения основными факторами экономического роста были торговля и экспорт, стимулировавший рост в промышленности. В 1997 — первой половине 1998 г. сохранялась благоприятная внешняя конъюнктура (дополнительным фактором стало прекращение спада в России в 1997 г.), однако в экономике нарастали диспропорции, вызванные проводимой политикой стимулирования роста. Августовский кризис 1998 г. показал, что белорусская экономика больше не может работать при прежней политике. В 1999 г. темпы роста ВВП снизились до 3.4% (согласно официальным данным), а уровень бедности превысил 46%. В 1999 г. белорусский ВВП по курсу черного рынка составлял около USD 5.5 млрд, что более чем вдвое ниже уровня 1996 г.

Динамика занятости населения соответствовала динамике производства и реформирования экономики. За 1992–1996 гг. количество занятых в экономике сократилось почти на 660 тыс. человек. Однако это лишь частично нашло отражение в официальных данных о безработице — за этот период количество зарегистрированных безработных возросло на 180 тыс. чел. Количество незарегистрированных безработных за этот период выросло как минимум на столько же, на сколько и зарегистрированных. В 1997–1999 гг. экономический рост способствовал увеличению занятости населения и снижению безработицы. Однако это произошло во многом благодаря ужесточению государственного регулирования рынка труда, а не повышению спроса на рабочую силу. Поскольку приватизация была остановлена, увольнения на государственных предприятиях жестко регламентировались. Кроме того, статус зарегистрированного безработного оставался непривлекательным из-за низкого пособия и необходимости участвовать в общественных работах.

Покупательную способность зарплаты и динамику реальных доходов в начале 1990-х гг. оценить весьма сложно. В конце 1980-х — начале 1990-х гг. существовал дефицит широкого ряда потребительских товаров, поскольку многие цены оставались регулируемы. В таких условиях действующие цены не отражали реальной стоимости товаров и услуг. Кроме того, качество многих товаров было ниже, чем в середине 1990-х гг. Поэтому покупательная способность зарплаты в последний год существования СССР была завышена, и ее снижение было не столь существенным, как это следует из официальных данных (14.4% в среднем за год в 1992–1995 гг.). Начало экономического роста и увеличение производительности труда способствовали возобновлению роста зарплаты.

Инфляция, валютный курс и монетарная политика

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

В 1994 г. НББ начал осуществление стабилизационной программы, в начале на основе плавающего, затем — фиксированного обменного курса. Это привело к снижению темпов роста потребительских цен до 3–5% в месяц в мае–декабре 1995 г. В 1996 г. темпы роста цен стали ниже 40%, т.е. инфляция стала умеренной, что явилось одной из макроэкономических предпосылок для возобновления экономического роста. Однако правительство не продолжило реализацию мер по стабилизации экономики. Напротив, темпы роста предложения денег стали увеличиваться. В 1999–2000 гг. они вновь обогнали инфляцию, при том, что демонетизация началась еще в 1997 г. Процентная политика также претерпела изменения. В 1995–1996 гг. процентные ставки были положительными, что несколько укрепило доверие к национальной валюте, но с 1997 г. они стали отрицательными, подорвав на ближайшие годы стимулы экономических субъектов инвестировать в финансовые инструменты в национальной валюте.

Основной характеристикой второй половины 1990-х гг. стала множественность валютных курсов. Если к 1994 г. установилось свободное курсообразование, то начиная с 1996 г., недостаток валюты для поддержания фиксированного курса вынудил правительство разделить валютный рынок

на официальный и теневой. На официальном рынке предприятия были обязаны продавать определенную долю своей валютной выручки (большую часть времени она составляла 30%) по официальному курсу, который был выше, чем на теневом рынке. Это решение существенно отразилось на дальнейшем функционировании экономики. Была создана группа привилегированных импортеров («стратегических» товаров, в том числе энергоносителей), которые имели право покупать валюту по официальному курсу. Остальные импортеры не имели такой возможности, однако должны были калькулировать себестоимость по официальному курсу, что приводило к занижению издержек и завышению прибыли. В результате значительная часть валютных операций ушла «в тень». Долларизация (отношение валютных депозитов к широкой денежной массе) достигла 80%, а с учетом валюты, находящейся вне официального рынка, превышала 100%. Таким образом, практика множественности курсов наряду с процентной политикой сформировала устойчивое недоверие населения и бизнеса к национальной валюте и затрудила последующую стабилизационную политику.

Государственные финансы

Постоянное увеличение номинального предложения денег вначале позволяло государству собирать инфляционный налог. В 1993 г. доходы консолидированного бюджета выросли на 8 процентных пунктов и составили 52.6% от ВВП (табл. 2). Однако поскольку инфляция уже тогда опережала рост денежного предложения, расходы увеличились еще больше. В послед-

Таблица 2

Государственные финансы

Год	Доходы, % от ВВП	Расходы, % от ВВП	Сальдо, % от ВВП
1992	44.5	47.8	-3.3
1993	52.6	57.8	-5.2
1994	46.0	47.3	-1.3
1995	36.1	43.0	-6.9
1996	39.4	40.7	-1.8
1997	43.6	46.2	-1.2
1998	43.4	45.4	-0.5
1999	45.3	47.3	-2.0
2000	45.8	45.9	-0.1
2001	44.9	46.8	-1.9
2002	42.8	44.7	-1.8
2003	44.7	46.1	-1.4
2004	44.6	44.5	0.1

Источники: МВФ, ЕБРР, Министерство финансов.

ствии поступления от инфляционного налога постоянно падали, и в 1995 г. дефицит бюджета приблизился к 7% от ВВП. Поскольку возможности белорусского финансового рынка были весьма ограниченны — коэффициент монетизации (M2/ВВП) достиг максимального значения — 8.1% в 1996 г., финансирование дефицита бюджета за счет продажи государственных ценных бумаг было незначительным. Основную часть составляли эмиссионные источники. До 2000 г. НББ выдавал банкам целевые кредиты на финансирование государственных программ, осуществляя тем самым не прямое финансирование дефицита бюджета. С их учетом дефицит в 1996–1999 гг. составлял в среднем 4.6% от ВВП в год, в то время как по официальным данным — только 1.4%.

Внешняя торговля и платежный баланс

Международная методология при составлении внешнеторговой статистики применяется в Беларуси с 1996 г. Данные за предыдущие годы имеют существенные недостатки и не отражают достоверной ситуации во внешней торговле. В частности, согласно данным платежного баланса за 1994–1995 гг., экспорт и импорт товаров и услуг увеличивались, причем в 1995 г. они практически удвоились. В условиях падения ВВП это вряд ли было возможно.

Значительная доля белорусского производства ориентирована на экспорт. В то же время Беларусь является нетто-импортером всех сырьевых ресурсов, включая энергоносители. Это обуславливает наличие тесной связи между экспортом и импортом. Ускорение роста производства, как правило, происходит благодаря повышению внешнего спроса и увеличению экспорта, однако требует увеличения импорта. Кроме того, экономический рост (как правило) ведет к росту доходов населения и потребительского спроса на импортную продукцию. Поэтому ускорение экономического роста в Беларуси всегда сопровождается увеличением внешнеторгового дефицита.

Быстрый экономический рост и увеличение доходов населения в 1997 г. привели к увеличению спроса на импортные товары и услуги. Кроме того, постоянная девальвация белорусского рубля удорожала импорт. В результате дефицит торговли текущего счета платежного баланса достиг USD 859.2 млн в 1997 г., а в 1998 г., вследствие кризиса в России и проводимой монетарной политики, превысил USD 1 млрд. Поскольку за счет капитальных трансфертов и прямых инвестиций этот дефицит не мог быть профинансирован, основным источником его покрытия стала статья «другие инвестиции» — торговые кредиты краткосрочные и ссуды белорусским резидентам, т. е. текущая задолженность. Необходимость ее погашения наряду с падением покупательной способности населения и предприятий,

выраженной в иностранной валюте, привели к значительному падению импорта и способствовали корректировке платежного баланса. Кроме того, Беларусь привлекла значительный объем прямых инвестиций на строительство газопровода «Ямал-Европа».

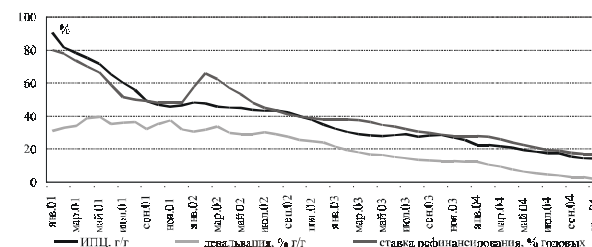
ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ В 2000–2004 гг.

Основные тенденции

Наиболее тяжелым периодом для экономики оказался конец 1998–1999 гг., когда вследствие резкой девальвации российского рубля белорусские предприятия утратили ценовую конкурентоспособность сначала на российском, а затем и на внутреннем рынке. Однако при помощи различных нетарифных мер (например, установления обязательного норматива по доле продукции белорусского производства в розничной торговле) внутренний рынок был частично «защищен» от конкуренции со стороны России. Внешний спрос тоже начал расти благодаря экономическому подъему в России, а также стимулированию внутреннего спроса в Беларуси. Следующим тяжелым для белорусской экономики был 2002 г., характеризующийся повышением мировых цен на нефть. Однако уже во второй половине 2003 г. ускорение роста мировой экономики наряду с благоприятной внешней конъюнктурой и притоком нефтедолларов в Россию стимулировали ускорение экономического роста в Беларуси.

Но ускорение экономического роста и повышение реальных доходов населения в условиях реального укрепления белорусского рубля вновь привело к увеличению дефицита торгового баланса и текущего счета. Источники финансирования этого дефицита по-прежнему были ограничены. Приток прямых иностранных инвестиций в 2000–2003 гг., как правило, не превышал USD 200 млн в год. В 2002–2003 гг. наибольшую долю инвестиций составляли продажа белорусского пакета акций Славнефти и покупка австрийским банком Raiffeisen 50% акций Приорбанка. Существенный вклад в стабилизацию валютного рынка внесло ускорение роста экспорта и валютной выручки, обусловленное в том числе протекционистской политикой России в отношении третьих стран¹.

¹ В конце 2003 г. Россия повысила пошлины на грузовые автомобили из третьих стран старше семи лет, а также на отдельные продукты питания. Это привело к значительному росту экспорта соответствующих товаров из Беларуси. За 9 месяцев 2004 г. экспорт грузовых автомобилей в Россию (в стоимостном выражении) вырос на 43,8% г/г, седельных тягачей — на 44,4% г/г, запчастей и принадлежностей к автомобилям и тракторам — на 63,1% г/г. Это способствовало ускорению роста в машиностроении: за 9 месяцев 2004 г. производство грузовых автомобилей выросло на 21,6% г/г, а темпы роста в машиностроении составили 21,5% г/г. Не менее значительный импульс получила пищевая промышленность (13,9% г/г по сравнению с 4,3% г/г в январе-сентябре 2003 г.). Экспорт мясных продуктов в Россию увеличился на 47,4% г/г, молочных — на 55,9% г/г, сахара — на 127,7% г/г.



Источники: расчеты по данным Министерства статистики и анализа и НББ.

Рис. 2. Инфляция, девальвация и ставка рефинансирования

С 2000 г. НББ начал проводить политику, направленную на стабилизацию валютного рынка и снижение инфляции. Первоочередной мерой стала унификация обменного курса осенью 2000 г. и последующая либерализация валютного рынка (введение конвертируемости белорусского рубля по текущим операциям). Кроме того, НББ существенно снизил темпы денежной эмиссии, что способствовало замедлению роста денежной массы, и начал политику установления положительных процентных ставок (рис. 2). Это привело к повышению доли «связанных» денег — сбережений населения и предприятий — в структуре денежной массы. Кроме того, процентные ставки по валютным депозитам были значительно ниже процентных ставок по рублевым депозитам, что в условиях относительно медленной девальвации способствовало снижению долларизации, дальнейшей стабилизации валютного рынка и снижению инфляции. В 2004 г. темпы прироста потребительских цен составили 14,4%, т.е. на 11 процентных пунктов меньше, чем в 2003 г., и в 17,5 раза меньше, чем в 1999 г.

С 2000 г. практика квазибюджетного финансирования дефицита бюджета прекратилась, а в 2004 г. НББ было законодательно запрещено напрямую финансировать правительство. Это способствовало ограничению денежной эмиссии. Однако ужесточение монетарной политики в последние годы позволило увеличить монетизацию по сравнению с 2000 г. всего лишь на 3,8% до 8,5% от ВВП. Сохранение роста ВВП в качестве приоритетной цели государственной экономической политики не только не позволило добиться большего в монетарной политике, но и сделало невозможным привлечение значительных средств на финансирование бюджета посредством продажи государственных облигаций без ущерба для кредитования реального сектора и, соответственно, инвестиций и экономического роста. Следует отметить также, что в последние годы Беларусь осуществляла погашение

ранее накопленного внешнего долга, почти не привлекая новых средств из внешних источников. Кроме того, страна не имеет суверенного кредитного рейтинга, что препятствует ее выходу на мировой финансовый рынок.

Финансовое положение предприятий оставалось достаточно тяжелым. Несмотря на определенное улучшение ситуации в 2003–2004 гг., удельный вес убыточных предприятий превысил 20%. Но даже этот показатель не отражает глубины финансовых проблем реального сектора. В сельском хозяйстве, где в 2004 г. произошло наибольшее снижение числа убыточных предприятий, денежные средства на счетах составили менее 8% просроченной кредиторской задолженности, а в целом по экономике этот показатель был менее 50%. Совокупная просроченная кредиторская задолженность равнялась рублевой денежной массе (M2).

Проблемы оценки официальной статистикой ВВП и промышленного производства

Быстрый рост ВВП и производства с 1996 г. имеет объяснение, связанное с некоторыми проблемами их оценки в условиях высокой инфляции и сохранения в экономике элементов централизованного планирования. Как и в Советском Союзе, в Беларуси устанавливаются задания по увеличению производства для отраслевых министерств, концернов и отдельных предприятий. По данным опросов Института приватизации и менеджмента, 95% предприятий, включая частные, получают такие задания. Поскольку подобная практика в СССР создавала для этих субъектов стимулы завышать действительные показатели, нет оснований полагать, что в Беларуси дело обстоит иначе.

Еще одним поводом для претензий к официальной статистике является несоответствие методологии, используемой Министерством статистики и анализа для расчетов промышленного производства, международной методологии. В информационном сообщении МВФ от 19.05.2004 г. отмечалось, что «хотя в реальном выражении и ВВП, и промышленное производство, и сельское хозяйство возросли [в 2003 г.] на 6.8 процента — в соответствии с официальными данными, подготовленными по национальной методологии Беларуси, — по международной методологии рост является меньшим». Белорусские статистические органы согласны с данными замечаниями. В настоящее время Министерство статистики и анализа проводит расчеты по обеим методикам (публикуются только данные, полученные на основе старой методики). Уже сделанные расчеты показали, что переход на международную методику привел бы к снижению показателя прироста промышленного производства на 2–3 процентных пункта в год. Официальная причина, по которой Беларусь не перешла на международную методологию, состоит в том, что Программа социально-экономического развития

на 2001–2005 гг. была подготовлена в соответствии со старой методологией. Переход на новую, международную методологию привел бы к невыполнению задач, поставленных в данной программе.

Наконец, существенные проблемы любых статистических оценок реальных показателей возникают в условиях высокой инфляции. При инфляции в 10–15% в год достоверность таких данных уже не считается удовлетворительной. В Беларуси средняя инфляция (индекс цен производителей промышленной продукции) в 1996–2004 гг. составляла 90% в год. В таких условиях от выбора дефлятора может зависеть не только величина показателя, но и его знак. В Беларуси для оценки реального промышленного производства используется индекс цен, рассчитанный по формуле Пааше, который занижает инфляцию и, следовательно, завышает рост производства. Использование формулы Ласпейреса приводило бы к обратному эффекту. Оценки темпов роста промышленного производства в 1997–2003 гг., сделанные Институтом приватизации и менеджмента на основе формулы Фишера (среднего геометрического индексов Пааше и Ласпейреса), почти вдвое меньше официальных данных. Это говорит о наличии серьезных проблем с качеством статистических данных в условиях высокой инфляции.

Значительную роль в развитии экономики Беларуси в 2000–2004 гг. сыграло решение, о повышении средней зарплаты в стране до USD 100 и увеличении пенсии. Учитывая, что в 1999 г. средняя зарплата составляла чуть более USD 40, ее увеличение потребовало не только укрепления реального курса белорусского рубля, но и значительного изменения структуры издержек предприятий. В 2000–2002 гг. темпы роста зарплаты существенно превышали темпы роста производительности труда. Миссии Международного валютного фонда в процессе консультаций с белорусским правительством по статье IV неоднократно указывали на негативные последствия административного повышения зарплаты для экономики. Очевидно, что увеличение зарплаты в этот период стало одним из факторов резкого ухудшения финансового положения предприятий. Кроме того, соответствующее увеличение реальных доходов населения не только стимулировало внутренний спрос, но и вело к росту импорта и дефицита внешней торговли. Искусственность повышения зарплаты в 2000–2002 гг. подтверждается значительным ростом задолженности по оплате труда. В 2002 г. она составляла около 20% от фонда заработной платы. Кроме того, в 2002 г. промышленное производство росло самыми низкими темпами с 1996 г.

Дополнительным шоком для экономики стал рост мировых цен на нефть в конце 2002 — начале 2003 г. Однако поскольку он совпал с началом подъема в мировой экономике и изменением конъюнктуры на мировых рынках, уже во второй половине 2003 г. это оказало на белорусскую экономику благоприятное воздействие. Во-первых, экономический рост и увеличение доходов населения в России способствовали ускорению роста бело-

русского экспорта в эту страну. Во-вторых, укрепление российского рубля позволило НББ девальвировать белорусский рубль по отношению к российскому рублю при одновременном его укреплении по отношению к доллару США. Это также позитивно сказалось на экспорте, поскольку способствовало повышению ценовой конкурентоспособности белорусских товаров на российском рынке и росту поступлений валютной выручки от экспорта в страны вне СНГ. Кроме того, ряд других факторов (в частности, введение Россией протекционистских мер, направленных на ограничение импорта из стран вне СНГ), обусловил увеличение темпов роста белорусского экспорта. Таким образом, в 2003 г. сформировались внешние предпосылки для ускорения роста ВВП.

Такая благоприятная внешняя конъюнктура позволила белорусскому правительству решить ряд проблем, прежде всего, с задолженностью по зарплате. Более того, согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг., наряду с ростом ВВП и производства в качестве первоочередной ставится цель повышения зарплаты до USD 250 к концу 2005 г.¹ Однако такой нагрузки на экономику, как в 2001–2002 гг., оно пока не принесло, поскольку крайне благоприятная внешняя конъюнктура способствовала не только быстрому росту производительности труда во второй половине 2003 — 2004 гг., но и значительному улучшению ситуации с исполнением бюджета.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

В ближайшее время вряд ли можно ожидать существенного ухудшения ситуации, поскольку внешняя конъюнктура остается относительно благоприятной, а внутренний спрос стимулируется потреблением домохозяйств и государства. Однако по мере развития бизнеса в странах — экономических партнерах неэффективность белорусских предприятий будет становиться более очевидной. За 2003–2004 гг. загрузка мощностей ряда крупнейших белорусских предприятий приблизилась к 100%, и расширение их мощностей требует привлечения значительных инвестиций. Отсутствие приватизации закрывает доступ к иностранному капиталу, а узость внутреннего финансового рынка — к внутренним источникам финансирования. Таким образом, несмотря на некоторые успехи экономики Беларуси в последние годы средне- и долгосрочные перспективы ее развития остаются не вполне благоприятными.

¹ В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг. предусматривалось достижение этой величины к 2005 г.

ЛИТЕРАТУРА

- Бриксова З. (2004) Миссия МВФ завершает свою работу 7 апреля. *Заявление для прессы*. Представительство Международного валютного фонда в Республике Беларусь.
- Данейко П., Пелипась И., Чубрик А. (2003) Альтернативы экономического развития Беларуси. В: Данейко, Пелипась, Ракова (ред.) *Беларусь: выбор пути*. Институт приватизации и менеджмента, Минск.
- Институт приватизации и менеджмента (2004) *Экономика Беларуси: тенденции, оценки, прогнозы*. 4/2004.
- Чубрик А. (2004) Экономический рост в Беларуси: проблемы оценки в условиях высокой инфляции. *Экономика Беларуси: тенденции, оценки, прогнозы*. 2/2004.
- Центр развития (2004) *Экономическое обозрение: Беларусь, Казахстан, Россия, Украина*. №2(2).
- De Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., Tenev, S. (1997) Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies. *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1866.
- IMF (2003) Republic of Belarus: Staff Report for the 2003 Article IV Consultation. *IMF Country Report*. No. 03/117.

ДАННЫЕ

- Веб-сайт Национального банка Республики Беларусь. <http://www.nbrb.by/>
- МВФ (2004) Республика Беларусь: статистическое приложение. *Доклад МВФ по стране*. №140 (май).
- Министерство статистики и анализа Республики Беларусь (2005) *Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2004 г.*
- Национальный банк Республики Беларусь (2004) *Бюллетень банковской статистики*. №11(65).
- EBRD (2004) *Transition Report Update*. European Bank for Reconstruction and Development.

ПЕРЕГОВОРЫ БЕЛАРУСИ О ВСТУПЛЕНИИ В ВТО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кудасов Антон Эдмундович *

ВВЕДЕНИЕ

Вступление в ВТО означает не просто готовность присоединяющейся страны следовать правилам ВТО, а также согласие других стран — участниц ВТО с тем, что она способна придерживаться этих правил и что ее присо-

* Начальник управления регулирования внешнеэкономической деятельности Министерства иностранных дел Республики Беларусь.

единение отвечает общим интересам. В соответствии со статьей XII «зонтного» соглашения вступить в ВТО страна может на условиях, которые согласует с участниками. Поэтому зачастую каждая страна-кандидат рассматривается как своеобразная «заготовка», из которой переговорщики хотят «слепить» идеального участника ВТО. В этой связи в рамках Всемирной торговой организации, помимо обязательств по выполнению основных соглашений, вступающей стране могут выдвигаться требования присоединения к так называемым необязательным соглашениям или секторальным инициативам, носящим добровольный характер — «ВТО плюс». Например, при вступлении в ВТО Китай согласился с тем, что в течение 15 лет не будет считаться страной с рыночной экономикой, а значит, против него могут применять антидемпинговые процедуры. Кроме того, ВТО будет проводить мониторинг китайского экономического законодательства и практики регулирования на предмет их соответствия задачам, поставленным перед Китаем при его приеме. В свою очередь к России предъявлялись требования устранить разницу между внутренними и внешними ценами на энергоносители, а также заключить соглашения по авиации, по телекоммуникациям.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ БЕЛАРУСИ О ПРИСОЕДИНЕНИИ К ВТО

Процедура присоединения к ВТО состоит из нескольких этапов и не имеет временных рамок. Повестка рабочей встречи включает в себя четыре переговорных трека, на которых рассматриваются:

- 1) системные вопросы на соответствие законодательства и практики требованиям ВТО;
- 2) переговоры по таможенному тарифу (страна обязана зафиксировать максимальные уровни импортных таможенных пошлин и не превышать их в будущем);
- 3) обсуждение режима допуска нерезидентов на внутренний рынок услуг (с обязательствами, что данный режим должен быть не хуже существующего);
- 4) переговоры по сельскому хозяйству, предполагающие фиксирование уровня годовой поддержки производителей сельхозпродукции. Со стороны партнеров Беларуси по переговорам удалось достигнуть понимания того, что потребности страны в финансировании АПК обоснованы ситуацией, складывающейся в данном секторе в последние годы.

Важным является достижение баланса между переговорными треками, и соответствие объема обязательств реалиям кандидата и интересам участников.

На конец 2004 г. переговоры Беларуси по интеграции в ВТО находились на уровне обсуждения обязательств в рамках сводного отчета о внешне-

торговом режиме страны, при этом первостепенное значение придавалось первому треку. Следует отметить, что Беларусь может серьезно продвигаться по подготовке итогового документа, и тогда переговорный процесс может быть завершён в течение следующих полутора лет. По оценкам потерь Беларуси из-за неучастия в ВТО составляют около USD 100 млн. в год.

Одним из главных условий вступления в ВТО является приведение национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда. Прежде всего это относится к вопросам государственного регулирования внешней торговли, мерам по защите экономических интересов при осуществлении внешней торговли, лицензированию экспорта и импорта, сертификации и стандартизации продукции и услуг, интеллектуальной собственности, внедрению международных систем стандартизации и сертификации.

Динамичное развитие внешнеторговых связей и переговоры о присоединении к ВТО обусловили принятие нового Закона о «Государственном регулировании внешнеторговой деятельности», предусматривающего четыре метода регулирования внешнеторговой деятельности — таможенно-тарифное, нетарифное регулирование, запреты и ограничения в торговле услугами, товарами и продуктами интеллектуальной собственности, а также меры развития внешней торговли. В соответствии с требованиями ВТО закон предусматривает запрет на введение в действие нормативно-правовых актов задним числом, запрет на взимание процента от суммы контракта в качестве платы за оформление сделок, запрет на взимание дифференцированных ставок налогов в зависимости от страны происхождения товара. В дополнение к данному нормативному акту принят закон о мерах по защите экономических интересов страны при осуществлении внешней торговли товарами, также направленный на унификацию с требованиями ВТО. Закон разграничивает понятия специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, а также уточняет цели и упрощает процедуру окончания и продления сроков проведения расследований. Закрепление вышеперечисленных положений позволит обеспечить нормальные, прозрачные условия участия во внешнеэкономической деятельности белорусских товаропроизводителей, ускорит получение Беларусью преимуществ от введения норм ВТО, а также снимет многие проблемы в торговых отношениях с Россией.

Особенность переговоров по таможенному тарифу состоит в том, что на сегодняшний день тарифная система Беларуси является очень либеральной, 2/3 белорусского импорта ввозится беспошлинно из России и других стран СНГ. Эта системная особенность приводит к тому, что ставка средневзвешенного таможенного тарифа реально равняется не 8,7%, а 2,5–3%. Поэтому неверно полагать, что дальнейшее снижение тарифной защиты существенно улучшит доступ иностранных товаров на белорусский рынок.

Наиболее сложными для Беларуси являются переговоры по доступу на рынок услуг, в особенности это относится к финансовым и телекоммуникационным услугам. Отметим, что сегодня со стороны партнеров есть понимание того, что при изменении действующего законодательства мы сможем закончить переговоры по этим секторам. Необходимость реформирования данных секторов осознается и правительством, причем она связана не столько с присоединением к ВТО, сколько с экономическими потребностями страны. Следует также отметить, что все согласованные с ВТО условия Беларусь должна будет распространить на партнеров по СНГ, как только они станут членами этой организации, т. е. конкурентная ситуация в финансовом секторе страны может сильно измениться. Причем причиной этих изменений могут оказаться не банки и компании стран ЕС и других развитых государств, а партнеры по СНГ.

Особо следует отметить тот факт, что запросы, предъявляемые Беларусью в ходе переговоров, часто далеки от инвестиционного, торгового интереса к нашему рынку. Это осложняет переговоры. Трудно согласиться с требованиями, которые не подкреплены реальным экспортом страны, их выдвигающей, или реальным интересом инвесторов к тем секторам, в которых они добиваются полной открытости. В качестве примера можно привести требование государства, которое находится за 10 тыс. км, полностью либерализовать в Беларуси рынок железнодорожных транспортных услуг. В связи с этим следует подчеркнуть, что чем больше белорусский бизнес будет взаимодействовать с европейским, тем большее понимание будет сформировано у правительств стран ЕС о том, какие реальные экономические вопросы находятся на столе переговоров. Хуже всего, когда в отрыве от реальной экономической ситуации упор делается только на юридическую сторону вопроса.

БЕЛАРУСЬ И СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ ЕЭП В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

На страны-участницы ВТО приходится примерно 35–38% товарооборота Беларуси. Однако после вступления России эта цифра увеличится до 98%. В связи с этим ряд экспертов рекомендовали Беларусью синхронизировать процесс присоединения к ВТО с Россией, предвещая в противном случае коллапс белорусской экономики. Данные опасения представляются сильно преувеличенными, поскольку, как уже отмечалось ранее, степень открытости белорусского рынка, в том числе и для товаров и услуг из России, очень высока. К тому же вопрос повышения цен на энергоносители также является в России принципиально решенным и закрепленным в документах. Более того, опережающее вступление России в ВТО — даже благо для Беларуси, поскольку в соответствии с правилами ВТО с 1 января 2005 г. наши две стра-

ны переходят во взаимной торговле на взимание НДС в стране назначения. Это может стать для Беларуси как перерабатывающей страны своего рода компенсацией возможных потерь, связанных с опережающим вступлением России в ВТО. Таким образом, основу интеграции составят требования Всемирной торговой организации, являющиеся не абстрактным результатом деятельности международных юристов, а проверенными временем общими принципами взаимодействия. В результате конкретные виды налогов, их ставки можно будет гибко применять в зависимости от своих интересов, но в соответствии с принципами, по которым живет весь мир.

Помимо этого, как ожидается, в связи со вступлением России в ВТО будут отменены ограничения на ввоз белорусской алкогольной и фармацевтической продукции. Не стоит также забывать, что Россия в состоянии отстоять на переговорах с ВТО условия, которые нам позволят взаимодействовать в рамках единого пространства на выгодных для нас условиях.

Сегодня некоторые страны СНГ, составляющие основу ЕЭП, ЕврАзЭС, находясь в активной фазе завершения переговоров с ВТО, делают определенные уступки в тарифных и иных переговорах, прежде всего с ЕС, а также с другими партнерами. В то же время ни в ЕЭП, ни в ЕврАзЭС нам не удалось пока сформировать действующую переговорную площадку и синхронизировать наши позиции. В результате уступки делаются не друг другу в рамках упомянутых выше интеграционных образований, а Вашингтону, Женеве, Брюсселю. Начинает появляться крайне опасная иллюзия, что в этих условиях элементы общего рынка сформируются сами собой на основе рамочных документов. Однако инструменты и принципы взаимодействия в ЕЭП можно выработать только в рамочных переговорах, которые давно пора начать. Однако значимый диалог, влекущий юридические последствия, ведется сейчас на другом фронте.

Согласно статистическим данным, объем взаимной торговли стран-участниц ЕЭП составлял в 2004 г. менее одной четвертой от общей торговли этих стран. Примерно таким был в 50-е годы объем торговли между государствами, сформировавшими Сообщество угля и стали, с которого и начался Европейский союз. Сев за стол переговоров, страны потратили много времени на выработку торгового режима, приведшего к интенсификации взаимной торговли, ставшей основой роста экономики и благосостояния в ЕС. Поскольку именно в этом и состоит одна из основных задач ЕЭП, необходимо обсуждать все те вопросы, которые затрудняют взаимодействие в едином экономическом пространстве. В противном случае, делая разрозненные уступки в ходе переговоров по вступлению в ВТО, страны-участницы ЕЭП скорее открывают рынки для товаров из третьих стран. Если в результате создания ЕЭП поставщики из третьих стран усилят свои позиции на общем рынке, это может скомпрометировать лежащую в основе его построения идею.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

Дробышевская Ксения Викторовна*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время Беларусь осуществляет широкий комплекс мер в области совершенствования национальной нормативно-правовой базы и, в первую очередь речь идет о реформировании ряда отраслей белорусского законодательства, регулирующих отношения в экономической сфере. Одной из основных задач является закрепление в национальных нормативных правовых актах требований соглашений ВТО. Очевидно, что для успешной интеграции Беларуси в мировую экономику и систему международных экономических отношений необходимо как можно скорее добиться унификации законодательства с общепринятыми международными нормами и практикой. Без этого невозможно создание благоприятного внешнеэкономического и инвестиционного климата в нашей стране.

Необходимость согласования положений национального законодательства с требованиями ВТО первоначально нашла свое отражение в Концепции совершенствования законодательства Беларуси, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 10 апреля 2002 г. № 205 (подпункт 35.2 пункта 35).

Концепция закрепила необходимость создания на внутреннем рынке равных прав для субъектов предпринимательской деятельности, условий для справедливой конкуренции с участием иностранных инвесторов путем приведения законодательства Республики Беларусь в соответствие с требованиями международных соглашений, заключенных в рамках Всемирной торговой организации, посредством отказа от использования нетарифного регулирования в качестве инструмента поддержки национальных производителей.

Первым результатом этой работы стало принятие совместного постановления Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 21 августа 2002 г. № 1127/22 «О некоторых вопросах обеспечения присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации».

В данном документе Правительство и Национальный банк одобрили в качестве основы для осуществления комплекса мероприятий по присоеди-

нению Беларуси к ВТО План нормотворческих работ по приведению законодательства Республики Беларусь в соответствие с требованиями ВТО, предусматривающий подготовку, корректировку соответствующих нормативных правовых актов с учетом требований ВТО.

Этим же документом на Министерство юстиции была возложена функция по отражению при подготовке заключений по проектам нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области экономики и внешней торговли, их соответствия требованиям Всемирной торговой организации. Таким образом, Министерство юстиции при рассмотрении поступающих от заинтересованных государственных органов проектов нормативных правовых актов, помимо общей юридической оценки проекта на соответствие Конституции и иному законодательству Республики Беларусь, указывает на соответствие либо несоответствие того или проекта требованиям ВТО.

Если говорить о проделанной работе, то 2003–2004 гг. стали периодом системных преобразований и более интенсивной работы по приведению законодательства Республики Беларусь в соответствие с требованиями ВТО.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что большинство из намеченных к реализации пунктов Плана нормотворческих работ по приведению законодательства Республики Беларусь в соответствие с требованиями ВТО практически выполнено.

Все сказанное свидетельствует о том, что Беларусь с высокой степенью ответственности подходит к реализации основного и необходимого условия для присоединения к ВТО — обеспечение соответствия национального законодательства универсальным требованиям и правилам международной торговли.

Остановимся более подробно на тех изменениях в законодательстве Республики Беларусь в области внешнеэкономической деятельности, которые произошли за последнее время, и рассмотрим дальнейшие перспективы развития белорусского законодательства в контексте его приведения в соответствие с требованиями ВТО.

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ

В 2004 г. основная работа Правительства была сконцентрирована на проекте Закона «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», подписанном Президентом Республики Беларусь 25 ноября 2004 г. Данный закон содержит положения, закладывающие принципиально новые подходы к государственному регулированию внешнеэкономической деятельности по сравнению с пока еще существующими. Практически целиком воспринимая и отображая механизмы регулирования внешней торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности,

* Заместитель начальника Управления правового регулирования гражданских, экологических отношений, лицензирования и внешнеэкономической деятельности Министерства юстиции Республики Беларусь.

предусмотренные в соглашениях ВТО (ГАТТ, ГАТС и частично ТРИПС), он тем самым коренным образом модифицирует существующее экономико-правовое регулирование.

Закон направлен на адаптацию белорусского законодательства к требованиям новых правовых и экономических реалий в целях создания эффективного механизма внешнеторговой политики на основе принципов и правил международной торговли, а также максимального приведения национального законодательства в соответствие с требованиями соглашений ВТО, в частности, ст. I, III, V, VIII, X, XI, XIII, XX, XXI и XXIV ГАТТ.

В Законе реципированы нормы ключевых соглашений ВТО, а также содержится исчерпывающий перечень методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности (а именно: таможенно-тарифного регулирования, нетарифного регулирования, установления запретов и ограничений внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности, мер административного и экономического характера, способствующих развитию внешней торговли), четко разграничена компетенция государственных органов по регулированию внешней торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности, а также содержатся иные важные положения.

Министерством юстиции, как органом, на который возложена обязанность отслеживать соответствие принимаемых нормативных правовых актов требованиям ВТО, уже осуществляется работа по вычленению из массива законодательства тех нормативных правовых актов, которые будут подлежать пересмотру и отмене в связи с его принятием.

РЕЖИМ ПРИМЕНЕНИЯ АНТИДЕМПИНГОВЫХ, ЗАЩИТНЫХ И КОМПЕНСАЦИОННЫХ МЕР

Следует отметить положительные тенденции, направленные на изменение законодательства в области применения антидемпинговых, защитных и компенсационных мер. Закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли», также как и предыдущий был подписан Президентом 25 ноября 2004 г. Закон обеспечивает соответствие законодательства Республики Беларусь в данной области требованиям положений ВТО и, в частности, ст. VI, XVI, XIX ГАТТ, Соглашения о защитных мерах, Соглашения о применении ст. VI ГАТТ-94 и Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам.

Закон предлагает более четкий и детальный порядок введения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, используемых в целях защиты экономических интересов товаропроизводителей Беларуси. В свою очередь, он будет способствовать совершенствованию механизма их применения; разграничивая положения, касающиеся конкретного вида

мер (специальных защитных, антидемпинговых, компенсационных), расширяя понятийный аппарат. В законе содержатся нормы о принятии решения по результатам расследований (ст. 7), о конфиденциальной информации, используемой в ходе расследований (ст. 9), об установлении факта демпингового импорта (ст. 18), о принятии обязательств со стороны экспортера товара, являющегося объектом расследования (ст. 21, 29), о принципах отнесения субсидии иностранного государства (объединения иностранных государств) к категории специфических (ст. 26), о проведении консультаций для установления наличия предполагаемой специфической субсидии иностранного государства (ст. 32). В Законе регламентируется неприменение при наличии определенных условий специальных защитных мер в отношении товаров, происходящих из наименее развитых пользователей национальной системы преференций Беларуси (ст. 10), заложен механизм и основные принципы проведения повторных расследований (ст. 15, 23 и 31), а также ряд иных важных положений.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

Позитивное значение для создания наиболее благоприятного инвестиционного климата имеет принятие Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Инвестиционный кодекс Республики Беларусь», который вступил в силу 18 августа 2004 г. Правовое регулирование осуществления на территории Республики Беларусь иностранных инвестиций происходит в соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь. Иностранные инвесторы пользуются на территории Республики Беларусь национальным режимом. При этом, для иностранных инвесторов, совокупный объем иностранных инвестиций которых превышает USD 20 тысяч (для иностранных коммерческих организаций) и доля участия которых в совместных коммерческих организациях превышает 30% (при соблюдении первого условия), законодательством предоставлены определенные преимущества и льготы.

Вместе с тем, практика применения Инвестиционного кодекса Республики Беларусь выявила необходимость внесения в него изменений, направленных на совершенствование правового регулирования режима инвестиций на территории Республики Беларусь. Вступивший в силу 18 августа 2004 г. Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Инвестиционный кодекс» внес существенные коррективы в Инвестиционный кодекс Республики Беларусь:

- дополнен перечень иностранных инвесторов (инвесторами теперь могут быть иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством своих государств);

- расширен перечень форм осуществления инвестиционной деятельности, в который включено приобретение дополнительных выпусков акций для случаев увеличения уставных фондов действующих юридических лиц;

- устранены ограничения при создании на территории Беларуси коммерческих организаций с иностранными инвестициями в четырех строго определенных организационно-правовых формах (ООО, ОДО, ОАО и ЗАО) и частных иностранных унитарных предприятий. Сейчас в соответствии с новым Законом коммерческие организации с иностранными инвестициями могут создаваться в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством;

- уточнены нормы о применении пятилетнего срока по неизменности законодательства для коммерческих организаций с иностранными инвестициями путем установления начала отсчета течения срока стабилизационной оговорки. В соответствии с Законом в течение пяти лет с даты приобретения юридическим лицом статуса коммерческой организации с иностранными инвестициями применяется законодательство, действовавшее на дату регистрации коммерческой организации с иностранными инвестициями.

Также с 1 января 2005 г. в отношении коммерческих организаций с иностранными инвестициями отменяются льготы по налогам и таможенным платежам, которые были предусмотрены ст. 91 Инвестиционного кодекса, что тем самым означает выравнивание правового режима инвестиций, как иностранных, так и национальных, на территории Республики Беларусь. Помимо этого, Правительством начата работа по пересмотру режима функционирования свободных экономических зон с целью обеспечения соответствия правового регулирования, действующего на их территориях, требованиям ВТО и, в частности, ст. I и III ГАТТ.

ПРАВО ОБЖАЛОВАНИЯ

6 августа 2004 г. принят Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь», в соответствии с которым Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь излагается в новой редакции. Данный закон вступает в силу через 6 месяцев после опубликования — 6 марта 2005 г.

С принятием нового Хозяйственного процессуального кодекса на законодательном уровне достаточно детально регламентирована возможность реализации юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и в отдельных случаях гражданами своего права на обращение в хозяйственный суд в целях защиты нарушенных или оспариваемых прав и закон-

ных интересов в связи с осуществлением ими предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности.

Указанные лица, в частности, могут обращаться в хозяйственный суд с заявлениями: 1) о признании недействительным ненормативного правового акта государственного органа, органа местного управления и самоуправления, иного органа или должностного лица, которым затрагиваются права и законные интересы заявителя в сфере предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности; 2) о обжаловании действий (бездействия) государственного органа, органа местного управления и самоуправления, иного органа или должностного лица, которыми затрагиваются права и законные интересы заявителя в сфере предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности. Указанные нововведения имеют существенное значение для обеспечения реализации в законодательстве Республики Беларусь положений ст. X ГАТТ.

ТАМОЖЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ТАМОЖЕННАЯ ОЦЕНКА

Если говорить о тенденциях изменения таможенного законодательства в контексте его приведения в соответствие с требованиями ВТО, то следует отметить, что в настоящее время в соответствии с Планом подготовки законопроектов на 2004 г., утвержденным Указом Президента Республики Беларусь № 57 от 09.02.2004, ведется работа над проектом Таможенного кодекса Республики Беларусь, в котором найдут отражение положения, касающиеся правил определения страны происхождения товаров, с учетом требований ст. 2 и 9 Соглашения ВТО по правилам происхождения.

С принятием 3 августа 2004 г. Закона Республики Беларусь «О внесении дополнения и изменений в Закон Республики Беларусь «О Таможенном тарифе», в Беларуси введена система определения таможенной стоимости товаров на общих принципах, принятых в международной практике. Данный Закон реципирует нормы соглашений ВТО и, в частности, ст. VII ГАТТ и Соглашения по применению ст. VII ГАТТ.

Новый Закон дополняет действующий нормами, касающимися системы таможенной оценки товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь, в том числе и методов определения таможенной стоимости товаров, детально регламентирует права и обязанности как декларанта, так и таможенного органа при определении таможенной стоимости. При этом принципы применения методов таможенной оценки установлены максимально конкретными, даны исчерпывающие конечные условия их применения, что позволит избежать их неверного применения.

Данный Закон вступит в силу спустя 6 месяцев после его официального опубликования — 11 февраля 2005 г. Со вступлением в силу данного закона, Закон Республики Беларусь «О Таможенном тарифе» станет комплексным законодательным актом, в котором будут сконцентрированы нормы, регулирующие порядок определения таможенной стоимости. В целях обеспечения соответствия законодательства принятому Закону потребуются признание утратившими силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 9 июня 1998 г. № 908 «Об утверждении порядка определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Республики Беларусь» и постановления Совета Министров Республики Беларусь от 24 июня 1998 г. № 995 «Об утверждении порядка применения системы определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь». Также потребуются разработать и принять на уровне Правительства нормативные правовые акты, определяющие:

- 1) порядок применения системы определения таможенной стоимости товара, ввозимого на территорию Республики Беларусь;
- 2) порядок и условия заявления таможенной стоимости ввозимого товара, а также формы деклараций;
- 3) порядок определения таможенной стоимости товара, вывозимого с таможенной территории Республики Беларусь;
- 4) порядок документального подтверждения факта утраты, недостачи, повреждения (порчи) товара.

Также необходимо будет скорректировать ряд нормативных правовых актов Государственного таможенного комитета.

Данная работа уже осуществляется Правительством и будет завершена до вступления в силу закона.

Таким образом, со вступлением в силу данного закона законодательство Республики Беларусь в области таможенной оценки в полной мере будет соответствовать требованиям ВТО. Вместе с тем, учитывая тенденцию кодификации законодательства, нормы данного Закона могут быть включены в проект Таможенного кодекса в процессе его проработки.

Следует также отметить, что 15 ноября 2004 г. Президентом Республики Беларусь подписан Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Таможенный кодекс Республики Беларусь», который направлен на приведение в соответствие с требованиями ВТО, в частности со ст. VIII ГАТТ, практики взимания таможенных сборов за таможенную оформление. Так, в соответствии с данным законом, размеры таможенных сборов, в том числе за таможенное оформление вне определенных для этого мест и (или) вне времени работы таможенных органов Республики Беларусь, не могут превышать стоимости затрат таможенных органов Республики Беларусь по таможенному оформлению. Данный закон вступит в силу 24 мая 2005 г.

ВНУТРЕННИЙ РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В настоящее время Правительством ведется работа по доработке Особой части Налогового кодекса Республики Беларусь. В проекте Особой части Налогового кодекса уже нашли свое отражение положения, направленные на обеспечение соответствия налогового законодательства требованиям ВТО и, в частности, ст. I, III, VIII ГАТТ.

Проект Особой части Налогового кодекса будет внесен в Палату представителей Национального Собрания в начале 2005 г.

ОХРАНА ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Что касается развития законодательства в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности, то следует отметить принятие двух нормативных правовых актов Правительства, определяющих государственную политику в данной сфере:

- постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 июля 2004 г. № 843 «Об утверждении Государственной программы защиты интеллектуальной собственности в Республике Беларусь на 2004–2006 гг.»;
- постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 апреля 2004 г. № 472 «О Концепции развития системы охраны интеллектуальной собственности в Республике Беларусь на 2004–2005 гг.».

Данными документами предусматривается поэтапное совершенствование правовых, экономических и организационных механизмов формирования отношений в сфере интеллектуальной собственности с точки зрения приведения законодательства в соответствие с требованиями ВТО, и, в частности, положений соглашения ВТО по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность. Важное значение имеет разработка Закона Республики Беларусь «О фирменных наименованиях», который будет предусматривать возможность государственной регистрации фирменных наименований как объекта интеллектуальной собственности. Кроме этого, намечено принятие нового нормативного правового акта о патентных пошлинах и сборах, обеспечивающего реализацию принципа национального режима в соответствии с требованиями международных договоров.

Не менее важным является вопрос об охране компьютерных программ и баз данных. Объем правовой охраны, предоставляемый белорусским законодательством компьютерным программам и базам данных, соответствует основным международным договорам в этой области (Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений, Договору ВОИС по авторскому праву). Однако в связи с тем,

что развитие техники и цифровой записи активизировало незаконное копирование и использование компьютерных программ и баз данных, возникла необходимость усиления их правовой охраны. Одним из способов решения этой проблемы является введение дополнительной охраны прав составителей баз данных путем регистрации компьютерных программ, баз данных, договоров уступки прав на указанные объекты. Это даст возможность дополнительно защитить права физических и юридических лиц, занимающихся созданием и введением в гражданский оборот компьютерных программ и баз данных на территории нашей страны. В связи с этим планируется внесение соответствующих изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах».

Вместе с тем анализ законодательства в области охраны интеллектуальной собственности позволяет сделать вывод, что законодательство Республики Беларусь в целом не содержит норм, противоречащих требованиям ВТО, в частности, требованиям Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ, САНИТАРНЫЕ И ФИТОСАНИТАРНЫЕ МЕРЫ

Заметные подвижки сделаны Республикой Беларусь в отношении приведения законодательства в соответствие с нормами и правилами ВТО в области технических барьеров в торговле.

5 января 2004 г. были приняты Законы Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации» и «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных документов», с принятием которых законодательство Республики Беларусь стало соответствовать как международной практике, так и требованиям ВТО, и, в частности, требованиям Соглашения по техническим барьерам в торговле и Соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам.

Данные законы вступили в силу в июле этого года. В целях их реализации принят ряд нормативных правовых актов, среди которых, в частности, постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 июня 2004 г. № 781 «О Национальном фонде технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации», в соответствии с которым на основе Национального фонда стандартов создан и функционирует Национальный фонд технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации и ряд других нормативных правовых актов.

Кроме того, в настоящее время в соответствии с Планом подготовки законопроектов на 2004 г. на стадии разработки находится проект Закона

Республики Беларусь «О защите растений». Разрабатываемый проект включает нормы, обеспечивающие соответствие требованиям Соглашения ВТО о применении санитарных и фитосанитарных мер, в частности, ст. 2, 3, 4, 5, 7, 13 Соглашения.

Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что на настоящем этапе необходимо четко определить приоритеты работы на ближайшую перспективу, с тем чтобы отчетливо представлять, какие нормативные правовые акты должны быть приняты либо пересмотрены в первую очередь, поскольку, как уже было отмечено ранее, План нормотворческих работ по приведению законодательства в соответствии с требованиями ВТО, утвержденный совместным постановлением Совета Министров и Национального Банка фактически исчерпал себя.

Поэтому уже сейчас можно вести речь о том, что назрела необходимость подготовки проекта нормативного правового акта, который должен заложить основу для последующих шагов по приведению законодательства в соответствие с требованиями ВТО. Как видится, такой документ должен быть направлен, в первую очередь, на реализацию положений Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Данная работа сейчас и проводится Министерством юстиции совместно с МИДом и иными заинтересованными министерствами и ведомствами.

В заключение хотелось бы отметить, что Беларусь в течение ближайших нескольких лет присоединится к Всемирной торговой организации. Однако, как представляется, одной из причин затягивания переговорного процесса является сложная и комплексная задача по приведению законодательства в соответствие с требованиями ВТО. Поскольку кроме непосредственно нормотворческой деятельности необходимо усовершенствовать и правоприменительную практику, это влечет за собой ряд затруднений как технического, так и политического характера. Более того, правоприменительная практика должна состояться, а для этого требуется время.

В процессе работы над совершенствованием законодательства перед нормотворцем-законодателем стоит сложная задача, которая заключается в том, чтобы созданные или трансформированные нормы органично взаимодействовали с уже существующими (и приведенными в соответствие с ними) нормативными правовыми актами.

Все мы сегодня являемся свидетелями, пожалуй, самой масштабной имплементации международных норм, принципов и стандартов в белорусское национальное законодательство. Однако совершенно очевидно, что помимо критерия соответствия нормам и принципам ВТО необходимо учитывать не только интересы и мнения других стран-членов ВТО, но также Беларуси и ее граждан.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Медведев Виталий Федосович, *
Курилёнок Кирилл Леонидович**

В ходе ведения переговоров по вступлению Беларуси в ВТО возникает проблема согласования национальных экономических интересов Республики Беларусь и стран — членов ВТО. Так, например, в ходе переговоров Рабочей группы странами-членами ВТО по отношению к Беларуси выдвигаются требования о существенном и быстром сокращении импортных пошлин, превышающих данную величину); 2) немедленном замораживании остальных таможенных пошлин и их дальнейшем сокращении; 3) значительном сокращении общего среднего уровня таможенного тарифа. Хотя данные требования являются преднамеренно завышенными и будут частично смягчены в ходе переговорного процесса, все равно необходимо исходить из того факта, что вступление Беларуси в ВТО реально лишь при условии весьма существенной либерализации внутреннего рынка. Аналогично, в ходе переговоров страны-члены ВТО отметили наличие в законодательстве Беларуси серьезных ограничений по доступу на рынок телекоммуникаций, страховых и банковских услуг и потребовали устранения данных ограничений.

Следует отметить, что подобная либерализация внутреннего рынка не должна рассматриваться лишь как «неизбежное зло» или плата за недискриминацию белорусских экспортных товаров и услуг, которая будет достигнута при вступлении в ВТО. Цель вступления в ВТО является гораздо более широкой, чем просто достижение недискриминации во внешней торговле. Либерализация внутреннего рынка по определенным товарным группам и видам услуг соответствует национальным интересам и находится во взаимосвязи с задачей пересмотра сложившейся специализации республики. Необходимо отказаться от огульной протекционистской защиты всего отечественного производства. Экономика Беларуси нуждается в целенаправленной политике по сворачиванию производств, неспособных развиваться в конкурентоспособные от-

расли, и замещение их продукции импортом (при одновременном наращивании производства и экспорта в других секторах). Таким образом, либерализация внутреннего рынка сама по себе не противоречит национальным интересам.

С другой стороны, радикальная либерализация внутреннего рынка в условиях незавершенного системного кризиса белорусской экономики может привести к катастрофическим последствиям, если осуществить ее ненадлежащим образом. Потери национальных производителей, абсолютно не готовых к свободной конкуренции с импортом на внутреннем рынке, могут оказаться настолько большими, что ущерб станет необратимым. Резкое ухудшение финансового состояния предприятий сделает невозможной дальнейшую модернизацию и повышение технологического уровня национальной экономики. В первую очередь ущерб понесут именно высокотехнологичные отрасли, которые в Беларуси наименее способны к международной конкуренции, и, следовательно, начнется процесс замещения этих отраслей производствами, в которых определяющим фактором конкурентоспособности является дешевый труд. В результате вместо обретения республикой выгодного места в международном разделении труда произойдет откат к более низким технологическим укладам и переход в категорию стран, отстающих в развитии.

Либерализации внутреннего рынка должна учитывать как запас финансовой прочности отдельных отраслей (т. е. их способность не потерпеть банкротства в период адаптации к новым условиям), *так и то, что высокотехнологические отрасли, на которые сделана ставка в долгосрочном развитии, нуждаются в дополнительной защите.*

Вступление Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию потребует два типа преобразований в отечественной промышленности:

- развитие экспортной конкурентоспособности отраслей и производств, в отношении которых Беларусь располагает явными или скрытыми конкурентными преимуществами в рамках мировой экономики;
- сокращение и репрофилирование производств, не способных успешно конкурировать с импортом на внутреннем рынке в условиях либерализации внешней торговли.

Следует иметь в виду, что выгоды Республики Беларусь от членства в ВТО, заключающиеся в более эффективной специализации национальной экономики и расширении отечественного экспорта, носят долгосрочный характер и проявятся не ранее чем через несколько лет после вступления. В то же время, краткосрочные негативные последствия либерализации внешней торговли станут ощутимыми практически сразу. Это требует научно обоснованной оценки масштабов и характера данных негативных последствий и разработки мероприятий по их смягчению.

* Профессор, директор Центра мировой экономики и международных экономических отношений Института экономики, чл.-корр. НАН Беларуси, д.э.н.

** Старший научный сотрудник Центра мировой экономики и международных экономических отношений Института экономики, к.э.н.

Институтом экономики НАН Беларуси в 2004 г. разработан Комплексный прогноз последствий вступления Республики Беларусь в ВТО, охватывающий последствия для промышленного сектора, сельского хозяйства, сферы услуг, а также последствия в социально-трудовой сфере. В отличие от аналогичных исследований, (в частности, российских), посвященных последствиям вступления в ВТО отдельных стран разработчики не ставили перед собой цель создать единую «большую» модель общего равновесия для белорусской экономики, чтобы затем с помощью такой модели отрабатывать все аспекты, связанные с прогнозированием последствий вступления в ВТО. Вместо этого был использован подход на основе частичного равновесия или, точнее, метод поиска и отдельного изучения «чувствительных точек», т. е. конкретных элементов экономической системы (вплоть до уровня предприятия), для которых вступление в ВТО повлечет за собой ощутимые последствия. По нашему мнению, такой подход наиболее адекватен предмету исследования. Вступление страны в ВТО сопровождается разноплановыми изменениями в регулировании внешней торговли, воздействие которых на отдельные отрасли и производства может быть различным. Даже внутри одной и той же отрасли одни предприятия могут в целом выигрывать, другие — проигрывать, в результате чего средний эффект от вступления в ВТО (который и дает модель общего равновесия) окажется равным нулю. Очевидно, что на основе такого усредненного прогноза невозможно выработать рекомендации по подготовке отрасли к вступлению в ВТО.

Использованный подход, вместе с тем, содержит и существенный недостаток в сравнении с подходом на основе общего равновесия. Разработанные отраслевые и проблемно-ориентированные прогнозы с трудом поддаются обобщению с учетом межотраслевых эффектов. Эта трудность еще больше усугубляется тем обстоятельством, что в отношении каждого отдельного аспекта прогнозирования может быть сформирован свой набор сценариев (например, один — в отношении уровня связывания ставок ввозных таможенных пошлин, другой — в отношении удорожания российских энергоносителей и т. д.), в результате чего число общих сценариев, основанное на всех возможных сочетаниях сценариев «частных», оказывается непомерно большим. В связи с этим в Комплексном прогнозе последствий вступления Беларуси в ВТО разработчики сосредоточили внимание на наиболее вероятных либо наиболее чувствительных изменениях, которые произойдут в связи с вступлением в ВТО.

В отношении последствий вступления Беларуси в ВТО для отечественной промышленности основным результатом является среднесрочный прогноз, рассчитанный методом «сложения» специфических эффектов, вызванных вступлением в ВТО как таковым, и прогнозных трендов разви-

тия экспорта, импорта и производства, рассчитанных на основе сложившихся тенденций в экономике республики.

Указанные специфические эффекты связаны с принятием Республикой Беларусь конкретных обязательств перед ВТО и распространением правил ВТО на регулирование белорусского экспорта в зарубежных государствах. В прогнозе учтены:

- возможная либерализация таможенного тарифа республики в отношении ряда товарных позиций, в том числе по импорту, конкурирующему с отечественным производством на рынке Республики Беларусь;
- пересмотр антидемпинговых санкций, действующих в настоящее время в отношении ряда белорусских товаров на некоторых зарубежных рынках;
- снижение барьеров доступа на зарубежные рынки для белорусских товаропроизводителей (в том числе в связи с совершенствованием механизмов стандартизации и сертификации), которое эквивалентно удешевлению белорусских товаров в глазах зарубежных покупателей.

В качестве базового года принят 2003 г. Прогноз эффектов, связанных с ВТО, учитывается в расчетах начиная с 2007 г. Необходимо подчеркнуть, что речь идет об условной временной привязке, которая ни в коей мере не может рассматриваться как прогноз сроков вступления Беларуси в ВТО.

В качестве базового сценария рассмотрен вариант снижения номинального уровня таможенного тарифа в среднем на 30% , снижение барьеров доступа на зарубежные рынки, эквивалентные снижению цены покупателя на 1% в год¹, отмену основных антидемпинговых санкций, применяемых к белорусским товарам странами дальнего зарубежья. С целью более четкой дифференциации выигрышей и потерь отдельных отраслей возможный переходный период в расчете не учитывался.

Прогнозные расчеты охватывают экспорт в страны вне СНГ, импорт из стран вне СНГ, конкурирующий с отечественным производством, и объем производства продукции по отраслям промышленности. Предполагается, что влияние внешней торговли со странами СНГ уже учтено в рассчитанном трендовом прогнозе объема производства. Прогнозные показатели рассчитаны в абсолютных значениях в USD млн.; для выделения совокупного эффекта, который вступление в ВТО окажет на отрасли промышленности, рассчитаны отношения прогнозных уровней, учитывающих эффекты вступления в ВТО, к уровням трендового прогноза. Результаты расчетов приводятся в табл. 1–4.

Необходимо подчеркнуть, что данные табл. 1–4 относятся к краткосрочным последствиям вступления Республики Беларусь в ВТО и не

¹ Кроме топливной промышленности, для которой рассмотрен вариант разового снижения барьеров в первый год после вступления в ВТО в эквиваленте 1% от цены покупателя.

отражают долгосрочного положительного эффекта интеграции в мировую экономику (см. ниже). Что же касается краткосрочного прогнозирования, то в целях выработки рекомендаций данные табл. 4 должны быть сопоставлены с результатами анализа чувствительности отраслей отечественной промышленности к либерализации импорта.

Для анализа возможного влияния либерализации импорта на показатели работы промышленности Республики Беларусь отдельно исследованы: 1) чувствительность рентабельности продукции отдельных отраслей к снижению цен при неизменном объеме производства; 2) чувствительность рентабельности продукции отдельных отраслей к сокращению объемов производства при неизменных ценах.

Для анализа чувствительности показателя рентабельности продукции к снижению цен при неизменном объеме производства рассчитана доля прибыли в стоимости реализованной продукции отдельных отраслей промышленности. Доля прибыли в стоимости реализованной продукции показывает, какое снижение цены готовой продукции той или иной отрасли (вследствие возросшей конкуренции со стороны импорта при вступлении республики в ВТО) приведет к падению рентабельности до нулевого уровня, при условии, что объем производства и сбыта остается неизменным (табл. 5).

Для анализа чувствительности показателя рентабельности продукции отдельных отраслей к сокращению объемов производства при неизменных ценах были рассчитаны показатели запаса безубыточности. Величина запаса безубыточности показывает, на сколько процентов может сокращаться физический объем реализации продукции (вследствие замещения внутреннего производства импортом при вступлении республики в ВТО), пока при неизменных ценах рентабельность продукции не снизится до нуля (табл. 6–7).

На основе приведенных оценок рассчитан индекс общей чувствительности отраслей белорусской промышленности к либерализации импорта (табл. 8). К отраслям с наименьшей чувствительностью к либерализации импорта отнесены топливная промышленность и черная металлургия; к отраслям с низкой чувствительностью — лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, некоторые производства машиностроения и металлообработки, химическая и нефтехимическая промышленность; среднюю чувствительность к либерализации импорта имеет пищевая промышленность (с учетом зависимости данной отрасли также от условий вступления Беларуси в ВТО в области государственной поддержки сельского хозяйства, что повышает ее чувствительность); высокую чувствительность — легкая промышленность, промышленность строительных материалов.

Таблица 1
Прогноз экспорта в страны вне СНГ с учетом вступления в ВТО, USD млн

Отрасль промышленности	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Топливная промышленность	1897,9	2188,2	2547,8	2907,4	3694,3	4101,0	4507,6	4914,2
Черная металлургия	321,9	337,6	364,0	390,3	447,2	474,2	501,2	528,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	893,9	880,9	920,7	960,6	1021,7	1061,9	1102,0	1142,2
Машиностроение и металлообработка	397,3	440,6	476,5	512,4	558,8	595,3	631,9	668,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	221,2	219,4	242,4	265,3	315,5	340,6	365,8	390,9
Промышленность строительных материалов	39,3	38,2	39,3	40,4	42,3	43,4	44,6	45,7
Легкая промышленность	198,6	197,6	201,1	204,7	210,1	213,7	217,2	220,8
Пищевая промышленность	79,5	93,5	105,2	116,9	128,6	140,2	151,9	163,6

Источник: расчеты авторов.

Прогноз импорта, конкурирующего с отечественным производством, из стран вне СНГ с учетом вступления в ВТО, USD млн

Отрасль промышленности	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Топливная промышленность	14,2	14,1	15,2	16,3	17,5	18,6	19,7	20,8
Черная металлургия	77,9	81,1	90,3	99,5	119,7	129,9	140,0	150,2
Химическая и нефтехимическая промышленность	693,3	659,7	683,7	707,8	752,7	777,5	802,2	826,9
Машиностроение и металлообработка	1536,1	1635,9	1815,8	1995,6	2317,0	2508,6	2700,2	2891,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	124,7	123,2	135,1	146,9	162,8	174,9	187,1	199,2
Промышленность строительных материалов	51,5	49,9	54,2	58,5	78,1	83,4	88,7	94,0
Легкая промышленность	113,2	102,4	100,2	98,1	100,6	98,3	96,1	93,8
Пищевая промышленность	422,7	422,5	432,5	442,5	510,9	522,2	533,5	544,7

Источник: расчеты авторов.

Прогноз производства по отраслям промышленности с учетом эффектов вступления в ВТО, USD млн

Отрасль промышленности	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Топливная промышленность	2691,1	2610,2	2754,3	2910,8	3507,8	3739,1	3986,2	4250,3
Черная металлургия	557,1	618,2	676,9	740,6	829,4	904,3	985,6	1073,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	1949,4	2087,5	2233,1	2391,2	2563,2	2749,0	2950,7	3169,6
Машиностроение и металлообработка	3503,1	3843,4	4257,7	4707,4	5064,3	5582,9	6146,6	6759,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	862,2	951,9	1055,6	1168,1	1313,3	1447,7	1593,4	1751,4
Промышленность строительных материалов	661,2	678,8	727,5	780,3	822,9	884,1	950,6	1022,8
Легкая промышленность	1008,2	1180,0	1283,2	1395,2	1514,0	1646,0	1789,3	1944,8
Пищевая промышленность	2774,5	3107,0	3409,8	3738,4	4036,6	4422,4	4841,3	5296,0

Источник: расчеты авторов.

Таблица 4
Краткосрочные выигрыши (+) и потери (-) от вступления
ВТО по отраслям промышленности, USD млн

Отрасль промышленности	Год после вступления в ВТО			
	1-й	2-й	3-й	4-й
Топливная промышленность	427.2	474.3	521.3	568.3
Черная металлургия	19.6	19.4	19.1	18.9
Химическая и нефтехимическая промышленность	0.4	0.0	-0.3	-0.7
Машиностроение и металлообработка	-131.1	-142.1	-153.1	-164.2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	23.2	25.0	26.9	28.7
Промышленность строительных материалов	-14.7	-15.7	-16.7	-17.7
Легкая промышленность	-2.8	-2.6	-2.5	-2.4
Пищевая промышленность	-58.5	-59.8	-61.1	-62.3

Источник: расчеты авторов.

Таблица 5
Доля прибыли в стоимости реализованной продукции отраслей
промышленности Республики Беларусь

Отрасль	Доля прибыли в стоимости реализованной продукции, %	
	2002 г.	2003 г.
Вся промышленность	9.5	10.7
Топливная промышленность	25.7	23.0
Черная металлургия	15.0	19.5
Химическая и нефтехимическая промышленность	9.9	12.8
Машиностроение и металлообработка	10.3	8.8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	9.6	9.4
Промышленность строительных материалов	6.6	8.7
Легкая промышленность	4.8	4.1
Пищевая промышленность	5.1	5.7

Источник: расчеты авторов.

Таблица 6
Запас безубыточности отраслей белорусской промышленности
(80% расходов на оплату труда отнесены к переменным издержкам)²

Отрасль	Запас безубыточности, % от физ. объема производства	
	2002 г.	2003 г.
Вся промышленность	39.8	42.1
Топливная промышленность	70.5	66.4
Черная металлургия	59.8	65.9
Химическая и нефтехимическая промышленность	38.6	44.3
Машиностроение и металлообработка	42.1	37.1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	40.6	39.3
Промышленность строительных материалов	24.3	29.8
Легкая промышленность	24.7	21.9
Пищевая промышленность	32.3	37.8

Источник: расчеты авторов.

¹ Поскольку расчет данного показателя требует условного разбивания затрат в составе себестоимости реализованной продукции отраслей на переменные и постоянные, рассмотрены два варианта такого разбивания. При первом варианте к переменным издержкам были отнесены материальные затраты плюс 80% от суммы расходов на оплату труда и отчислений на социальные нужды (что соответствует средней доле рабочих в среднесписочной численности занятых в отраслях белорусской промышленности). При втором варианте расчета запаса безубыточности все расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды были отнесены к постоянным затратам. Следует отметить, что с точки зрения социальных приоритетов наиболее показательным критерием является запас безубыточности, рассчитанный по второму варианту. Как сказано выше, при данном варианте расходы на оплату труда полностью отнесены к постоянным издержкам, независящим напрямую от объема выпуска продукции в натуральном выражении. Таким образом, данный показатель означает, на сколько процентов может быть снижен физический объем выпуска, прежде чем рентабельность продукции достигнет нуля, при условии, что ни численность работающих, ни величина заработной платы не сокращаются.

Таблица 7
Запас безубыточности отраслей белорусской промышленности
(все расходы на оплату труда отнесены к постоянным издержкам)

Отрасль	Запас безубыточности, % от физ. объема производства	
	2002 г.	2003 г.
Вся промышленность	25.8	28.6
Топливная промышленность	63.5	61.2
Черная металлургия	43.5	51.5
Химическая и нефтехимическая промышленность	25.5	30.4
Машиностроение и металлообработка	24.6	21.5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	22.5	22.2
Промышленность строительных материалов	15.2	19.7
Легкая промышленность	12.2	10.6
Пищевая промышленность	21.1	32.3

Источник: расчеты авторов.

Таблица 8
Индекс общей чувствительности отраслей

Отрасль	Индекс чувствительности
Отрасли с наименьшей чувствительностью:	
Топливная промышленность	0.0425
Черная металлургия	0.1934
Отрасли с низкой чувствительностью:	
Химическая и нефтехимическая промышленность	0.4872
Машиностроение и металлообработка	0.5323
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0.5327
Отрасль со средней чувствительностью:	
Пищевая промышленность ¹	0.5563
Отрасли с высокой чувствительностью:	
Промышленность строительных материалов	0.6694
Легкая промышленность	0.7367

Источник: расчеты авторов.

¹ Чувствительность пищевой промышленности зависит также от условий вступления Беларуси в ВТО в области государственной поддержки сельского хозяйства, что не учтено в значении индекса.

ВЫВОДЫ

Топливная промышленность

Отрасль характеризуется минимальной чувствительностью к либерализации конкурирующего импорта, при этом эффект расширения экспорта в страны вне СНГ, рассчитанный согласно базовому сценарию, уже начиная с первого года после вступления ВТО перекрывает возможные потери от либерализации импорта. После этого прогнозируется возврат динамики производства к трендовому уровню. Следует отметить, что ориентация на поставки сырья из России делает белорусскую топливную отрасль зависимой от цен данного рынка, но используемая практика работы на давальческом сырье позволяет смягчить эту зависимость.

Черная металлургия

Для данной отрасли прогнозируется превышение выигрыша над потерями уже в первый год после вступления в ВТО, при некотором сокращении выигрыша в последующие годы. Причина этого заключается отчасти в перспективе отмены антидемпинговых санкций, с которыми в настоящее время сталкивается белорусский экспорт металлопродукции. Достижимое за счет этого единовременное расширение рынка создает более широкую базу для роста, обусловленного снижением других барьеров.

Химическая и нефтехимическая промышленность

Как и для металлургии, в данной отрасли также прогнозируется выигрыш от пересмотра антидемпинговых ограничений, однако значительный объем конкурирующего импорта из стран вне СНГ на внутреннем рынке республики, чувствительного к снижению ставки ввозной пошлины, увеличивается таким образом, что сводит этот выигрыш к нулю. Принимая во внимание низкие показатели чувствительности отрасли к либерализации импорта, можно утверждать, что сколько-нибудь существенного ухудшения финансового состояния отрасли не прогнозируется.

Машиностроение и металлообработка

Значительный объем конкурирующего импорта из стран вне СНГ для данной отрасли сочетается с особенно острой (в сравнении с другими отраслями) проблемой технологического отставания и потребностью в реструктуризации. Этим объясняются потери отрасли от сокращения объемов поставок на внутреннем рынке, не перекрываемые расширением экспорта от снижения барьеров входа на внешние рынки. В условиях сохранения

сложившихся тенденций роста экспорта, импорта и объема производства потери отрасли будут постепенно возрастать после вступления Беларуси в ВТО. Следует отметить, что отрасль в целом характеризуется средней чувствительностью к либерализации импорта, поэтому, даже несмотря на указанные потери, резкое ухудшение финансового состояния после вступления в ВТО не прогнозируется. Тем не менее, отрасль следует рассматривать как предмет особого внимания на переговорах по вступлению в ВТО. С этой целью в Комплексном прогнозе рассмотрены отдельные предприятия машиностроительного комплекса и даны соответствующие рекомендации.

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

Отрасли лесного комплекса республики в целом получают чистый выигрыш от вступления в ВТО, который возрастает в последующие годы. Это объясняется тем, что зарубежные рынки сбыта отрасли более чувствительны к ценовому фактору конкуренции, чем цены внутреннего рынка республики чувствительны к либерализации таможенного тарифа. Факт наличия собственной сырьевой базы не играет при этом принципиальной роли. Чувствительность финансовых результатов отрасли к либерализации импорта находится на среднем для отечественной промышленности уровне.

Промышленность строительных материалов

Ситуация для данной отрасли в контексте вступления в ВТО представляется как сложная. Отрасль в целом не является экспортоориентированной (за исключением некоторых производителей), поэтому либерализация импорта и соответствующее ей сокращение реализации на внутреннем рынке способно замедлить рост производства в отрасли после вступления в ВТО. Ситуация усугубляется высокой чувствительностью финансовых результатов отрасли к такой либерализации. В целях недопущения роста числа убыточных предприятий в отрасли следует предусмотреть уровни связывания ставок таможенных пошлин на конкурирующую продукцию, которые позволят в среднесрочной перспективе не снижать ставки ниже текущего уровня.

Легкая промышленность

Прогнозируется небольшое (в сравнении с другими отраслями) замедление роста, однако отрасль характеризуется высокой чувствительностью к либерализации импорта, что способно привести к росту числа убыточных предприятий. Тем не менее, не рекомендуется повышать ставки ввозных пошлин на конкурирующий импорт выше ныне действующих, поскольку это

может привести к значительному ущербу для отечественного потребителя. (В настоящее время данные ставки находятся на уровне 25–30%). Следует отметить, что на экспорт белорусских текстильных изделий в ЕС действуют квоты, которые будут отменены при вступлении Беларуси в ВТО. Однако в настоящее время эти квоты по ряду товаров используются не полностью (т. е. фактический уровень экспорта оказывается существенно ниже предела, установленного квотой). Таким образом, скачкообразного роста экспорта отрасли в ответ на упразднение квот не прогнозируется. В отношении предприятий отрасли рекомендуется использовать избирательный подход, включающий реализацию отдельных инвестиционных проектов по реструктуризации производства и сокращение неконкурентоспособных производств.

Пищевая промышленность

Отрасль является составной частью агропромышленного комплекса республики, что определяет ее специфику. Объем белорусского экспорта продовольствия в страны вне СНГ весьма мал в сравнении с экспортом в СНГ и объемами производства. Поэтому снижение барьеров на зарубежных рынках в странах-членах ВТО не существенно влияет на показатели работы отрасли. В результате отклонение от трендового уровня роста производства объясняется в основном последствиями либерализации импорта. При этом таможенный тариф как средство защиты играет лишь второстепенную роль, поскольку внутренние цены и себестоимость продовольственных товаров в значительной мере складываются под влиянием государственной политики в сфере ценообразования и мер государственной поддержки сельскохозяйственных производителей. Рекомендуется рассматривать данную отрасль в контексте обязательств Беларуси перед ВТО в части сельского хозяйства.

Среднесрочный прогноз последствий вступления в ВТО касается издержек по структурной адаптации белорусской экономики к новым условиям международной конкуренции. Таким образом, полученные в результате проведенного исследования результаты акцентируют возможные издержки, связанные с либерализацией внутреннего рынка, и не дают представления о долгосрочных выгодах, которые связаны с изменением внешнеэкономической специализации республики в соответствии с современными тенденциями размещения производительных сил в мировой экономике.

Вступление Республики Беларусь в ВТО ускорит процесс структурной перестройки национальной экономики и приведения отраслевых пропорций производства товаров и услуг в соответствие с требованиями внутреннего и внешнего спроса. Это означает более отчетливое разделение отраслей и отдельных производств в экономике на растущие и сокращающиеся, что будет сопровождаться перераспределением трудовых ресурсов из сокращающихся отраслей в растущие.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе основные перемещения трудовых ресурсов будут происходить между следующими секторами:

- из промышленности в сферу услуг;
- из сектора крупных промышленных предприятий в сектор малого и среднего бизнеса;
- внутри промышленности — из сектора, конкурирующего с импортом, в экспортноориентированный сектор.

Анализ экспортно-импортных потоков и хозяйственных связей, сложившихся внутри республики, позволяет сделать следующие выводы относительно роста или снижения занятости отдельных отраслей и производств белорусской промышленности.

1. К промышленным производствам Республики Беларусь, конкурирующим с импортом на внутреннем рынке, относится ряд производств, поставляющих промежуточную продукцию для отечественного машиностроительного сектора: лакокрасочные производства, производства полимеров, жидкостных насосов, двигателей внутреннего сгорания, подшипников, электронных ламп и трубок и др.

2. Сектор производства товаров народного потребления, включающий в себя производство бытовой техники, легкую и пищевую промышленность, в целом следует оценивать как конкурирующий с импортом, хотя отдельные производства обладают значительным экспортным потенциалом.

3. К экспортноориентированным промышленным производствам Республики Беларусь относятся: нефтеперерабатывающая промышленность, черная металлургия, среди отраслей химического комплекса — производства калийных удобрений, шин, полиэтилена высокого давления; среди отраслей машиностроительного комплекса: тракторостроение и сельскохозяйственное машиностроение, автомобилестроение, микроэлектроника; некоторые производства лесного комплекса (мебель, ДСП, фанера, упаковочные материалы, обои).

Следует подчеркнуть, что наличие в экономике любой страны сектора, конкурирующего с импортом, — нормальное явление. Поэтому целесообразно ставить вопрос лишь о рационализации масштабов этих производств и сокращения их до того уровня, при котором они смогут эффективно работать без искусственной поддержки посредством высоких тарифных и нетарифных барьеров, что и предполагает членство Республики Беларусь в ВТО.

С другой стороны, реализация потенциала экспортноориентированных отраслей в условиях действия механизмов ВТО будет критическим образом зависеть от перспектив привлечения прямых иностранных инвестиций в то или иное производство и включения отечественных производителей в международные производственно-сбытовые структуры, основанные на транснациональном капитале.

Исследование последствий вступления Беларуси в ВТО для финансового состояния отечественных предприятий показало, что вступление в ВТО не приведет к единовременному массовому высвобождению трудовых ресурсов в отраслях, конкурирующих с импортом. Прогнозируемое для некоторых производств снижение объема реализованной продукции на 2–3% в результате либерализации конкурирующего импорта не образует основы для существенного роста безработицы в краткосрочном плане.

Согласно прогнозу, основная часть процесса перераспределения трудовых ресурсов будет происходить внутри промышленного сектора — между отдельными отраслями промышленности. Прогнозные расчеты, учитывающие рост объемов производства с учетом вступления в ВТО и сложившиеся в отдельных отраслях тенденции роста выработки на одного работающего, показали, что рост потребности в трудовых ресурсах в 2006–2010 гг. будет достаточным для поддержания уровня занятости (табл. 9).

Исходя из сложившихся темпов роста трудовых ресурсов, в экономике Республики Беларусь прогнозируется среднегодовой прирост их общего объема в 2006–2010 гг. на уровне 43–44 тыс. человек ежегодно. Из табл. 9 видно, что прогнозируемый уровень создания новых рабочих мест в промышленности с

Таблица 9

Потребность в привлечении дополнительных трудовых ресурсов для обеспечения роста промышленного производства с учетом вступления в ВТО, тыс. человек

Отрасль промышленности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Топливная промышленность	0,04	0,93	3,49	1,37	1,46	1,56
Черная металлургия	1,64	1,92	2,67	2,26	2,46	2,67
Химическая и нефтехимическая промышленность	5,71	8,07	8,77	9,48	10,29	11,17
Машиностроение и металллообработка	37,04	48,12	38,80	55,36	60,15	65,36
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	13,95	15,17	19,48	18,12	19,65	21,31
Промышленность строительных материалов	0,64	5,21	4,26	6,01	6,52	7,08
Легкая промышленность	16,05	14,98	15,87	17,60	19,09	20,70
Пищевая промышленность	13,80	14,53	13,26	17,05	18,52	20,11
Всего:	88,87	108,94	106,60	127,26	138,13	149,94

Источник: расчеты авторов.

учетом вступления в ВТО превосходит этот показатель в 3.5 раза. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что устойчивого роста безработицы в связи со вступлением Беларуси в ВТО произойти не может.

Прогнозируется, что отток ресурсов из сокращающихся отраслей в растущие будет определяться прогнозными параметрами развития экспорта в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Создание новых рабочих мест в растущих отраслях промышленности одновременно с развитием сферы услуг и сектора национальной экономики, основанного на иностранных инвестициях, а также рост производительности труда вследствие усиления конкуренции с зарубежными производителями образуют механизм, посредством которого будет реализована главная цель вступления Республики Беларусь в ВТО — ускорение долгосрочного экономического роста на экспортноориентированной основе.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ В ВТО

Д-р Павел Фердинанд *,
Тоцицкая Ирина Эдуардовна **

ВВЕДЕНИЕ

Процесс переговоров о вступлении Беларуси в ВТО инициировал дискуссию в обществе, а также ряд критических высказываний по вопросу издержек и выгод присоединения страны к данной организации. Например, представители белорусских промышленных предприятий и ряд аналитиков выражают озабоченность тем, что снижение импортных тарифов приведет к усилению конкуренции со стороны иностранных товаров, результатом чего станет сокращение присутствия отечественных товаров на внутреннем рынке. В связи с этим особую актуальность приобретает четкое определение источников выгод от вступления Беларуси в ВТО, поскольку вопросы, связанные с количественной оценкой экономических последствий данного присоединения, остаются недостаточно проработанными. В качестве одного из первых шагов в этом направлении следует рассматривать предлагаемую работу, в которой последствия вступления Беларуси в

* Научный сотрудник Немецкого института экономических исследований (г. Берлин), член Немецкой консультативной группы в Украине.

** Заместитель Директора Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, к.э.н.

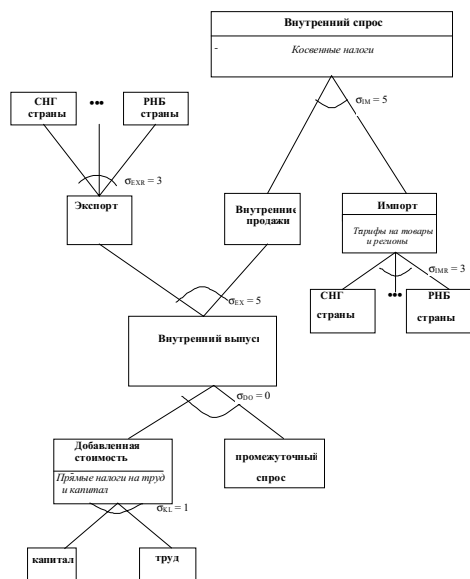
ВТО исследуются на основе модели общего равновесия. В качестве отправной точки в процессе моделирования берется рост цен на газ, импортируемый из России, и в ходе последующих вычислений оценивается, насколько членство в ВТО способно смягчить или даже компенсировать потери благосостояния, вызванные увеличением цен на энергоносители. В работе показывается, что основные источники выгод для Беларуси связаны со следующими эффектами: 1) основной эффект от торговой либерализацией, так называемые «выгоды от торговли», в соответствии с которыми снижение импортных тарифов улучшает распределение внутренних ресурсов; 2) улучшение доступа на экспортные рынки стран вне СНГ продукции химической и нефтехимической промышленности, попавшей под антидемпинговые санкции в связи с расширением возможностей отстаивания позиции при антидемпинговых расследованиях; 3) реформа системы налогообложения с целью наполнения бюджета и повышения эффективности налогового администрирования (гармонизация налогообложения, ликвидация системы освобождения от уплаты налогов), а также с целью приведения ее в соответствие со взятыми при вступлении в ВТО обязательствами (сокращение субсидирования). Для лучшего понимания источников выгод моделирование проводилось по нескольким сценариям.

Работа состоит из шести разделов. Во втором и третьем разделах описываются модель и наиболее важные данные. В четвертом разделе приводятся сценарии, рассматриваемые в модели. Пятый раздел содержит описание эффектов, возникающих в масштабе экономики и по отдельным секторам. В шестом разделе представлены основные выводы.

МОДЕЛЬ

Как уже отмечалось ранее, оценка экономических последствий вступления Беларуси в ВТО проводилась с использованием модели общего равновесия (Computable General Equilibrium — CGE). Различные варианты такого рода моделей широко применяются в экономических исследованиях¹. Основные характеристики модели: в качестве теоретической основы используется прикладная модель общего равновесия, рассмотренная Шовеном и Вэллеем (1992); стандартная спецификация Харрисона и др. (1997); статическая модель, предложенная Павлом (2001) в основной статической спецификации Йенсена и др. (2003); решение в программной среде GAMS/MPSGE (Рутерфорд (1999)), алгебраическую форму данной стандартной спецификации можно найти у Павла (2001), а также Рутерфорда и Пальцева (1999). Структура модели приведена на рис. 1. В модели используются следующие допущения, предложенные Армингтоном (1996): производство

¹ См.: де Мело (1988), Франкоис and Шиелс (1994) или Деварэйджан и Робинсон (2002).



Источник: рисунок авторов.

Рис. 1 Структура модели

σ означает эластичность преобразования/замещения.

Эластичность параметров*:

Эластичность замещения между трудом и капиталом	1
Эластичность замещения между добавленной стоимостью и промежуточным спросом	0
Эластичность замещения между импортом и отечественными товарами	5
Эластичность преобразования между внутренним выпуском и экспортом	5
Эластичность замещения между импортом, происходящим из различных стран	3
Эластичность преобразования между экспортом, направляемым в различные страны	3

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

осуществляется при постоянной отдаче от масштаба; все производственные факторы являются абсолютно мобильными; потребители рассматривают импортные и отечественные товары как несовершенные субституты, а производители считают продажи на внутреннем рынке и экспорт как несовершенные альтернативы.

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

Государство получает доходы от налогов и тарифов, а также от принадлежащей ему доли в основном капитале белорусской экономики. Правительство использует эти доходы на выдачу прямых и не прямых субсидий (сельскому хозяйству, жилищно-коммунальному хозяйству, здравоохранению и др.) для финансирования государственных капиталовложений и для предоставления общественных благ. Во всех сценариях ставка косвенных налогов регулируется эндогенно, так что действительная стоимость общественных благ остается постоянной. Общий объем инвестиций равен амортизации, государственным и частным сбережениям и сальдо текущего счета.

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

ДАННЫЕ

В основе базы данных лежит Матрица социального учета (Social Account Matrix — SAM, см., например, Пьятт и Раунд (1985)), полученная путем совмещения Системы национальных счетов и Межотраслевого баланса производства товаров и услуг для 2002 г. в постоянных ценах. Импорт и экспорт в Межотраслевом балансе дезагрегирован на торговые потоки со странами СНГ (для которых торговля осуществляется без тарифов) и остальных стран (для большинства из которых применяется режим наибольшего благоприятствования (РНБ)).

Межотраслевой баланс включает 34 вида деятельности/товара. Для целей моделирования они были агрегированы в 23 сектора (табл. 1, приложение В).

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

Таблица 1
Прямые и косвенные налоги в Беларуси (адвалорный эквивалент)

	Косвенные налоги			Прямые налоги	
	НДС	РНБ тариф	др. налоги	налоги на производство	Налоги на экспорт (РНБ)
Электроэнергия и теплоэнергия	9%	2%	10%	13%	
Газовая промышленность	9%				
НЕФТЯНАЯ, УГОЛЬНАЯ И ПРО- ЧАЯ ТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШ- ЛЕННОСТЬ	9%	1%		27%	26%
Химическая и нефтехимическая промышленность	9%	7%	4%	10%	5%
Машиностроение и металлообра- ботка	8%	10%	3%	7%	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промыш- ленность	9%	15%	8%	6%	
Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность	9%	14%	7%	11%	
Легкая промышленность	9%	13%	-1%	6%	
Пищевая промышленность	7%	6%	4%	9%	4%
Другие отрасли промышленности	9%	19%	3%	4%	
Строительство	5%		6%	4%	
Сельское хозяйство	5%	12%	-1%	-12%	1%
Лесная промышленность	9%		-3%	1%	
Транспорт	6%		3%	5%	
Связь	5%		15%	2%	
Торговля, общественное питание и материально-техническое снабже- ние	9%		9%	2%	
Геология и гидрометеорология	9%		1%	3%	
Информационно-вычислительное обслуживание	9%			4%	
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание			-9%	4%	
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	9%		-8%		
ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И КУЛЬТУРА ОПЕРАЦИИ С НЕ- ДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ				1%	
Управление и оборона	3%		1%	2%	
Общественные организации				1%	

Источник: расчеты авторов.

Прямыми налогами на производство облагается использование труда и капитала (например, налоги на приобретение транспортных средств), а также использование природных ресурсов или земли, зданий и сооружений. Помимо этого существует ряд других государственных налогов и пошлин, например, разрешение на осуществление определенной деятельности, а также фондов, формируемых под определенные цели. Прямые субсидии направляются на производство, выпуск или использование факторов производства. Следует отметить, что действующая система налогообложения имеет широкий диапазон и различную налоговую базу, вследствие этого ставка прямых налогов и субсидий существенно варьирует от сектора к сектору. Поскольку в Межотраслевом балансе приводятся данные об общих доходах и расходах по всем данным налогам, для расчета чистой налоговой ставки по всем прямым налогам и субсидиям была использована эта информация (табл. 1)¹.

Помимо уже упомянутых выше прямых налогов, экспорт четырех отраслей (нефтяной, химической и нефтехимической, пищевой (алкогольные напитки) промышленности и сельского хозяйства (рыба, ракообразные и моллюски) также облагается экспортными пошлинами. При расчетах была использована официальная ставка данных пошлин, скорректированная в соответствии с нашей общей схемой (табл. 1).

Косвенные налоги на товары включают налог на добавленную стоимость (НДС), акцизные сборы, налог с оборота, налоги за пользование дорогами и автотранспортными средствами, взносы в фонды, образуемые для содержания, технического обслуживания и ремонта жилья, взносы в фонды поддержки сельского хозяйства, а также таможенные сборы. Косвенные субсидии выделяются на потребление ряда товаров и услуг, например, сельскохозяйственной продукции, жилищно-коммунальных услуг. Для определения соответствующих налоговых ставок была применена следующая процедура: во-первых, ставка НДС была взята в соответствии с белорусским налоговым законодательством и скорректирована для ряда отраслей с учетом налоговых льгот; во-вторых, для стран вне СНГ были использованы такие же импортные тарифы РНБ². Далее из всех прямых налогов и субсидий, приведенных в Межотраслевом балансе, были вычтены доходы, полученные от НДС и импортных тарифов. Полученные чистые доходы от всех оставшихся косвенных налогов и субсидий использовались для расчета по ним чистой ставки налогов/субсидий (с совокупным спросом, взятым из Межотраслевого баланса, так же, как и соответствующая налоговая база). Полученные налоговые ставки приведены в табл. 1.

¹ Предполагается, что эти чистые налоги/субсидии являются прямыми налогами/субсидиями на использование труда и капитала в производстве. Отрицательная ставка, например, для сельского хозяйства означает чистые субсидии.

² Импорт из стран, которые не попадают под РНБ, является незначительным и не рассматривается при анализе.

Согласно Межотраслевому балансу, чистые налоговые доходы/субсидии на производство указывают на незначительную поддержку сельского хозяйства, в то время как в соответствии с государственным бюджетом прямые и непрямые субсидии сельскому хозяйству превышают налоговые доходы почти в два раза¹ и практически 80% от прямой поддержки предоставляется в форме прямых субсидий. Поэтому была проведена корректировка базы данных, с целью учета вышеприведенной информации, однако при этом чистый баланс прямой и непрямой поддержки был сохранен на том уровне, который указан в Межотраслевом балансе.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Как уже отмечалось ранее, повышение цен на газ, импортируемый из России в 2004 г., принимается в качестве первоначального сценария при моделировании, по отношению к которому рассматриваются последствия вступления Беларуси в ВТО в последующих сценариях. В частности, исследуется, в какой степени присоединение к ВТО может смягчить или даже компенсировать негативные последствия, вызванные увеличением цен на энергоносители. При моделировании предполагается, что существуют три основных направления влияния членства Беларуси в ВТО на белорусскую экономику: сокращение импортных тарифов, реформа системы налогообложения, а также улучшение доступа белорусских товаров на экспортные рынки. Для оценки влияния, оказываемого каждым из этих эффектов, их моделирование проводится отдельно согласно четырем сценариям, а затем в последнем сценарии рассчитывается суммарный эффект. Таким образом, рассматриваются следующие сценарии:

Сценарий 1: Повышение цен на импортируемый газ на 25%.

Сценарий 2: Повышение на импортируемый газ плюс членство в ВТО, предполагающее комбинированный эффект от снижения импортных тарифов, улучшения доступа на экспортные рынки, корректировка существующей системы налогообложения.

Для исследования каждого из вышеприведенных направлений влияния членства в ВТО далее моделируются:

Сценарий 3: Сокращение РНБ тарифа на импорт на 60%².

¹ Например, государственная поддержка сельского хозяйства в 2002 г. составила BYR 691,5 млрд, в то время как налоговые поступления составили за соответствующий период только BYR 360 млрд.

² Поскольку информация об обязательствах, которые возьмет на себя Беларусь по сокращению тарифов, недоступна, для расчетов использовалось предположение о 60%-м сокращении тарифов.

Сценарий 4: Улучшение доступа химической продукции на экспортные рынки стран вне СНГ и как следствие этого рост экспортных цен (экзогенных) на 10%.

Сценарий 5: Реформа системы налогообложения:

Сценарий 5a: Реформа системы налогообложения с целью наполнения бюджета и повышения эффективности бюджетного администрирования (гармонизация налогообложения, ликвидация системы освобождения от налогов), а также с целью выполнения обязательств, взятых при вступлении в ВТО (сокращение субсидий):

- прямые налоги на деятельность устанавливаются на уровне 5% для всех секторов;
- для сельского хозяйства сохраняются прямые субсидии на уровне 5%;
- НДС является единственным косвенным налогом на товары и устанавливается на одинаковом уровне без привилегий и исключений¹;
- все экспортные пошлины сокращаются на 50%.

Сценарий 5b: Реформа налогообложения, не предполагающая сокращения экспортных пошлин.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В исследовании мы используем подход, основанный на сравнительном статическом моделировании, для количественного определения и сопоставления эффектов, вызванных ростом цен на импортируемый газ, а также изменением торговой и налоговой политики. Данный подход позволяет установить различие между равновесием, установившимся до изменения цен, а также налоговой и торговой политики (точка отсчета) и новым равновесием, которое достигается, после того как экономика полностью приспособляется к новому уровню цен и изменению в системе налогообложения и внешней торговли. Как правило, процесс приспособления к изменяющимся условиям длится от 10 до 15 лет.

Общэкономические эффекты

В табл. А1 приведены результаты моделирования общэкономических эффектов. Как и ожидалось, более высокие цены на газ, импортируемый из России (сценарий 1), приводят к негативным последствиям для белорусской экономики. Согласно расчетам, статические потери благосостояния равны 1.5% потребления, а снижение ВВП составляет 1.2%. Соответственно доходность факторов производства снижается на 1.3% как для труда, так и

¹ В модели ставка НДС скорректирована таким образом, чтобы гарантировать постоянное предоставление общественных благ в реальном исчислении.

капитала, в то время как цены производителей и потребителей увеличиваются на 1.4% и 0.2% соответственно.

Следующий этап моделирования (сценарий 2) показывает, в какой степени членство в ВТО может смягчить потери благосостояния, вызванные ростом цен на энергоносители. Как свидетельствуют результаты вычислений, суммарный эффект от членства в ВТО, являющийся следствием сокращения импортных тарифов, улучшения доступа на экспортные рынки и реформы системы налогообложения, более чем превосходит потери, вызванные ростом цен на импортируемый газ. В частности, выигрыш благосостояния достигает 1.6% потребления, также отмечается рост ВВП (3.4%). Помимо этого, на 3% возрастает доход на капитал, однако, уровень заработной платы снижается на 0.6% в связи с сокращением доходов от экспорта в трудоемких отраслях (более подробно причины этого будут рассмотрены при описании эффектов, возникающих в отдельных отраслях). Таким образом, спрос на труд по отношению к капиталу сокращается. В результате проведения реформы налогообложения и роста стоимости импортируемой нефти наблюдается увеличение потребительских цен на 3.4% и падение цен производителей вследствие снижения импортных тарифов, вызывающего усиление конкуренции между отечественными и импортными товарами, а также уменьшение стоимости промежуточной продукции. В конечном счете, рост экспорта и импорта составляет 12%.

Как уже отмечалось ранее, сценарий 2 описывает суммарный эффект от трех основных направлений влияния членства Беларуси в ВТО. Однако особый интерес представляет анализ каждого из данных направлений, результаты которого могут иметь практическую значимость при выработке политики в ходе проведения переговоров. Поэтому далее, в сценариях 3–5, рассматриваются эффекты, вызываемые влиянием каждого из трех вышеуказанных направлений, взятых по отдельности.

Если произойдет только снижение импортных тарифов (сценарий 3), относительные цены на импорт уменьшатся, и, как следствие этого, уровень цен внутренних производителей снизится на 1.5%. Однако в то же время правительство, стремясь компенсировать сокращение доходов от поступления импортных тарифов (их доля в государственном бюджете уменьшится с 10% до 5%), увеличивает косвенные налоги (доля поступлений от косвенных налогов возрастает с 50% до 55%), препятствуя снижению цен потребителей. Вследствие этого индекс цен потребителей практически остается неизменным.

Возросший спрос на импорт, вызванный более низкими импортными тарифами, а следовательно и на валюту, стимулирует рост экспорта. В результате как импорт, так и экспорт увеличиваются на 2.5%, ВВП — на 0.3%, а уровень заработной платы — на 0.8%. В противоположность этому доход на капитал немного снижается (0.4%). Следствием практически неизмен-

ных потребительских цен и незначительного роста заработной платы является рост благосостояния потребителей только на 0.4% по сравнению с 3.4% в сценарии 2.

В сценарии 4 исследуется влияние улучшения доступа химической и нефтехимической продукции на экспортные рынки стран вне СНГ. Поскольку химическая продукция составляет почти 15% от объема экспорта, улучшение ее доступа на экспортные рынки приводит к увеличению общих объемов экспорта (1.3%) и, соответственно, импорта (1.2%). Вследствие этого рост ВВП составляет 0.8%. Поскольку химическая и нефтехимическая промышленность является капиталоемкой, рост ее экспорта приводит к тому, что капитал становится относительно дефицитным и доход на капитал повышается на 1.2%.

Сценарии 5a и 5b описывают результаты проведения реформы налогообложения соответственно включающей и не включающей сокращения экспортных тарифов. С точки зрения общеэкономических эффектов, изменение налоговой системы и сокращение экспортных тарифов на нефть и продукты ее переработки на 50% (сценарий 5a) приводит к росту роста экспорта на 8%, ВВП — на 3.3% и повышает благосостояние потребителей на 1.7%. С расширением экспорта данных продуктов, являющихся очень капиталоемкими, возрастает спрос на капитал относительно спроса на труд. Поэтому доход на капитал возрастает на 3.6%, что вызывает рост доходов потребителей и, следовательно, уровня их благосостояния. Помимо этого, рост экспорта также ведет к снижению обменного курса на 2.5%.

В том случае, если реформа налогообложения не предусматривает снижения экспортных тарифов (сценарий 5b) общеэкономические эффекты будут гораздо менее выраженными. Рост экспорта и импорта составляет только 3%. Несмотря на то что этого оказалось достаточно для увеличения ВВП на 2.2%, благосостояние потребителей, так же как и относительные цены на факторы производства, остались практически без изменений.

Эффекты, возникающие в отраслях

Эффекты, которые вызывает каждый из вышеприведенных сценариев в отраслях, зависят от структуры их производства и уровня протекционизма. Совершенно очевидно, что в сценарии 1, предусматривающем повышение цен на импортируемый газ, негативному влиянию будут подвержены в первую очередь отрасли, имеющие высокую долю газа в промежуточном потреблении. Поэтому наибольшее сокращение выпуска наблюдается в электростанциях и теплоэнергетике, химической и нефтехимической, а также стекольной и фарфоро-фаянсовой промышленности (табл. А2).

Сокращение импортных тарифов, согласно сценарию 3, затронет прежде всего отрасли с высоким уровнем протекционизма. Как свидетельству-

ют результаты анализа, в секторах со средневзвешенным уровнем адвалорного импортного тарифа, превышающим 10% (лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность, легкая промышленность, а также другие отрасли промышленности), наблюдается наибольший спад производства (табл. А2). Вместе с тем, поскольку рост импорта подразумевает увеличение экспорта вследствие снижения обменного курса, в ряде секторов также может наблюдаться рост производства. Например, это характерно для машиностроения и металлообрабатывающей промышленности, в которой очень велика доля промежуточного потребления в общих издержках (т.е. отрасль получает выигрывает от более низких цен производителей), экспортируется большая часть произведенной продукции и отмечается умеренный уровень протекционизма.

Как и ожидалось, экспорт преимущественно растет в машиностроении и металлообработке (табл. А3). Напротив, наибольшее увеличение импорта наблюдается в стекольной и фарфоро-фаянсовой, легкой, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также в сельском хозяйстве и других отраслях промышленности (табл. А4).

Очевидно, что улучшение доступа на рынки продукции химической и нефтехимической промышленности (сценарий 4) приводит к росту объемов ее производства и экспорта (17% и 28% соответственно, табл. А3, А4).

Установление прямых налогов для всех отраслей на уровне 5% при реформе налогообложения (сценарии 5a и 5b) ведет к уменьшению объемов производства, в первую очередь, в отраслях получающих субсидии (сельское хозяйство и, в меньшей степени, легкая промышленность для обоих сценариев, табл. А2). Сокращению сельскохозяйственного производства соответствует существенный рост импорта (20%). В то же время отрасли, в которых ставка налогообложения составляла 5%, увеличивают объемы производства¹.

Несомненно, секторальные эффекты для нефтяной, угольной и другой топливной промышленности при сценариях 5a и 5b существенно различаются (табл. А2, А3 и А4). Если экспортные пошлины сокращаются на 50% (сценарий 5a) нефтяная, угольная и другая топливная промышленность, а также в меньшей степени химическая и нефтехимическая промышленность получают значительный выигрывает. Объем их производства существенно увеличивается (23% и 10%), в основном вследствие роста экспорта (53% и 11%). Если экспортные пошлины не сокращаются, то наблюдаются значительно более медленные темпы роста производства и экспорта (5% и 6% соответственно для нефтяной, угольной и другой топливной промышлен-

¹ Нефтяная, угольная и другая топливная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность, пищевая промышленность (табл. 1).

ности, а также 7% и 8% соответственно для химической и нефтехимической промышленности). Следствием существенного расширения экспорта является приток валюты в Беларусь, вызывающий снижение реального обменного курса на 2.5%. В результате сокращаются доходы от экспорта. Это особенно затрагивает лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную, а также легкую промышленность, которые экспортируют большую часть произведенной продукции, но не получают выгод от снижения экспортных тарифов (поскольку их экспорт не облагается пошлинами). Поэтому, согласно сценарию 5a, в данных отраслях наблюдается существенное снижение объемов производства и экспорта.

Сценарии 5a и 5b отличаются также доходностью факторов производства. Поскольку нефтяная, угольная и другая топливная промышленность являются относительно капиталоемкими, а лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и легкая промышленность относительно трудоемкими, спрос на капитал и его доходность растет более быстрыми темпами при реализации сценария 5a.

Географическое распределение торговли

Членство в ВТО также оказывает влияние на географическое распределение торговли (табл. А5). Вследствие улучшения доступа на экспортные рынки и реформы налогообложения доля стран вне СНГ (РНБ) в экспорте Беларуси увеличивается на 5 процентных пунктов и составляет 50%. В свою очередь, из-за снижения импортных тарифов доля стран вне СНГ в импорте увеличивается с 37 до 40%.

ВЫВОДЫ

Общэкономические эффекты от различных сценариев свидетельствуют о том, что повышение цен на импортируемый газ, проводимая торговая политика, ограничение доступа белорусских товаров на экспортные рынки, а также система налогообложения являются причиной значительных искажений, наблюдаемых в экономике Беларуси. В результате моделирования было установлено, что статические потери благосостояния равны 1.5% потребления, а снижение ВВП составит 1.2%. Однако результаты вычислений показывают, что суммарный эффект от членства в ВТО, являющийся следствием сокращения импортных тарифов, улучшения доступа на экспортные рынки и реформы системы налогообложения более чем превосходит потери, вызванные ростом цен на импортируемый газ. Если взять комбинированный эффект от повышения цен и вступления в ВТО, то выигрывает благосостояния достигает 1.6% потребления, также отмечается рост ВВП (3.4%). Помимо этого, на 3% возрастает доход на капитал. Следует

иметь в виду, что наиболее важным моментом в реформе налогообложения является снижение экспортных тарифов на 50%. Однако белорусские экспортные тарифы устанавливаются в соответствии с российскими, поскольку страны являются членами ЕврАзЭ и должны координировать свою тарифную политику. Принимая во внимание тот факт, что Россия в ближайшее время не планирует снижения экспортных тарифов, маловероятно, что Беларусь сможет сократить или отказаться от них. Вместе с тем, результаты моделирования показывают, что в том случае, если реформа налогообложения не предусматривает снижения экспортных тарифов, общеэкономические эффекты гораздо менее выражены, например, практически не происходит рост благосостояния потребителей.

Членство в ВТО оказывает также влияние на географическое распределение торговли. Доля стран вне СНГ (РНБ) в экспорте Беларуси увеличивается до 50% вследствие улучшения доступа на экспортные рынки и реформы налогообложения, в то же время доля этих же стран в импорте вследствие снижения импортных тарифов возрастает с 37 до 40%.

Несмотря на то что эффекты, которые вызывает каждый из рассматриваемых сценариев, в отраслях существенно различаются, можно выделить ряд тенденций. Основной выигрыш получают нефтяная, угольная и прочая топливная промышленность, а также химическая и нефтехимическая промышленность, прежде всего за счет реформы налогообложения, предусматривающей снижение ставки прямых налогов, ликвидацию субсидий и налоговых привилегий. Положительные эффекты будут выражены еще сильнее, если одновременно будут сокращены экспортные пошлины. В то же время в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, а также легкой промышленности будет наблюдаться сокращение производства. Согласно проведенным расчетам, основными причинами этого являются снижение импортных тарифов в сочетании с ростом экспорта в других отраслях, например, нефтяной, угольной и прочей топливной промышленности, а также химической и нефтехимической промышленности; последняя из вышеназванных причин к тому же приводит к снижению реального обменного курса и, следовательно, к сокращению экспортных доходов.

В заключение следует отметить, что Россия находится на заключительном этапе вступления в ВТО. Данный факт предполагает, что цены на энергоносители для Беларуси неизбежно будут возрастать. В данной работе с использованием методов количественного анализа показывается, что выгоды Беларуси от вступления в ВТО, будут, несомненно, выше издержек. Поскольку в наибольшей степени данные выгоды связаны с реформой системы налогообложения, предусматривающей снижение экспортных тарифов, ее проведение является одним из наиболее важных условий для максимизации положительных эффектов от вступления в ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

- Armington, P. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. International Monetary Fund Staff Paper 16, Washington D.C.
- de Melo, J. (1988). Computable General Equilibrium Models for Trade Policy Analysis in Developing Countries: A Survey. Journal of Policy Modeling, Vol. 10.
- Devarajan, S. and Robinson, S. (2002). The Influence of Computable General Equilibrium Models on Policy. TMD Discussion Paper No. 98. IFPRI, Washington D.C.
- Francois, J.F. and C.R. Shiells (1994). Modeling Trade Policy: Applied General Equilibrium Models of North American Free Trade», Cambridge University Press.
- Jensen, J., Rutherford, T., Tarr, D. (2003). Economy-wide and sector effects of Russia's Accession to the WTO. Mimeo.
- Pavel, F. (2001). Success and Failure of Post-Communist Transition. Shaker Verlag, Achen.
- Pyatt, G. and Round, J.I. (1985). Social Accounting Matrices: A Basis for Planning. Washington D.C.
- Rutherford, T. and Paltsev, S. (1999). From an Input-Output Table to a General Equilibrium Model: Assessing the Excess Burden of Indirect Taxes in Russia. Draft, University of Colorado.
- Shoven, J.B. and J. Whalley (1992). Applying General Equilibrium. Cambridge University Press.

ДААННЫЕ

- Национальные счета Республики Беларусь. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, Минск, 2004.
- Межотраслевой баланс производства и использования товаров и услуг за 2002 г. Внешняя торговля Республики Беларусь в 2002 г. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, Минск, 2003.

Таблица А1. Общэкономические эффекты вступления Беларуси в ВТО

Показатели	Этапная точка		Рост цен на нефть и членство в ВТО	Членство в ВТО:			
	- 0 -	- 1 -		Снижение импортных тарифов	Улучшение доступа на эксл. рынки	Экспортные тарифы снижаются	Реформа налогообложения
Благосостояние (Эквивалентная вариация, изменение в %)	-	-1,5	1,6	0,4	1,0	1,7	0,3
ВВП (%)	-	-1,2	3,4	0,3	0,8	3,3	2,2
Тарифные доходы (доля в гос. бюджете)	10%	10%	4%	5%	10%	9%	9%
Косвенные налоги (доля в гос. бюджете)	50%	50%	60%	55%	50%	55%	51%
Индекс цен потребителей (изменение в %)	-	0,2	3,4	0,0	0,0	2,8	2,7
Индекс цен производителей (изменение в %)	-	1,3	-0,2	-1,5	0,1	-0,4	0,1
Реальный обменный курс (изменение в %)	-	0,3	-2,8	-0,6	-0,2	-2,4	-1,2
Доходность факторов производства (изменение в %):							
- Доходность капитала (средняя)	-	-1,3	3,0	-0,4	1,2	3,6	0,0
- Заработная плата	-	-1,3	-0,6	0,8	0,7	-0,8	-0,2
Общий объем экспорта (BYR млрд.)	16694	16789	18793	17121	16911	18026	17288
Общий объем импорта (BYR млрд.)	17611	17706	19710	18038	17827	18942	18205
Экспорт (изменение в %)	-	0,6	12,6	2,6	1,3	8,0	3,6
Импорт (изменение в %)	-	0,5	11,9	2,4	1,2	7,6	3,4

Источник: расчеты авторов.

Таблица А2. Влияние вступления в ВТО на объем производства по видам деятельности

Показатели	Этапная точка		Рост цен на нефть	Рост цен на нефть и членство в ВТО	Членство в ВТО:		
	- 0 -	- 1 -			Снижение импортных тарифов	Улучшение доступа на эксл. рынки	Реформа налогообложения
Объем производства	1,00	0,95	0,97	1,00	1,01	1,02	1,02
Электроэнергия	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Газовая промышленность	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
НЕФТЯНАЯ, УГОЛЬНАЯ И ПРОЧАЯ ТОПИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	1,00	1,00	1,23	1,00	1,00	1,23	1,05
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,00	0,96	1,24	0,99	1,17	1,10	1,07
Машиностроение и металлообработка	1,00	1,01	1,06	1,07	0,95	1,03	1,08
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,00	1,01	0,88	0,96	0,97	0,93	0,98
Промышленность строительных материалов, включая стеновую и фарфоро-фаянсовую промышленность	1,00	0,96	0,96	0,98	0,97	1,03	1,05
Легкая промышленность	1,00	1,02	0,89	0,98	0,97	1,02	0,97
Пищевая промышленность	1,00	1,00	1,01	0,99	0,99	1,02	1,03
Другие отрасли промышленности	1,00	0,99	1,02	1,00	1,00	0,98	0,99
Строительство	1,00	0,99	1,00	0,95	0,99	1,02	1,01
Сельское хозяйство	1,00	1,00	0,93	0,98	0,99	0,96	0,96
Лесная хозяйство	1,00	1,02	1,01	0,99	1,00	0,96	0,97
Транспорт	1,00	1,01	0,99	0,99	1,00	0,99	0,99
Связь	1,00	1,01	0,99	0,99	1,00	1,00	1,00
Торговля, общественное питание и МТС	1,00	1,00	1,01	0,99	1,00	1,02	1,02
Гостиницы и гостиницестроения	1,00	0,99	1,04	1,00	1,00	1,04	1,03
Информационно-аналитическое обслуживание	1,00	1,01	0,99	1,00	0,99	0,99	1,00
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	1,00	0,99	0,93	1,00	1,00	0,95	0,95
Здравоохранение, физическая культура, соц. обесп. ешение	1,00	1,00	0,92	1,00	0,99	0,93	0,93
ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И КУЛЬТУРА	1,00	1,00	0,97	1,00	1,00	0,97	0,97
ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	1,00	1,01	0,97	0,99	1,00	0,97	0,98
Управление и оборона	1,00	1,00	0,96	1,00	1,00	0,96	0,97
Общественные организации	1,00	0,98	0,92	1,01	1,00	0,93	0,92

Источник: расчеты авторов.

Таблица 43. Влияние вступления в ВТО на экспорт

Показатели	Эталонная точка	Рост цен на нефть и ВТО	Членство в ВТО				Экспортные тарифы снижаются	Экспортные тарифы снижаются
			Снижение тарифов	Улучшение доступа на экст. рынки	Реформа налогообложения	Экспортные тарифы снижаются		
	-0-	-1-	-2-	-3-	-4-	-5а-	-5б-	
Экспорт								
Электроэнергия и тепловая энергия	1.00	0.70	0.64	0.69	0.95	0.96	0.99	
Газовая промышленность	1.00	0.38	0.36	1.00	0.98	0.97	0.97	
НЕФТЯНАЯ, УГОЛЬНАЯ И ПРОЧАЯ ТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ								
Химическая и нефтехимическая промышленность	1.00	1.00	1.52	1.00	0.99	1.53	1.06	
Машиностроение и металлообработка	1.00	0.96	1.37	1.00	1.28	1.11	1.08	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1.00	1.01	1.07	1.09	0.95	1.03		
Промышленность строительных материалов, включая стекловую и фарфоро-фаянсовую промышленность	1.00	1.01	0.87	0.98	0.96	0.91	0.97	
Легкая промышленность	1.00	0.92	0.94	0.99	0.97	1.06	1.10	
Пищевая промышленность	1.00	1.03	0.88	1.01	0.95	0.89	0.96	
Другие отрасли промышленности	1.00	1.01	1.01	1.01	0.98	1.01	1.03	
Строительство	1.00	1.01	0.92	1.01	0.97	0.93	0.96	
Сельское хозяйство	1.00	1.02	0.91	0.99	0.97	0.96	0.96	
Транспорт	1.00	1.03	0.84	1.03	0.98	0.81	0.83	
Связь	1.00	1.06	0.92	0.99	0.98	0.90	0.93	
Торговля, общественное питание и материально-техническое снабжение	1.00	1.03	0.83	0.98	0.97	0.85	0.87	
Информационно-вычислительное обслуживание	1.00	1.05	0.72	0.99	0.98	0.71	0.76	
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	1.00	1.05	0.88	0.98	0.97	0.89	0.93	
Здравоохранение, физическая культура, социальные услуги	1.00	0.98	0.94	0.96	0.97	1.00	1.03	
Обеспечение	1.00	1.02	0.74	0.97	0.96	0.78	0.80	
ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И КУЛЬТУРА	1.00	1.04	0.71	0.96	0.96	0.74	0.77	
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	1.00	1.04	0.77	0.96	0.97	0.80	0.81	
Управление и оборона	1.00	1.05	0.71	0.97	0.96	0.73	0.75	

Источник: расчеты авторов.

Таблица 44. Влияние вступления в ВТО на импорт

Показатели	Эталонная точка	Рост цен на нефть и ВТО	Членство в ВТО				Экспортные тарифы снижаются	Экспортные тарифы снижаются
			Снижение тарифов	Улучшение доступа на экст. рынки	Реформа налогообложения	Экспортные тарифы снижаются		
	-0-	-1-	-2-	-3-	-4-	-5а-	-5б-	
Импорт								
Электроэнергия и тепловая энергия	1.00	1.28	1.53	1.03	1.08	1.09	1.06	
Газовая промышленность	1.00	1.14	1.21	1.00	1.02	1.03	1.03	
НЕФТЯНАЯ, УГОЛЬНАЯ И ПРОЧАЯ ТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ								
Химическая и нефтехимическая промышленность	1.00	1.00	1.22	1.00	1.01	1.22	1.01	
Машиностроение и металлообработка	1.00	1.00	1.08	1.01	1.04	1.03	1.02	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1.00	1.00	1.04	1.03	0.99	1.02	1.03	
Промышленность строительных материалов, включая стекловую и фарфоро-фаянсовую промышленность	1.00	0.99	1.09	1.03	1.01	1.05	1.04	
Легкая промышленность	1.00	1.05	1.16	1.10	1.02	0.99	0.96	
Пищевая промышленность	1.00	0.99	1.10	1.07	1.01	1.03	1.01	
Другие отрасли промышленности	1.00	0.98	1.10	1.02	1.02	1.07	1.03	
Строительство	1.00	0.99	1.21	1.15	1.02	1.04	1.02	
Сельское хозяйство	1.00	0.97	1.14	1.01	1.04	1.12	1.07	
Транспорт	1.00	0.97	1.25	1.09	1.02	1.17	1.13	
Связь	1.00	0.94	1.22	1.00	1.04	1.24	1.14	
Торговля, общественное питание и материально-техническое снабжение	1.00	0.97	1.24	0.99	1.03	1.23	1.20	
Информационно-вычислительное обслуживание	1.00	0.97	1.45	0.99	1.01	1.48	1.38	
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	1.00	0.96	1.13	1.02	1.03	1.12	1.09	
Здравоохранение, физическая культура, социальные услуги	1.00	1.00	0.91	1.06	1.03	0.88	0.85	
Обеспечение	1.00	0.98	1.16	1.02	1.03	1.14	1.11	
ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И КУЛЬТУРА	1.00	0.96	1.32	1.04	1.04	1.28	1.25	
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	1.00	0.98	1.25	1.04	1.02	1.21	1.21	
Управление и оборона	1.00	0.96	1.32	1.03	1.04	1.29	1.25	

Источник: расчеты авторов.

Таблица А5. Влияние вступления в ВТО на географическое распределение торговли

Показатели	Членство в ВТО						
	Эталонная точка	Рост цен на нефть	Рост цен на нефть и членство в ВТО	Снижение импортных тарифов	Улучшение доступа на экспортных рынках	Реформа налогообложения	
						экспортные тарифы снижаются	экспортные тарифы не снижаются
	- 0 -	- 1 -	- 2 -	- 3 -	- 4 -	- 5а -	- 5б -
Экспорт							
Страны СНГ (зона свободной торговли)	0.55	0.54	0.50	0.55	0.53	0.50	0.55
Страны вне СНГ (РНБ)	0.45	0.46	0.50	0.45	0.47	0.50	0.45
Импорт							
Страны СНГ (зона свободной торговли)	0.63	0.63	0.60	0.58	0.63	0.64	0.63
Страны вне СНГ (РНБ)	0.37	0.37	0.40	0.42	0.37	0.36	0.37

Источник: расчеты авторов.

Приложение В

Таблица В1. Классификация видов деятельности и товаров в модели и Межотраслевым балансе производства и использования товаров и услуг

a01	- Электроэнергия и теплоэнергия	- Электроэнергия и теплоэнергия
a03	- Газовая промышленность	- Газовая промышленность
a05	- НЕФТЯНАЯ, УГОЛЬНАЯ И ПРОЧАЯ ТОПЛИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	- Нефтяная промышленность - Угольная промышленность - прочая топливная промышленность
a08	- Химическая и нефтехимическая промышленность	- Химическая и нефтехимическая промышленность
a09	- Машиностроение и металлообработка	- Машиностроение и металлообработка - Черная металлургия - Цветная металлургия
a10	- Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	- Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
a11	- Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность	- Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность
a12	- Легкая промышленность	- Легкая промышленность
a13	- Пищевая промышленность	- Пищевая промышленность
a14	- Другие отрасли промышленности	- Другие отрасли промышленности
a15	- Строительство	- Строительство
a16	- Сельское хозяйство	- Сельское и лесное хозяйство
a18	- Транспорт	- Транспорт
a19	- Связь	- Связь
a20	- Торговля, общественное питание и МТС	- Торговля и общественное питание, МТС
a23	- Геология и гидрометеорология	- Геология и гидрометеорология
a24	- Информационно-вычислительное обслуживание	- Информационно-вычислительное обслуживание - Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка - прочие виды деятельности по производству товаров
a26	- ЖКХ и бытовое обслуживание	- ЖКХ и бытовое обслуживание
a27	- здравоохранение, физич. культура, соц. обеспечение	- здравоохранение, физич. культура, соц. обеспеч
a28	- ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА И КУЛЬТУРА	- Образование - Культура и искусство - Наука
a31	- ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ	- Операции с недвижимым имуществом - Финансы, кредитование и страхование
a32	- Управление и оборона	- Управление и оборона
a33	- Общественные организации	- Общественные организации

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ ПО ПРИСОЕДИНЕНИЮ БЕЛАРУСИ К ВТО

Прудников Василий Антонович*

ВВЕДЕНИЕ

Сельское хозяйство является одной из наиболее важных отраслей народного хозяйства Беларуси. Его доля в валовом внутреннем продукте превышает 12%. Здесь работает более 430 тыс. чел., или 11% от общего количества занятых в экономике. Проживает в сельской местности 3,0 млн чел. — почти третья часть населения страны.

Экономическая значимость отрасли дополняется социальными аспектами. Затраты на продукты питания в структуре денежных расходов населения превысили 50%, в том числе потребительских — 55%. Поэтому не случайно сельское хозяйство, наряду с экспортом, наукой и жилищным строительством, входит в число приоритетов государства.

Следует отметить, что во время существования Советского Союза, специализируясь на выращивании льна и картофеля, производстве мясных и молочных продуктов, Беларусь занимала значительное место в межрегиональном разделении труда. За счет республиканских централизованных поставок формировалось до 15% общесоюзного фонда молока и 30% картофеля, тогда как население Беларуси составляло 3,3% населения СССР. Для обеспечения животноводства, характеризующегося большой концентрацией животноводческих комплексов, в республику ввозилось более 3 млн т зерна.

Либерализация внешней торговли в СНГ привела к тому, что его сельское хозяйство, ориентированное на использование дешевых энергоносителей (достаточно сказать, что по сравнению с 1990 г. в Беларуси цены на энергоносители выросли в 14–55 раз больше, чем на продукцию животноводства), оказалось зачастую неспособным конкурировать с дотируемым экспортом продукции Евросоюза, США, а также стран, находящихся в гораздо лучших природно-климатических условиях — Австралии, Новой Зеландии, Канады, а в последние годы и таких, как Китай, Польша, страны Балтии. Традиционные экономические связи предприятий республики оказались разрушенными.

* Начальник Главного управления внешнеэкономической деятельности Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

В связи с этим закономерным явилось сокращение сельскохозяйственного производства. Однако оно не было катастрофическим, а начиная с 1996 г., производство удалось стабилизировать, и сейчас уже определенно можно говорить о наметившемся росте.

Достаточно сказать, что валовой сбор зерна в 2004 г. превысил 7 млн т, урожайность составила 33 ц/га; производство сахарной свеклы за последние 2 года увеличилось более чем в 2 раза и достигло 3 млн т, значительно увеличилось производство льноволокна, маслосемян рапса, картофеля, производство кормов, и на этой основе удой молока на корову в 2004 г. превысит 3 тыс. кг. По производству молока и мяса Беларусь вышла на уровень 1995 г. Экспортные поставки продукции АПК в 2004 г. превысили USD 500 млн США, т. е. увеличились за два последних года в 2,5 раза.

В Беларуси предпринимаются многие меры по преодолению негативных тенденций, повышению экономической эффективности АПК. Осуществляется постепенный переход к рыночным отношениям на макро- и микроуровнях посредством преобразования имущественных, трудовых и земельных отношений. Усиливаются рыночные принципы ценообразования на продукцию сельскохозяйственного происхождения. Регулирование цен осуществляется в основном посредством использования экономических рычагов. В 2004 г. сокращены объемы государственного заказа на сельскохозяйственную продукцию, сужен до минимума перечень социально значимых товаров, цены на которые контролируются государством.

Разработана и реализуется Программа совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2005 гг. Главная ее цель — создание высокоэффективной и конкурентоспособной экономической системы в отрасли на основе прежде всего преобразования действующих неэффективных предприятий в структуры рыночного типа, ориентированные в своей деятельности на покупательский спрос и получение прибыли.

В ходе реформирования агропромышленного производства на месте бывших неэффективных предприятий создаются новые гибкие структуры рыночного типа, а с их участием — акционерные общества, холдинги, аграрные финансово-промышленные группы и другие, основанные на принципах частной собственности.

Составной частью проводимой в стране аграрной реформы является земельная реформа. За последние годы принят ряд законодательных актов, позволивших упорядочить регулирование земельных отношений и на этой основе создать условия для рационального использования земли. Это прежде всего, Кодекс Республики Беларусь о земле и Закон Республики Беларусь «О платежах за землю», позволившие ввести в стране платное землепользование для всех пользователей независимо от форм собственности и хозяйствования. В основу ставок земельного налога положен учет качества и местоположения участка.

В Беларуси созданы условия для развития крестьянских (фермерских) хозяйств. Для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства может выделяться до 100 га сельскохозяйственных угодий в пожизненное наследуемое пользование. При необходимости хозяйство может быть расширено за счет аренды. При этом не установлено ограничений размера землепользования. Вместе с тем развитие крестьянских (фермерских) хозяйств идет неоднозначно. Они производят только около 0.6% товарной продукции сельского хозяйства. Основной удельный вес товарной продукции дают крупные предприятия.

Преодоление негативных последствий развития сельского хозяйства потребовало коренных государственных мер. В этой связи в 2004 г. закончена разработка Программы социально-экономического развития и возрождения села на 2004–2010 гг., которая уже одобрена Правительством.

Программа включает комплекс мер по расширению в сельской местности сети учреждений образования и здравоохранения, активизации жилищного строительства, развитию транспортных коммуникаций, связи, систем газо- и водоснабжения.

В производственной сфере ставится задача наряду с дальнейшей реструктуризацией сельского хозяйства обеспечить ускоренное развитие не сельскохозяйственных видов производств, в том числе таких, как народные промыслы и ремесла, сельский туризм и т. д.

Политика в области сельского хозяйства Беларуси в последние годы направлена на преодоление последствий экономических противоречий, связанных с кризисом переходного периода. Она выступает одним из основных факторов обеспечения национальной продовольственной безопасности и возрождения сельских территорий.

ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПРИСОЕДИНЕНИЮ К ВТО

Присоединение Республики Беларусь к Всемирной торговой организации рассматривается как важнейший шаг в направлении интеграции в мировую экономику, открытости экономики и прозрачности внешней политики, придания, в конечном итоге, должного динамизма движению товаров, услуг и капиталов. Поэтому заслуживает одобрения позиция МИДа республики, который без спешки, более десяти лет, ведет переговорный процесс по вступлению в ВТО.

Вступление в ВТО предполагает присоединение на тех или иных условиях к основным соглашениям, которых порядка двадцати.

К сельскому хозяйству относятся следующие соглашения:

1. Соглашение по сельскому хозяйству.
2. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер.
3. Соглашение в области технических барьеров.

Основные блоки вопросов на переговорах:

1. Размер внутренней поддержки сельского хозяйства.
2. Доступ товаров на рынок, т.е. уровень таможенных пошлин.
3. Приведение законодательства Республики Беларусь к требованиям ВТО.

По вопросам государственной поддержки вопросы ведутся по двум направлениям:

– **признание размера нашей «желтой корзины» на уровне USD 500 млн с поэтапным сокращением в течение 6-летнего периода до USD 403 млн**

«Желтая корзина» включает в себя 14 направлений по дотированию АПК.

1. Прямые фиксированные доплаты за реализованную продукцию.
2. Компенсация затрат по приобретению семян и компенсационные выплаты на приобретение молодняка сельскохозяйственных животных и птицы.
3. Субсидии на приобретение и ремонт специализированной сельскохозяйственной техники и оборудования.
4. Бюджетные расходы по искусственному осеменению животных, приобретению ветеринарных препаратов.
5. Компенсационные выплаты по удешевлению стоимости комбикормов, премиксов, кормовых добавок.
6. Компенсация затрат на энергоресурсы.
7. Лизинг сельскохозяйственной техники.
8. Компенсация затрат по приобретению удобрений, средств защиты растений и др.
9. Товарный кредит.
10. Льготирование процентной ставки за пользование кредитами.
11. Компенсация транспортных расходов.
12. Компенсация затрат по приобретению и ремонту техники.
13. Прочие неисключаемые субсидии.
14. Расходы по государственным программам.

– **признание классификации государственной поддержки Беларуси по «зеленой корзине»**

При уточнении позиции по вопросу размера внутренней поддержки сельского хозяйства Министерство сельского хозяйства и продовольствия максимально учло нормы ВТО и предложения стран-участниц ВТО. В результате меры «желтой корзины», подлежащие связыванию, были сокращены на USD 278 млн, а конечный уровень — на USD 222 млн. Это сокращение было достигнуто за счёт исключения в основном налоговых льгот.

Размер государственной поддержки в пределах базового периода без привязки к продукту колеблется в пределах от 5.5% до 9% от валового сельскохозяйственного продукта, а по совокупному продукту — в среднем составляет 11%.

В настоящее время финансовая поддержка сельского хозяйства осуществляется из четырех основных источников: республиканского бюджета, республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйствен-

ной продукции, продовольствия и аграрной науки, местных (областных) бюджетов и фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Сумма мероприятий «зелёной корзины» составляет в среднем USD 100 млн.

Беларусь запросила освобождения от обязательств по сокращению финансирования государственных целевых программ, которые отвечают требованиям Соглашения по сельскому хозяйству, а именно — программ «Плодоводство», «Охрана и рациональное использование земель».

При этом Беларусь пошла на уступки по таким программам, как: «Развитие комплексов по производству свинины», «Повышение эффективности производства говядины», «Племенное дело в животноводстве» и другим, по которым ранее запрашивалось освобождение от обязательств по сокращению поддержки. Расходы по этим программам включены в «желтую корзину».

Тарифные обязательства

В отношении тарифных обязательств Министерство сельского хозяйства и продовольствия исходит из возможности вступления во Всемирную торговую организацию на наиболее выгодных условиях. Согласование уровней «связывания» по каждой позиции товарной номенклатуры играет исключительно важную роль, потому что это своего рода резерв для гибкой протекционистской защиты отечественных производителей.

Исходя из экономической ситуации и норм ВТО, предложено отстаивать более высокий уровень таможенных тарифов по 12 наиболее чувствительным товарным группам.

К таким товарам для Беларуси относятся:

- мясо и пищевые мясные продукты;
- молоко и молочные продукты;
- яйца птицы;
- продукция мукомольно-крупяной промышленности, зерно;
- картофель свежий или охлажденный;
- отдельные виды овощей (капуста, свекла столовая, морковь и др.);
- продукты переработки овощей;
- маргарин;
- сахар свекловичный;
- изделия из зерна хлебных злаков;
- алкогольные и безалкогольные напитки;
- сигареты.

Данный перечень состоит из 570 товарных позиций. В целом по 23 основным товарным группам, которые охватывают сельскохозяйственную номенклатуру, начальный уровень связывания тарифов составляет 28%, конечный — 18%.

Приведение законодательства в соответствие с требованиями ВТО

Действующее в республике законодательство по применению санитарных и фитосанитарных мер не противоречит требованиям Соглашения Всемирной торговой организации в данной области.

Применяемые в республике Беларусь санитарные и фитосанитарные меры соответствуют международным стандартам, но не внедрены в полном объеме.

Беларусь является членом таких международных организаций, как Международное бюро по эпизоотии, а также и Европейской и Средиземноморской организация по защите растений (ЕОКР), стандартами которых необходимо руководствоваться в рамках Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер.

Так, действующие Ветеринарно-санитарные правила осуществления ввоза в Беларусь грузов животного происхождения и кормов для животных соответствуют Санитарному кодексу наземных животных, а Перечень карантинных вредителей, болезней растений и сорняков утвержден решением 6-й Конференции по карантину растений государств — участников Содружества Независимых Государств и государств Балтии. Данный перечень соответствует Международной конвенции по защите растений, к которой в настоящее время присоединена Российская Федерация.

В целях совершенствования действующей в Беларуси системы контроля за содержанием вредных веществ в живых животных и продукции животного происхождения при экспорте их в страны Европейского союза Министерством сельского хозяйства и продовольствия, Министерством здравоохранения и Комитетом по стандартизации, метрологии и сертификации проводится работа в рамках постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 декабря 2003 г. № 1652 «О совершенствовании системы контроля за содержанием вредных веществ в живых животных и продукции животного происхождения».

По мнению Министерства сельского хозяйства продовольствия, наличие определенного переходного периода позволило бы внедрить в республике все международные стандарты в области санитарных и фитосанитарных мер, установленные под эгидой Международного бюро по эпизоотии и Секретариата Международной конвенции по защите растений. В настоящее время обеспечить в полном объеме выполнение этих требований невозможно из-за необходимости привлечения значительных финансовых средств на их внедрение и отсутствия международной аккредитации многих лабораторий. Переходный период позволит провести оснащение ветеринарных и карантинных лабораторий, включая здания, оборудование, внедрить диагностические стандарты, методические правила исследования, а также обучение специалистов в соответствии с международными нормами.

С учетом изложенного можно сделать вывод о том, что Беларусь не сможет обеспечить выполнение Соглашения СФС в полном объеме с момента присоединения к ВТО и в соответствии со ст. 14 Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер. В связи с этим Беларуси необходимо предоставление отсрочки применения этого Соглашения сроком от 2 до 5 лет, а также техническое содействие Комитета СФС/ВТО для выполнения этой работы.

ВЫВОДЫ

Для минимизации негативных последствий от вступления Беларуси в ВТО для отечественного аграрного сектора следует сформировать выверенную и обоснованную переговорную позицию.

В этой связи необходимо:

- включить максимально возможное количество мер поддержки в «зеленую корзину», не подлежащую обязательному сокращению;

- максимально увеличить меры поддержки, предусмотренные «желтой корзиной», с тем чтобы после требуемого сокращения Агрегированных мер поддержки (АМП) мог остаться достаточный «запас прочности» разрешенных сумм поддержки;

- добиваться права принятия в качестве базового периода тех лет, когда поддержка сельскохозяйственных производителей была на максимально высоком уровне;

- стремиться закрепить для сельского хозяйства обязательства, соответствующие статусу развивающейся страны;

- добиться предоставления права на применение специальных и дифференцированных мер поддержки (S&D).

Эта необходимость обусловлена весомыми факторами. Во-первых, переход к рыночной экономике привел к деформации экономических пропорций воспроизводства, прежде всего к большим ценовым диспропорциям между промышленной и сельскохозяйственной торговлей, вызвал необходимость реструктуризации агропромышленного производства и вложения финансовых ресурсов, которыми отечественный АПК не располагает.

Во-вторых, финансовая поддержка АПК во многом преследует социальные цели. Население имеет сравнительно низкие доходы. Субсидирование из централизованных источников обеспечивает снижение цен на продовольствие и улучшает его доступность для покупателей, а также обеспечивает занятость сельского населения в аграрной сфере.

Но надо подчеркнуть, что уровень государственной поддержки сельского хозяйства в Беларуси за ряд последних лет не оказывает большого влияния на внешнюю торговлю. Экспортные поставки в Беларусь не субсидируются.

ВТО, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ДОХА РАУНД

Д-р фон Крамон–Таубадель Штефан *

ВВЕДЕНИЕ

Беларусь сохраняет приверженность своей цели вступления во Всемирную торговую организацию. Заявка на вступление в ВТО была подана в 1993 г., и хотя в будущем стране еще немало предстоит сделать для выполнения условий членства в этой организации, уже сейчас можно отметить значительный прогресс в этом направлении, в особенности в законодательной сфере. Присоединение к ВТО приведет к трудным и зачастую болезненным переменам в ряде ключевых отраслей республики. Среди них часто упоминают и сельское хозяйство, и поэтому представляется целесообразным рассмотреть сложные, а иногда и противоречивые отношения между аграрным сектором и ВТО более подробно. В начале данной работы представлен обзор этих отношений в исторической ретроспективе, а затем рассматриваются возможные последствия продолжающегося в настоящее время Доха раунда для сельского хозяйства.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВТО

Первые раунды

На первоначальных раундах переговоров в рамках ВТО (ГАТТ) основное внимание уделялось либерализации торговли промышленными товарами. Сельское хозяйство, известное своей чувствительностью, было, по большому счету, выведено за рамки этих переговоров. В тех случаях, когда речь шла о сельском хозяйстве, обычно применялись особые правила и делались исключения. Примером таких исключений является тот факт, что использование экспортных субсидий было разрешено правилами ГАТТ только лишь в сельском хозяйстве. Не будет большим преувеличением сказать, что эти первоначальные раунды проходили под серьезным влиянием интересов США и Европы (ЕС) и что и США, и Европа были не слишком заинтересованы в создании международных правил, которые бы допускали вмешательство в их сложную внутреннюю политику поддержки сельского хозяйства, особенно учитывая политическую чувствительность данной отрасли. В результате при значительном прогрессе в ходе первых раундов в плане либерализации несельскохозяйственной торговли, защита сельхозпроизводства оставалась сравнительно высокой (рис 1).

* Профессор кафедры аграрной экономики Геттингенского университета им. Георга-Августа, руководитель Немецкой экономической группы в Беларуси.

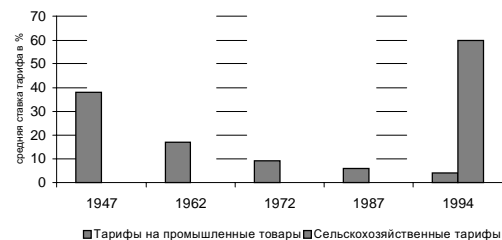


Рис.1. Динамика тарифных ставок на сельскохозяйственные и промышленные товары (1947–1994 гг.)

Уругвайский раунд

Начавшийся в 1986 г. Уругвайский раунд стал переломным моментом в истории статуса сельского хозяйства в ВТО. В ходе этого раунда группа стран–экспортеров сельскохозяйственной продукции (Кернская группа), куда входили Аргентина, Австралия, Канада, Новая Зеландия и Таиланд, настаивала на том, что результаты торговых переговоров не могут считаться успешными без принятия значимого соглашения по сельскому хозяйству, которое бы смогло значительно уменьшить искажающие эффекты внутренней сельскохозяйственной политики на международную сельскохозяйственную торговлю. Странам–участницам Кернской группы, экспортировавшим значительные объемы сельхозпродукции, но не имевшим таких бюджетных ресурсов, как США и ЕС, чтобы субсидировать сельское хозяйство, необходимо было такое соглашение в рамках ВТО, чтобы «уровнять поле для игры» на международных сельскохозяйственных рынках.

Результатом усилий этих стран стало так называемое Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству, которое содержало положения по трем основным направлениям сельскохозяйственной политики, а именно:

- доступ на рынок (в частности, использование тарифных и нетарифных мер для защиты внутренних рынков);
- внутренняя (государственная) поддержка (использование субсидий с целью стимулирования отечественного сельхозпроизводства);
- субсидирование экспорта (использование субсидий с целью повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на мировых рынках).

По каждому из этих направлений Соглашение определило сокращения, которые должны быть сделаны в течение шести лет начиная с 1995 г. (табл. 1).

Таблица 1
Требования по сельскому хозяйству по итогам Уругвайского раунда

	Развитые страны 6 лет: 1995–2000	Развивающиеся страны 10 лет: 1995–2004
Тарифы		
Среднее сокращение по всем видам сельхозпродукции	-36%	-24%
Минимальное сокращение по отдельным видам сельхозпродукции	-15%	-10%
Внутренняя поддержка		
Сокращение общего объема АМП* по сектору (базовый период 1986–1988)	-20%	-13%
Экспорт		
Размер субсидий	-36%	-24%
Объем субсидируемого экспорта (базовый период 1986–1990)	-21%	-14%

* АМП = Агрегированные меры поддержки (величина, разработанная в рамках ВТО для определения уровня внутренней поддержки).

Источник: <http://www.wto.org>

В области доступа на рынок страны–члены ВТО обязались снизить тарифы на сельхозпродукцию на 36% в течение этих шести лет. В области внутренней поддержки сельхозпроизводства было достигнуто соглашение о ее сокращении на 20%. Что касается субсидирования экспорта, страны–члены ВТО согласились снизить размер экспортных субсидий на 36%, а объем субсидируемого экспорта на 21%. Для развивающихся стран по всем вышеуказанным направлениям были согласованы менее строгие требования и был определен более длительный период выполнения согласованных условий (табл. 1).

Рассматривая Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству с позиций сегодняшнего дня, можно сказать, что оно привело к менее эффективной либерализации, чем первоначально ожидали некоторые страны. В положениях по доступу на рынок и внутренней поддержке, в частности, выявились некоторые лазейки, которые позволяли странам–членам ВТО уклоняться от выполнения наиболее важных требований. Вместе с тем положения по субсидированию экспорта все-таки имели последствия, особенно для ЕС. Несмотря на то что Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству, возможно, не оказало существенного влияния на сельскохозяйственную политику стран–членов ВТО и международную сельскохозяйственную торговлю с точки зрения количественных показате-

лей, оно, тем не менее, привело к существенным качественным изменениям, поскольку впервые удалось добиться признания того, что сельское хозяйство должно регулироваться правилами ВТО и что отдельные страны не могут просто игнорировать те последствия, которые может оказывать их внутренняя политика в области сельского хозяйства на международную сельскохозяйственную торговлю.

ДОХА РАУНД

Достигнуто на сегодняшний день

После серии встреч (Сингапур, 1996; Женева, 1998; Сизтл, 1999) министрам торговли и другим представителям стран-членов ВТО удалось выйти на новый уровень переговорного процесса: в ноябре 2001 г. начался Доха раунд, или «Доха раунд по развитию» (официальное название этого раунда). В согласованной в то время в городе Доха (Катар) декларации страны-члены ВТО приняли на себя обязательство «создать справедливую и рыночно-ориентированную торговую систему путем реализации программы фундаментальных реформ, направленных на ограничение поддержки сельского хозяйства и упрощение доступа на рынки, для того чтобы скорректировать искажения мирового рынка сельхозпродукции».

После принятия декларации прогресс в переговорах оставался довольно призрачным, и одной из основных причин этого было, несомненно, сельское хозяйство. Оно стало камнем преткновения, что привело к тупиковой ситуации на переговорах ВТО в Канкуне (Мексика) в сентябре 2003 г. и фактически остановило их. Неудача переговоров в Канкуне и возникшая вследствие этого осязаемая вероятность срыва всего Доха раунда стали серьезным потрясением, однако, возможно, также и оказали благотворное влияние, поскольку привели к новым попыткам поиска компромисса. В результате в июле 2004 г. было выработано рамочное соглашение «по общим подходам к установлению модальностей в области сельского хозяйства», в котором была сделана попытка наметить основные контуры соглашения по сельскому хозяйству, которое бы могло быть принято в результате Доха раунда. В настоящее время основное внимание сосредоточено на подготовке встречи министров торговли и других представителей стран-членов ВТО, намеченной на декабрь 2005 г. в Гонконге. Страны-члены ВТО надеются, что к этому времени рамочное соглашение, принятое в июле 2004 г., будет расширено и конкретизировано достаточным образом, чтобы создать условия для успешного завершения Доха раунда, по крайней мере, в части сельского хозяйства.

Новая расстановка сил

Доха раунд в переговорах ВТО называют «раундом развития». Если в ходе Уругвайского раунда основным «нарушителем» стремления ЕС и США избежать каких-либо существенных решений по сельскому хозяйству была Кернская группа, то в рамках текущего Доха раунда подобную роль играют развивающиеся страны, которые настаивают на том, чтобы ВТО уделяла их интересам больше внимания, чем это было в прошлом. Особое внимание, уделяемое в ходе Доха раунда вопросам развития, выдвигает на первый план сельское хозяйство, являющееся ключевой отраслью во многих развивающихся странах, имеющих конкурентные преимущества в производстве определенных видов сельхозпродукции, а также указывает на необходимость дальнейшего совершенствования договоренностей Уругвайского раунда с целью достижения существенного прогресса в деле либерализации сельскохозяйственной торговли.

В ходе Доха раунда образовалась новая группа стран, называемая G20. По инициативе таких стран, как Бразилия, Китай и Индия, группа G20 заняла в переговорном процессе жесткие позиции, в частности, по вопросам сельского хозяйства. В итоге ЕС и США в некоторой степени потеряли свой прежний контроль над повесткой дня переговоров и теперь вынуждены задумываться о возможности уступок по ряду особо чувствительных вопросов (например, по политике в отношении сахара в ЕС и хлопка в США), которые в прошлом данные страны успешно выводили за рамки переговоров.

Перспективы на будущее

Что же конкретно содержится в рамочном соглашении, принятом в июле 2004 г.? Переговоры Доха раунда в области сельского хозяйства, по большому счету, повторяют ту же структуру, что была принята в ходе Уругвайского раунда. Другими словами, на повестке дня стоят те же три основных направления: внутренняя поддержка, субсидирование экспорта и доступ на рынок. Кроме этого, добавлено еще одно, четвертое, важное направление, касающееся санитарных и фитосанитарных мер. Переговоры по санитарным и фитосанитарным мерам призваны обеспечить такое положение вещей, при котором страны-члены ВТО, с одной стороны, способны реализовывать свои права и обязанности по защите отечественных потребителей и производителей в плане качества продуктов питания, стандартов и болезней, связанных с сельскохозяйственной торговлей, а с другой — не использовать произвольным образом такие меры, как нетарифные барьеры, в целях протекционизма.

В плане **внутренней поддержки** участники Доха раунда обсуждают то, что называется «поярусный подход», при котором более высокие уровни

поддержки некоторых видов сельхозпродукции должны подвергаться более серьезному сокращению, чем более низкие уровни поддержки, применимые к остальным видам. Основным принципом при этом является стремление избежать повторения ситуации, сложившейся после Уругвайского раунда, когда у стран-членов ВТО была значительная степень свободы в отношении того, каким образом они выполняют свои общие обязательства по снижению внутренней поддержки, в результате чего сокращения проводились лишь по некоторым видам сельхозпродукции, в то время как по наиболее чувствительным видам уровень поддержки мог оставаться очень высоким.

В вопросах **субсидирования экспорта** есть основания полагать, что, возможно, все-таки удалось достичь серьезного прорыва. ЕС заявил о принципиальной готовности обсуждать возможность полной отмены экспортных субсидий в течение определенного периода. Однако ЕС увязывает эту свою готовность с требованием, чтобы все формы экспортного субсидирования, например, схемы кредитования экспорта, некоторые виды использования продовольственной помощи и государственные торговые организации, такие как управления по сбыту в Канаде и Австралии, соответствовали тем же правилам, которые применяются в отношении экспортных субсидий в ЕС.

Что касается **доступа на рынок**, то этот вопрос является, пожалуй, наиболее сложным и спорным среди всех, обсуждаемых в ходе сельскохозяйственных переговоров Доха раунда. В принципе, переговорщики согласились с тем, что и в отношении доступа на рынок будет использоваться поярусный подход. Он предполагает, что более высокие тарифы должны быть снижены пропорционально более низким тарифам. Однако проблемы возникли, когда дело дошло до применения данного подхода на практике. Некоторые более либеральные страны предложили использовать так называемую «швейцарскую формулу», по которой более высокие тарифы снижались бы на пропорционально высокие величины, в то время как другие страны (например, страны ЕС) предлагали более умеренный подход. В рамочное соглашение, принятое в июле 2004 г., было включено положение, по которому страны-члены ВТО могут составлять свои собственные списки определенного количества чувствительных продуктов, которые могут быть освобождены от наиболее строгих требований, касающихся доступа на рынок.

Взяв за основу вышеупомянутое рамочное соглашение, переговорщики продолжают поиск путей решения ряда нелегких задач (о том, какая должна использоваться формула доступа на рынок, на каком количественном уровне снижения внутренней поддержки может быть достигнуто согласие, когда необходимо проводить отмену экспортных субсидий и какое точное, комплексное определение можно дать экспортным субсидиям). Целью этих детальных технических переговоров является подготовка пакета предложений, которые бы могли получить одобрение министров торговли

и других представителей стран-членов ВТО во время их заседания в декабре 2005 г. в Гонконге.

Новый комиссар Европейской комиссии по вопросам торговли Петер Мандельсон заявил недавно о том, что успех принятия рамочного соглашения в июле 2004 г. привел к некоторой самоуспокоенности, в связи с чем он выразил опасение, что страны-участники переговоров могут оказаться не в состоянии подготовить необходимые документы к декабрю 2005 г., если ими не будет предпринято шагов по активизации процесса подготовки к намеченной на это время встрече в Гонконге. Следует отметить в этом отношении, что выборы в США в ноябре 2004 г. и затянувшаяся процедура утверждения нового состава Европейской комиссии в конце 2004 г. естественным образом отвлекли этих двух ключевых переговорщиков от вышеупомянутого процесса подготовки документов. В течение ближайшего времени станет ясно, смогут ли новые пришедшие к власти в США и ЕС команды вместе с Кернской группой и группой G20 придать переговорам новый импульс. Также в скором времени должно выясниться, захотят ли США и ЕС пойти на уступки в сфере сельского хозяйства и тем самым создать необходимые предпосылки для успешного завершения Доха раунда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

После трудностей на первоначальном этапе в настоящее время есть основания для осторожного оптимизма относительно того, что Доха раунд переговоров ВТО закончится успешно и принесет странам-членам новое соглашение по сельскому хозяйству. В соглашение будут включены более строгие положения относительно внутренней сельскохозяйственной политики, которые особенно коснутся промышленно развитых стран. Расстановка сил в ВТО продолжает изменяться, это происходит вследствие того, что сначала Кернская группа (в Уругвайском раунде), а сейчас группа G20 (в Доха раунде) оказывают достаточное противодействие, не позволяющее США и ЕС определить положения нового соглашения по сельскому хозяйству исключительно между собой. Особые усилия сконцентрированы на том, чтобы закрыть существующие со времен Уругвайского раунда лазейки. Это, например, может быть сделано через внедрение поярусного подхода к ограничению внутренней поддержки и повышению доступа на рынок.

Успешное завершение Доха раунда принесет Беларуси выгоды, которые, несомненно, будут еще большими, если страна вступит в ВТО. Соглашение по сельскому хозяйству, которое может стать результатом Доха раунда, поможет снизить степень искажений в международной сельскохозяйственной торговле, создавая при этом более справедливые условия для таких экономически небольших торговых партнеров, как Беларусь. Являясь членом ВТО, Беларуси придется реформировать ряд важных аспектов своей аграрной политики. Не-

обходимо отметить, что это означает снижение не только объемов выделяемых сельскому хозяйству субсидий, но и уменьшение скрытого налогообложения сельского хозяйства, которое, по некоторым оценкам, превышает размеры оказываемой поддержки. Как часто подчеркивает в своих исследованиях Немецкая экономическая группа (GET, 2003), членство в ВТО и требования этой организации не исключают возможности внутренней поддержки сельского хозяйства. Они просто обязывают страны-члены оказывать подобную поддержку таким образом, чтобы не исказить международную сельскохозяйственную торговлю и чтобы в то же время делать эту поддержку более эффективной и целенаправленной с точки зрения отечественной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

GET (German Economic Team) (2003): Shifting Belarus' Agricultural Policy to Measures Envisioned by the Green Box. Policy Paper PP/10/03. <http://ipm.by/pdf/PP1003e.pdf>

Ingco, M and J. Nash (2004): Agriculture and the WTO. Creating a Trade System for Development. The World Bank, Washington DC.

ВСТУПЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ В ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Бабицкий Дмитрий Михайлович*

ВВЕДЕНИЕ

В Беларуси существует мнение, что вступление страны во Всемирную торговую организацию (ВТО) принесет убытки национальному аграрному сектору. Главным аргументом в пользу такого утверждения является то, что в соответствии с нормами данной организации государство больше не сможет защищать аграрный сектор — как при помощи регулирования импорта, так и при помощи субсидирования. Для того чтобы определить, являются ли подобные опасения обоснованными, необходимо проанализировать, во-первых, требования, выдвигаемые к Беларуси, во-вторых, как повлияет реализация данных требований на проводимую правительством аграрную политику. Заранее оговоримся, что данная работа посвящена скорее анализу последствий для национальной аграрной политики, которые несет вступление Беларуси в ВТО, нежели анализу последствий этого вступления для отечественных сельскохозяйственных предприятий.

* Экономист Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента.

Переговоры по вступлению страны в ВТО проводятся в соответствии с несколькими документами, принятыми данной организацией. К ним относятся Соглашение о сельском хозяйстве, Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам и Соглашение по техническим барьерам в торговле. Переговоры затрагивают четыре наиболее важные группы проблем:

- доступ на рынки;
- государственная поддержка сельского хозяйства;
- санитарные и фитосанитарные меры;
- экспортные субсидии.

Беларусь является нетто-импортером продуктов питания, поэтому прямое субсидирование экспорта отсутствует. Далее речь будет идти только о первых трех группах вопросов из числа перечисленных выше.

ДОСТУП НА РЫНКИ

В силу того, что главной задачей ВТО является содействие развитию международной торговли, вопрос доступа на рынок страны импортных товаров относится к одним с самых важных в процессе переговоров по вступлению. Проводимая ВТО политика направлена на снижение барьеров доступа импортных товаров на рынки стран-участниц. Либерализация доступа на рынки происходит при помощи запрещения нетарифных барьеров, таких как минимальные импортные цены, количественные ограничения импорта, лицензирование импорта, скользящие импортные сборы и т. д. Подобные меры должны быть заменены равными по протекционистскому воздействию таможенными пошлинами. Процесс расчета и замены нетарифных барьеров таможенными пошлинами носит название «тарификации». Для Беларуси проведение тарификации может быть довольно сложным, так как в настоящее время используется множество нетарифных барьеров, таких как лицензирование и квотирование импорта, обязательное требование закупки отечественных товаров для предприятий и т. д.

В ходе Уругвайского раунда переговоров страны-участницы достигли договоренности о снижении полученных в процессе тарификации таможенных пошлин на 36% в течение 6 лет. Беларусь, не будучи членом ВТО, должна в процессе переговоров заявить «связанный» первоначальный уровень тарифов, полученных в результате тарификации, определить продолжительность переходного (имплементационного) периода, а также обозначить уровень тарифа на конец данного периода. Полученная «связанная» ставка таможенного тарифа не может быть увеличена без предоставления компенсации тем странам, которые несут потери от ее повышения.

Поскольку Беларусь является нетто-импортером продуктов питания, установление высоких импортных тарифов на данную группу товаров не является целесообразным. На сегодняшний день уровень тарифной защи-

Таблица 1
Среднеарифметические и средневзвешенные ставки импортных тарифов на продукцию сельскохозяйственного происхождения, % (2003 г.)

Наименование раздела	Среднеарифметический	Средневзвешенный
Живые животные и продукты животного происхождения	13.0	14.0
Продукты растительного происхождения	9.2	7.2
Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления	10.7	11.7
Готовые пищевые продукты	14.7	5.5

Источник: Министерство иностранных дел Республики Беларусь; Министерство статистики и анализа Республики Беларусь; расчеты автора.

ты белорусского рынка сельскохозяйственной продукции можно признать довольно низким по сравнению с другими странами. Ставки импортных тарифов на продовольственные товары варьируют в пределах от 0% до примерно 100%, если не учитывать деликатесные продукты, пошлины на которые чрезвычайно высоки, что преимущественно обуславливается их фискальным значением. В 2003 г. среднеарифметический тариф по основным группам товаров сельскохозяйственного происхождения находился в пределах от 9.2 до 14.7%, средневзвешенный — от 5.5 до 14.0% (табл. 1).

Средневзвешенный тариф на продукты сельскохозяйственного происхождения в целом составил 8.0% в 2003 г. и 7.5% в 2004 г. По сравнению даже с соседними странами данный показатель является довольно низким. Например, в ЕС-15 средневзвешенный тариф равнялся 19.5% в 2003 г. Тем не менее, при довольно низкой ставке средневзвешенного тарифа в Беларуси имеется несколько довольно высоких тарифных пиков. К ним можно отнести следующие: сахар (около 100%), мясо птицы (25%), растительное масло (15%, но не менее EUR 0.14 за 1 л), мясные изделия (20%, но не менее EUR 0.5 за 1 кг), кондитерские изделия (20%, но не менее EUR 0.25/EUR 0.6 за 1 кг)¹.

Вне всяких сомнений, в ходе переговорного процесса страны-члены рабочей группы по вступлению Беларуси в ВТО потребуют от нее снижения большинства из перечисленных тарифных пиков. Это существенно ослабляет переговорную позицию Беларуси: даже если удастся отстоять данные ставки таможенных пошлин, необходимо будет делать уступки по другим, часто не менее существенным вопросам.

¹ Процесс расчета тарифных пиков является довольно сложным, в силу того что многие тарифы являются смешанными, и не всегда возможно определить ставку тарифа в процентах. Величина импортного тарифа на сахар, например, устанавливается в валюте и зависит от цены его покупки.

Правительство Беларуси должно быть готово к тому, что ставки импортных тарифов на некоторые товары из числа вышеперечисленных будут снижены. Это означает усиление конкуренции для некоторых национальных производителей. Выиграть конкурентную борьбу с высокоэффективными производителями соседних стран будет невозможно при существующих на белорусских предприятиях технологиях производства, структурах управления и т.д. Важно уже сейчас задуматься о том, каким образом реструктурировать и реформировать сельскохозяйственные предприятия, а также предприятия, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции, чтобы повысить их конкурентоспособность.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Нормы ВТО ограничивают использование тех мер поддержки сельского хозяйства, которые оказывают влияние на объемы производства и реализации сельскохозяйственной продукции и на уровень цен на нее. В результате проведенных переговоров странами-участницами ВТО было достигнуто соглашение о разделении мер поддержки на три категории в зависимости от степени их влияния на объем производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Используя метафору светофора, эти категории были названы мерами «красной корзины» (запрещенные), «желтой корзины» (меры, использование которых на данный момент допускается, но которые со временем должны быть сокращены) и «зеленой корзины» (не подпадающие под обязательства по сокращению)¹. Таким образом, к мерам «красной и желтой корзины» были отнесены субсидии, которые оказывают влияние на объем производства и реализации сельскохозяйственной продукции и на уровень цен на нее, а к мерам «зеленой корзины» — нейтральные субсидии, которые, как утверждается, наиболее эффективным способом повышают уровень жизни сельских жителей.

Каждая страна имеет право воспользоваться правилом «de minimis». Данное правило разрешает без каких-либо ограничений субсидировать сельское хозяйство, если размер такого субсидирования не превышает 5% стоимости валового выпуска отрасли в случае с субсидиями, не привязанными к конкретным продуктам, и 5% стоимости валового выпуска определенного продукта в случае с субсидиями с привязкой к продукту. Если же сумма поддержки превышает данные величины, как в случае с Беларусью, то страна обязана, во-первых, заявить обоснованную сумму поддержки в соответ-

¹ В результате компромисса между США и странами ЕС, достигнутого на Уругвайском раунде переговоров, была создана четвертая категория — «голубая корзина». По большей части «голубая корзина» включает в себя «желтую», меры которой временно не подлежат сокращению. Тенденция указывает на то, что меры «голубой корзины» также будут значительно сокращены или даже полностью ликвидированы в ближайшем будущем.

ствии с классификацией ВТО и, во-вторых, принять обязательства по сокращению субсидий, входящих в агрегированную меру поддержки (АМП)¹. В соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству сумма АМП должна быть сокращена на 20% по сравнению с базовым периодом в течение 6 лет. Можно с большой степенью достоверности прогнозировать, что на последующих раундах переговоров ВТО будет принято решение о дальнейшем сокращении государственной поддержки сельского хозяйства, входящей в АМП.

Во время переговоров о вступлении в ВТО белорусская сторона заявила базовую величину АМП, равную USD 752 млн (средняя величина за базовый период 1995–1997 гг.), где поддержка конкретных продуктов составляет USD 115.13 млн, АМП без привязки к конкретным продуктам — USD 636.86 млн. Заявленная величина расходов по мерам «зеленой корзины» составила USD 470.66 млн². Необходимо оговорится, что размер субсидий сельскому хозяйству, заявленный на переговорах по вступлению в ВТО может примерно в 2–2.5 раза превышать их размер, напрямую отраженный в государственном бюджете. Размер субсидий завышается для того, чтобы после сокращения АМП, которое нужно обязательно производить каждый год после вступления в данную организацию, иметь возможность сохранить размер государственной поддержки сельского хозяйства на определенном уровне.

Однако впоследствии белорусская сторона вынуждена была изменить заявляемый базовый период с 1995–1997 гг. на 1997–1999 гг., и, соответственно, сумму АМП с USD 752 млн. на USD 502.4 млн. Сумма расходов по «зеленой корзине» так же была снижена до USD 102 млн.

Была проанализирована структура сельскохозяйственных субсидий в Беларуси в соответствии с классификацией ВТО по состоянию на 1999 г. (табл. 2).

Данные Таблицы 2 свидетельствуют о том, что в 1999 г. 85% от общего размера субсидий сельскому хозяйству составляли меры «красной» и «желтой корзины» и только оставшиеся 15% — меры «зеленой корзины». Приблизительные расчеты за 2002 г. показали, что доля субсидий «зеленой корзины» составила в этом году около 20%, что также не является высоким показателем.

Что касается структуры конкретных групп субсидий, то необходимо отметить следующее. Большая часть субсидий с привязкой к продукту направляется в животноводство — 63% в 1999 г. Преимущественно субсидировались производство яиц (15.2%), свинины (15.4%) и молока (17.8%). Данный факт лишь подтверждает довольно распространенное мнение об относительной неэффективности белорусского животноводства. Половина субсидий, выделявшихся для выращивания конкретных культур, использовалась на выращивание сахарной свеклы. Можно утверждать, что эта культура

¹ В АМП включаются практически все субсидии за исключением субсидий «зеленой корзины».

² Recommendations and Proposals on the Establishment of a Common Agrarian Market Among the CIS and the WTO Issue (http://www.aris.ru/WIN_E/TACIS/TACIS_2001/a/).

Таблица 2
Структура субсидий сельскому хозяйству Беларуси
в соответствии с классификацией ВТО в 1999 г.

Вид субсидий	USD млн	Доля, %
Субсидии без привязки к продукту	302.90	62.2
Субсидии с привязкой к продукту	111.97	23.0
Субсидии «зеленой корзины»	72.48	14.9
Итого	487.35	100.0

Источник: расчеты автора на основе данных Института аграрной экономики при Академии наук Беларуси.

ра была наиболее субсидируемой в 1999 г. На поддержку ее производства расходовалось почти 20% от общего размера субсидий с привязкой к продукту, в то время как, вопрос о необходимости производства в Беларуси сахара из собственного сырья является дискуссионным.

Среди субсидий без привязки к продукту преобладали 1) компенсация затрат по приобретению удобрений, семян, комбикормов, средств защиты растений (31.3%), 2) компенсация затрат по приобретению и ремонту техники (26.3%) и 3) лизинг сельскохозяйственной техники (10.8%).

Что касается «зеленой корзины», то в нее включаются расходы по таким статьям:

- сельскохозяйственная наука и образование;
- финансирование государственных целевых программ;
- капитальные вложения;
- борьба с болезнями животных и вредителями растений;
- известкование кислых почв и внесение увеличенных доз минеральных, удобрений и микроэлементов на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате аварии на Чернобыльской АЭС;
- компенсация затрат по хранению государственного резерва зерна;
- поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств;
- финансовая помощь 12 районам, находящимся в худших природно-климатических, экологических и экономических условиях.

Наиболее значительной статьёй расходов является сельскохозяйственная наука и образование.

Следует отметить, что на сегодняшний день имеется огромный потенциал повышения расходов по мерам «зеленой корзины» за счет сокращения прямых субсидий сельскохозяйственным предприятиям. Финансирование следует направлять прежде всего на такие цели, как развитие консультационных услуг, улучшение инфраструктуры села и осуществление земельной реформы. В долгосрочном периоде такие вложения принесут зна-

чительно больше пользы национальному аграрному сектору, чем прямые субсидии, большая часть которых даже не остается у сельскохозяйственных предприятий, а напрямую передаются предприятиям других секторов экономики, занимающихся обслуживанием сельского хозяйства.

САНИТАРНЫЕ И ФИТОСАНИТАРНЫЕ МЕРЫ

Выполнение Соглашения по техническим барьерам в торговле и Соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам является необходимым условием членства в ВТО. Функции информационно-консультационного обслуживания в этой сфере возложены на Национальный информационный центр по техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам, созданный в 2001 г. при Белорусском государственном институте стандартизации и сертификации.

В течение ряда последних лет правительство Беларуси несколько адаптировало законодательство в области применения санитарных и фитосанитарных мер к требованиям ВТО. Был принят ряд законодательных актов — Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации» и «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных документов». Готовится к принятию Закон «О защите растений». В январе 2005 г. президентом был подписан указ о присоединении Беларуси к Международной конвенции по защите растений, открывающей предприятиям страны новые, более широкие возможности для реализации продукции растительного происхождения на внешнем рынке и выполняющей одно из важных условий при вступлении страны в ВТО.

Стандарты в области применения санитарных и фитосанитарных мер, используемые в Беларуси, в основном соответствуют требованиям ВТО, однако не все из них реализуются в полной мере. Не внедрены диагностические стандарты и методические правила исследования, ветеринарные и карантинные лаборатории не оснащены необходимым оборудованием, не подготовлены должным образом специалисты. Беларуси потребуется еще несколько лет, а также значительная финансовая и консультационная помощь, чтобы привести все стандарты в данной области в полное соответствие с требованиями ВТО.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вступление Беларуси в ВТО является необходимым условием развития национального аграрного сектора, несмотря на те сложности для сельскохозяйственных предприятий, которые оно может повлечь за собой. Вступление в ВТО откроет путь к улучшению технологии производства, привлечению иностранных инвестиций, переходу на международные стандарты качества и интенсификации экспорта.

В связи с тем, что ВТО выдвигает определенные требования по четырем группам вопросов — доступ на рынки, государственная поддержка сельского хозяйства, экспортные субсидии и санитарные и фитосанитарные меры, проводимая белорусским правительством аграрная политика должна подвергнуться значительным изменениям.

Во-первых, в силу того что ликвидация нетарифных барьеров и снижение импортных пошлин приведут к усилению конкуренции на национальном рынке сельскохозяйственной продукции, необходимо всерьез задуматься о реструктуризации и реформировании отечественных предприятий, производящих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Только при условии привлечения новых инвестиций и усовершенствования технологий производства и продажи продукции они смогут успешно конкурировать с производителями других стран.

Во-вторых, в соответствии с требованиями ВТО необходимо будет довольно значительно сократить прямые субсидии сельскохозяйственным предприятиям. Прямые субсидии должны быть заменены так называемыми субсидиями «зеленой корзины», к которым относятся в основном расходы на образование и исследования, консультационные услуги, развитие сельской инфраструктуры и т. д. Такой переход может вызвать некоторые осложнения, поскольку выпуск отечественных сельскохозяйственных предприятий напрямую зависит от производимых финансовых влияний.

В-третьих, членство в ВТО потребует совершенствования системы стандартов в области применения санитарных и фитосанитарных мер, что сопряжено со значительными расходами, осуществление которых может оказаться невозможным без внешней финансовой и консультационной помощи.

ВСТУПЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ: ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ СЕКТОРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Волчок Вера Дмитриевна*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время идет переговорный процесс о вступлении Беларуси во Всемирную торговую организацию (ВТО), результатом которого должно явиться открытие отечественного рынка для иностранных компаний и одновременное предоставление возможности выхода на зарубежные рын-

* Экономист Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента.

ки для белорусских предприятий. Одним из наиболее дискуссионных вопросов переговорного процесса является сектор страховых услуг¹. Как и в странах СНГ, сектор страхования в Беларуси находится в начальной стадии становления, что делает его чрезвычайно уязвимым для конкуренции со стороны иностранных страховых компаний. В рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) странам-кандидатам предоставляется возможность определить переходный период, в течение которого будет проходить процесс либерализации отдельных секторов². Единого подхода к проведению переговорного процесса и определению переходного периода в рамках ГАТС не существует, и поэтому перечень обязательств стран-членов ВТО существенно различается. Обязательства стран Восточной Европы и Африки, например, являются более либеральными, нежели стран Латинской Америки и Азии. Однако только Бахрейн, Гамбия, Гана и Соломоновы острова изначально избрали политику полной либерализации в отношении трех способов предоставления услуг по прямому страхованию. Остальные страны выбрали более протекционистский подход.

В этой связи в работе рассматриваются различные аспекты функционирования рынка страхования Беларуси, выявляются существующие проблемы, решение которых будет способствовать развитию рынка страховых услуг и ускорению вступления Беларуси в ВТО. Работа построена следующим образом: В части 2 рассматриваются существующие препятствия на пути развития рынка страхования, устранение которых станет стимулом для развития конкуренции и принесет положительные результаты независимо от переговорного процесса вступления Беларуси в ВТО. В части 3 внимание акцентируется на отдельных вопросах сектора страхования, являющихся предметом переговорного процесса со странами-членами ВТО в рамках способа поставки 3 (коммерческое присутствие)³, к которым относятся наличие квоты на размер иностранного капитала в уставном фонде страховых организаций, открытие филиалов иностранных страховых компаний, регулирование обязательного страхования и страхования жизни. В части 4 представлены рекомендации по улучшению функционирования сектора страховых услуг посредством его постепенной либерализации в свете вступления Беларуси в ВТО.

¹ Вопросы социального страхования в работе не рассматриваются.

² Генеральное соглашение по торговле услугами, Приложение к ст. II.

³ Торговля услугами осуществляется в рамках четырех способов предоставления услуг. Способ 1 относится к трансграничной поставке, когда, например, страховой полис приобретает у страховой компании, находящейся за границей. Способ 2 — потребление за рубежом — определяет потребление услуг во время зарубежных поездок. Способ 3 определяется ГАТС, как «поставка услуг поставщиком услуг одной страны посредством коммерческого присутствия на территории другой страны». Способ 4 относится к поставке услуг посредством перемещения физических лиц, которые являются поставщиками услуг одной страны на территории другой страны.

ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Сектор страхования в Беларуси все еще находится на начальном этапе своего становления. Показатели развития страховых услуг в Беларуси существенно отстают от аналогичных параметров в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также в ряде стран СНГ. Так, например, показатель объема страховых премий на душу населения составил USD 10.5 в 2003 г., а доля страховых премий в ВВП была равна 0.82%. За последнее десятилетие сектор страхования претерпел существенные изменения, начиная от многообещающего взлета в начале 90-х гг., заканчивая чрезмерным регулированием в настоящее время¹. Однако потребность в устойчивом экономическом развитии и значительный прогресс России и Украины в переговорном процессе со странами ВТО ставят остро проблему динамичного развития сектора страховых услуг. Решить данный вопрос можно, предприняв шаги в сторону постепенной либерализации сектора страхования, что даст возможность ускорить переговорный процесс со странами-членами ВТО, а также принесет значительные выгоды для населения и предприятий.

Анализируя рынок страховых услуг, можно выделить две основные причины, препятствующие его динамичному развитию, решение которых еще до вступления в ВТО положительно отразится на работе белорусских страховщиков. Во-первых, создание особых условий для работы государственных страховых организаций, что ведет к исчезновению конкуренции между государственными и частными страховыми организациями. Во-вторых, наличие ограничений на присутствие иностранного капитала, которое ведет к недостаточной конкуренции между отечественными и иностранными страховщиками.

Конкурентная среда для государственных и частных страховых организаций

Согласно декрету президента №320, принятому 9 июля 2004 г., страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств может предоставляться исключительно государственными страховыми организациями или страховыми организациями с долей государственной собственности более 50%². Остальные виды обязательного страхования могут пре-

¹ Более детальный анализ сектора страхования представлен в работе АЗ/07/04 "Рынок страхования в Беларуси: анализ и рекомендации", которую можно найти на сайте <http://www.ipm.by/index.pl?topicid=пт31089>.

² В настоящее время данным требованиям соответствуют 6 страховых организаций из зарегистрированных 32, к ним относятся Белгосстрах, Белэксимгарант, ТАСК, Беллифострах, ПромТрансИнвест и Белкоопстрах.

доставляться исключительно государственными страховщиками¹. Белгосстрах — самая крупная страховая организация, в настоящее время занимает наибольшую долю рынка², обладая привилегированным правом оказывать такие виды страховых услуг, как, например, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, страхование строений, принадлежащих гражданам, и др. Таким образом, доля обязательных видов страхования в общем объеме страховых премий составила 64.8% в первой половине 2004 г., что на 8.4 процентного пункта больше, чем в первой половине 2003 г.³ Частные страховые организации могут оказывать только услуги по добровольным видам страхования, конкурируя исключительно на данном сегменте рынка с государственными страховщиками. Переориентация на обязательные виды страхования и их монопольное предоставление ведут к снижению доли добровольных видов страхования (с 43.6% в общей сумме страховых премий в первом полугодии 2003 г. до 35.2% в первом полугодии 2004 г.). Представленные данные свидетельствуют о растущей концентрации и монополизации сектора страховых услуг, дискриминации частных страховых организаций, которые в настоящее время не имеют права оказывать услуги по обязательным видам страхования.

Белгосстрах вполне оправданно является страховой организацией, обслуживающей государственные нужды, а именно предоставляющей государству услуги по страхованию, связанному с осуществлением поставок, оказанием услуг или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхованием имущественных интересов Республики Беларусь и административно-территориальных единиц. Однако передача остальных видов обязательного страхования исключительно государственным страховщикам (или как в случае со страхованием гражданской ответственности владельцев транспортных средств, компаниям с долей государственной собственности более 50%), сдерживает конкурен-

¹ Страхование иное, чем страхование жизни, в настоящее время осуществляют две государственные страховые организации (Белгосстрах и Белэксимгарант), а страхование жизни — одна государственная страховая организация.

² Доля рынка Белгосстраха, определяемая как доля страховых премий, собираемых Белгосстрахом, включая перестрахование, в общей сумме страховых премий составляет 65% по данным за первое полугодие 2004 г. Данную информацию и иные статистические данные по работе сектора страхования можно найти на официальном вебсайте Министерства Финансов Республики Беларусь <http://ncpi.dov.by/minfin/>.

³ Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 января 2004 г. № 19 «Об утверждении инструкции о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль» способствовало росту премий по обязательным видам страхования и сокращению страховых премий по добровольным видам страхования. Согласно данному законодательному акту, страховые взносы по обязательным видам страхования могут относиться на затраты, в то время как основная часть премий по добровольным видам страховых услуг должна покрываться из прибыли.

цию между государственными и частными страховыми организациями, не способствует повышению эффективности их работы и снижает мотивацию страховых организаций к установлению высокого уровня качества обслуживания клиентов.

Конкурентная среда для отечественных и иностранных страховых организаций

Согласно действующему законодательству, для «страховой организации, дочерней по отношению к иностранному инвестору либо имеющей долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49%», минимальный размер уставного капитала составляет EUR 0.8 млн. Для остальных страховых организаций минимальный размер уставного капитала составляет EUR 0.4 млн (осуществляющей предоставление услуг по страхованию жизни) и EUR 0.2 млн (осуществляющей предоставление услуг по страхованию иному, чем страхование жизни). Для организаций, занимающихся деятельностью по перестрахованию, размер уставного капитала установлен в размере: а) EUR 1 млн для «страховой организации, дочерней по отношению к иностранному инвестору либо имеющей долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49%», б) EUR 0.5 млн для остальных организаций, занимающихся перестрахованием. Теоретически, сравнительно высокий размер уставного капитала для большинства международных страховых организаций может и не являться препятствием для прихода на белорусский рынок. В то же время заниженные требования к размеру уставного капитала для отечественных страховых организаций можно расценивать как поддержку развития национального рынка страховых услуг. Тем не менее, в действительности страховых организаций с долей иностранного капитала, превышающей 49%, в Беларуси нет. Явная дискриминация иностранных страховщиков, как в виде более высокого требования к минимальному размеру уставного капитала, так и в виде особых требований к деятельности иностранных страховых организаций на белорусском рынке¹, лишает сектор страховых услуг не только притока иностранного капитала, но и новых технологий, инноваций и ноу-хау, которые приносят с собой прямые иностранные инвестиции.

¹ Согласно декрету Президента Республики Беларусь № 20 от 28 сентября 2000 г. «О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь» страховые организации, дочерние по отношению к иностранному инвестору, имеют право оказывать страховые услуги в Беларуси, если иностранный инвестор не менее 10 лет является страховой организацией, осуществляющей деятельность согласно законодательству соответствующего государства, и не менее 2 лет имел долю в уставном фонде страховой организации, зарегистрированной на территории Республики Беларусь.

Кроме вышеперечисленных ограничений на участие иностранного капитала, страховые организации, дочерние по отношению к иностранному инвестору, либо имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49%, не могут оказывать услуги по страхованию жизни, обязательному страхованию, а также обслуживать государственные нужды. По своей сути ни страхование жизни, ни обязательное страхование не предполагают ни монопольного оказания услуг, ни определенных ограничений на их проведение. Обязательное страхование является видом страхования, которое направлено на защиту определенных рисков юридических и физических лиц и обязательно в силу закона. Правительство использует данный вид страхования как инструмент перераспределения потенциальных рисков страховщикам, которые в противном случае ему бы пришлось покрывать самому. Страхование жизни предоставляет возможность возместить экономические потери, связанные со смертью страхователя. Страхование жизни является долгосрочным страховым продуктом, который также может обладать функциями сбережения. Страхование жизни во всем мире является неотъемлемой частью персонального инвестиционного портфеля, рыночная доля которого постоянно растет. Международный опыт показывает, что иностранные страховщики значительно способствовали как быстрому развитию рынка страхования жизни во многих странах, тем самым помогая населению самому позаботиться о возможных рисках в будущем, так и повышению качества предоставления обязательных видов страхования.

Либерализация сектора страховых услуг ведет к улучшению эффективности его работы. Китай, например, на начальном этапе процесса либерализации активно приглашал иностранные страховые компании для оказания технической помощи отечественным страховщикам в виде проведения симпозиумов по вопросам страховой деятельности и поддержки образования населения в вопросах страхования.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ СЕКТОРА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Переговорный процесс вступления Беларуси в ВТО начался в середине 90-х гг. Казалось бы, что к сегодняшнему дню будут достигнуты определенные результаты на пути открытия отдельных секторов белорусской экономики. Однако достаточно мало было сделано для либерализации сектора страхования. Несмотря на то что переговорный процесс может показаться несложной задачей, опыт многих стран показал, что на пути согласования отдельных вопросов рабочие группы сталкиваются с множеством проблем. В Беларуси, как и во многих странах-членах и странах-кандидатах ВТО, сектор страхования является менее открытым нежели банковский сек-

тор, а законодательная база менее развитой. В настоящее время Министерством финансов Беларуси готовится проект нового законодательства, регулирующего вопросы страхования, разработка которого важна как для стимулирования развития сектора страхования, так и для быстреего развития переговорного процесса. Именно открытость рынка страхования для прихода иностранного капитала, основанная на взаимных соглашениях между странами в рамках ГАТС и развитой законодательной базе, будет являться решающим фактором вступления Беларуси в ВТО.

Продолжительные переговоры со странами-членами ВТО вполне оправданны. Полная и незамедлительная либерализация столь уязвимого сектора, как страховые услуги, что связано с наличием слабой конкурентной среды, монополизацией отдельных видов страховых услуг, дискриминацией частных и иностранных компаний, может привести к исчезновению отечественных страховщиков в одночасье. Таким образом, вопрос пруденциального регулирования сектора страховых услуг несомненно является одним из самых важных и может быть успешно решен исключительно в рамках переходного периода либерализации рынка страхования в рамках ГАТС.

Основными партнерами Беларуси в переговорном процессе являются США и ЕС. Их требования сводятся к получению неограниченного доступа на рынок страховых услуг в Беларуси. Однако, несмотря на то что полная либерализация рынка страховых услуг должна стать конечной целью проводимых реформ, мы считаем целесообразным создание переходного периода и в связи с этим рассмотрим следующие аспекты сектора страховых услуг, которые наиболее остро стоят в переговорном процессе:

- наличие квоты на присутствие иностранного капитала;
- открытие филиалов иностранных страховых компаний;
- регулирование обязательных видов страхования;
- вопросы страхования жизни.

Продолжительность и содержание переходного периода во многом определяют, насколько быстро придут прямые иностранные инвестиции, технологии и ноу-хау в страну, насколько сильна будет ценовая конкуренция, конкурентоспособны страховые услуги и компании и, как следствие, каким будет качество обслуживания клиентов. В данной связи целесообразно ознакомиться с обязательствами, принятыми на себя странами-членами при вступлении в ВТО, а также изучить их опыт либерализации рынка страховых услуг. В частности, представляет особый интерес регулирование рынка страхования в странах Восточной Европы. С одной стороны, они уже являются членами ВТО, а следовательно, можно оценить влияние проводимой ими политики на экономику страны, с другой стороны, подобно Беларуси, эти страны также являлись странами с плановой экономикой, имея аналогичные с Беларусью стартовые условия. (Отдельные показатели сектора страховых услуг в странах Балтии представлены во вставке 1).

**Вставка 1. Показатели сектора страховых услуг
в Эстонии, Латвии и Литве**

Минимальный размер уставного капитала

Страна	Страхование иное, чем страхование жизни	Страхование жизни
Эстония	USD 0.3 млн	USD 0.7 млн
Латвия	USD 2.3 млн	USD 3.4 млн
Литва	USD 0.5 млн	USD 1.0 млн

Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств является обязательным видом страхования во всех Балтийских странах. Тарифы по данному виду страхования в Эстонии законодательно не устанавливаются, что позволяет страховым организациям вести конкурентную борьбу за клиентов. Однако тарифы подлежат проверке и утверждению в соответствующих регулирующих органах. В Литве страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств является единственным видом страхования, тарифы по которому регулируются государством и устанавливаются на низком уровне. В Латвии, несмотря на государственное регулирование тарифов, конкуренция между страховыми организациями заставляет их предоставлять значительные скидки клиентам.

Страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни

В странах Балтии страховые организации не могут заниматься одновременно страхованием жизни и страхованием иным, чем страхование жизни. Однако в Литве страховые организации, занимающиеся страхованием жизни, могут оказывать также услуги по страхованию от несчастных случаев и здоровья.

Обязательное страхование

Классы обязательного страхования	Эстония	Латвия	Литва
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	+	+	+
Страхование авиационных рисков	+	-	-
Страхование ответственности диспетчеров самолетов	-	-	+
Личное страхование прокурорских работников, нотариусов, аудиторов, страховых брокеров и др.	+	+	+
Страхование непредвиденных случаев (пожар)	+	-	-
Страхование ответственности подрядчиков до проведения строительно-монтажных работ	-	+	+

Филиалы

Иностранные страховые компании могут открывать филиалы в Эстонии и Латвии. В Литве филиалы могут открывать только страховые компании стран-участниц ВТО.

Лицензирование

В Литве лицензированию подлежит только деятельность по прямому страхованию. В Латвии организации по перестрахованию не подлежат лицензированию, а страховые организации, занимающиеся прямым страхованием, обязаны получить лицензию на осуществление своей деятельности, и они также могут осуществлять деятельность по перестрахованию. В Эстонии деятельность по перестрахованию подлежит лицензированию.

Источник: Страхование в странах Балтии, OECD, № 7, 2004.

(i) Наличие квоты на присутствие иностранного капитала.

Обязательства стран-участниц ВТО¹ в отношении квоты существенно различаются. Например, Гана ограничивает присутствие иностранного капитала до 60% во всем страховом секторе, указывая в списке особых обязательств, что «по крайней мере 40% капитала или иных прав собственности в страховом бизнесе должно принадлежать жителю Ганы». В Малайзии иностранное участие в акционерном капитале страховых организаций не должно превышать 51%. Филиппины при вступлении в ВТО ограничились иностранное участие до 40% в акционерных страховых организациях, однако через 4 года смягчили представленные ограничения, разрешив иностранное участие до 51% голосующих акций страховых компаний. Пакистан ограничивает иностранное присутствие исключительно в сфере страхования жизни, разрешая 51% иностранного капитала в уставном фонде компаний по страхованию жизни. Однако страны Восточной Европы не накладывают аналогичных ограничений. В 2000 г. доля компаний с участием иностранного капитала 50% и более составила более 80% в Эстонии и Литве, что немного ниже, чем в Венгрии. Страны Восточной Европы не стремятся ограничить приток иностранного капитала, а ставят своей целью достижение высокого качества страховых услуг и обеспечение платежеспособности компаний, что благоприятно сказывается на потребителях.

Согласно белорусскому законодательству, присутствие иностранного капитала в совокупном капитале страховых компаний ограничивается 30%². Однако в настоящее время данная квота исчерпана только наполовину. Более того, иностранные страховые организации должны проработать в своей стране не менее 10 лет и в Беларуси не менее 2 лет (часть 2.2.). В настоящее время в Беларуси насчитывается 32 страховые компании, из которых 12 с долей иностранного капитала, но ни одна из них не обладает долей иностранного капитала, превышающей 49%. Действующее законодательство значительно осложняет приток иностранного капитала на рынок Беларуси, в то время как постепенное снижение чрезмерно протекционистских мер позволило бы отечественным страховым компаниям сосредоточить силы на увеличении капитализации своих компаний и развитии страховых услуг.

(ii) Допуск филиалов иностранных страховых компаний.

Допуск филиалов иностранных страховых компаний является одним из важных вопросов переговорного процесса. Ряд стран-членов ВТО накладывает ограничения на организационно-правовую форму, в которую могут обличаться иностранные страховые организации. Например, Словения запретила не только открытие филиалов, но и участие иностранных стра-

¹ Список специальных обязательств, принятых каждой страной-участницей ВТО, можно найти на сайте www.wto.org.

² Декрет Президента Республики Беларусь №20 от 28 сентября 2000 г.

ховщиков в процессе приватизации государственных страховых компаний. Многие страны оговорили переходный период и сделали открытие филиалов зависимым от определенного дня или события. Венгрия определила, что филиалы иностранных страховых компаний будут допущены на рынок страховых услуг только после принятия соответствующего законодательства, регулирующего их деятельность. В Китае филиалы иностранных страховых компаний сразу были разрешены в нескольких городах, а потом уже и во всей стране. Польша, присоединившаяся к ВТО еще в 1995 г., начала выдавать лицензии филиалам иностранных страховых компаний только с января 1999 г. К концу 2003 г. в Польше было зарегистрировано только 4 филиала страховых компаний. В Латвии филиалы были разрешены начиная с 31 декабря 2002 г., несмотря на то что она стала членом ВТО еще в феврале 1999 г. (вставка 1). Многие страны, например Болгария, разрешают открытие филиалов, которые должны лицензироваться органами по надзору за страховой деятельностью.

Согласно законодательству, иностранные страховые компании не могут открывать свои филиалы на территории Беларуси, но могут владеть определенной долей в уставном капитале страховых организаций. На сегодняшний день без разработки соответствующей нормативной базы допуск филиалов на рынок страховых услуг не представляется возможным и может привести к негативным последствиям для сектора страховых услуг. Однако с точки зрения долгосрочной перспективы, допуск филиалов иностранных страховых компаний положительно скажется на развитии страхового рынка.

(iii) Регулирование обязательного страхования.

В Беларуси существует пять классов обязательного страхования: 1) имущественное страхование (страхование строений, принадлежащих гражданам), 2) медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь, 3) личное страхование прокурорских работников, военнослужащих и др., 4) страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами, 5) страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Как уже отмечалось, согласно действующему законодательству, обязательные виды страхования могут предоставляться только страховыми организациями с долей государственной собственности более 50% (часть 2.1.). Однако, согласно разделу ГАТС «Понимание обязательств по финансовым услугам», «каждая страна-участница должна перечислить все существующие монопольные права, относящиеся к финансовым услугам, и должна приложить все усилия, чтобы их отменить или уменьшить сферу их влияния». Принимая во внимание данное требование, многие страны определили переходный период, в течение которого они намереваются либерализовать рынок обязательного страхования. Так, например, Чехия при вступлении в ВТО оговорила, что страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, обязательное страхование воздушного транспорта, обязательное страхование от

несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний должно предоставляться чешской страховой организацией. Однако через четыре года монопольные права были сокращены, и только обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств осталось за национальными страховщиками, с последующим намерением его устранить. Словакия пошла по аналогичному пути постепенного сокращения монопольных прав государства, но более медленными темпами. Многие страны-члены ВТО либерализовали рынок обязательного страхования, не предусматривая переходного периода. В странах Восточной Европы обязательное страхование предоставляется на конкурентной основе (см. также вставку 1). Развивая рынок обязательного страхования, государство во многих странах преследует цель сокращения собственных финансовых потерь и переадресацию потенциальных рисков страховым компаниям, а не сокращение конкуренции и установление монопольных прав на данные виды страхования. Исходя из данной концепции, перечень видов обязательного страхования во Франции и Португалии, например, превышает 100 наименований. Многие страны стремятся увеличить число обязательных видов страхования, тем не менее, поощряя конкуренцию на данном секторе страховых услуг.

(iv) Страхование жизни.

Анализ рынка страхования жизни в Беларуси показывает, что доля премий по страхованию жизни в общем объеме страховых премий сократилась с 7.2% в первом полугодии 2003 г. до 6.7% в первом полугодии 2004 г. Доля премий по страхованию жизни как процент в ВВП остается низким в Беларуси (0.05% в 2001 г.) по сравнению со средним уровнем по странам ЕС — 15 (5.41%), ОЭСР (4.85%) и Восточной Европы, таких как Чехия (1.31%), Венгрия (1.19%) и Польша (1.01%)¹. Очевидно, что рынок услуг по страхованию жизни совершенно не развит в Беларуси, более того, в настоящий момент здесь отсутствуют необходимый опыт и стимулы к развитию.

В Беларуси страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, как и во многих странах, например Латвии, Болгарии, Литве, не могут предоставлять услуги по страхованию иному, чем страхование жизни. А, например, Словения разграничивает исключительно банковскую и страховую деятельность. Однако многие страны-члены ВТО не налагают ни одних, ни вторых ограничений на сферу финансовых услуг.

Учитывая тот факт, что по мере открытия рынков повышается эффективность их функционирования, присутствие иностранного капитала на рынке страхования жизни увеличилось во многих странах с момента их вступления в ВТО. Например, в странах Балтии, иностранным страховым компаниям принадлежит более половины рынка услуг по страхованию жизни. В Беларуси иностранные страховые компании не могут оказывать

¹ Сборник статистики по страхованию 1994–2001, Организация экономического сотрудничества и развития, 2003.

услуги по страхованию жизни, а отечественные страховые компании остаются относительно неэффективными. Таким образом, приход иностранных страховщиков на рынок страхования жизни необходим для его динамичного развития. Опыт стран Балтии показал, что понимание важности страхования среди предприятий и населения существенно выросло с приходом прямых иностранных инвестиций. Отечественные компании с долей иностранного участия стали не только оказывать страховые услуги более высокого качества, но и приход знакомых иностранным компаниям страховщиков на отечественный рынок позволил привлечь прямые иностранные инвестиции и в другие отрасли экономики.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Регулирование сектора страховых услуг должно основываться на защите потребителей, а не на лишении их необходимых страховых услуг высокого качества за низкую цену. Разумное регулирование способствует более эффективной работе компаний, которые предлагают приемлемые цены своим клиентам. Однако на пути от монополизации к либерализации слишком быстрое открытие рынка страховых услуг при недостаточно подготовленной законодательной базе может привести к исчезновению отечественных страховщиков. В связи с этим, в рамках переговорного процесса со странами-участницами ВТО необходимо предусмотреть переходный период, в течение которого и будет происходить постепенная либерализация рынка страховых услуг. Он позволит отечественным компаниям приспособиться к новым условиям работы и набрать необходимый потенциал для участия в конкурентной борьбе с иностранными страховщиками.

Таким образом, мы полагаем, что

- во-первых, необходимо устранить 30%-ю квоту на присутствие иностранного капитала. Помимо этого, должны быть постепенно устранены препятствия на приобретение контрольного пакета акций совместных предприятий и открытие дочерних страховых компаний;
- во-вторых, необходимо убрать различия в требованиях к минимальному размеру уставного капитала для иностранных и отечественных страховых компаний;
- в-третьих, монопольные права должны быть постепенно сокращены, а именно, все страховые организации, работающие на рынке должны иметь право предоставления услуг по обязательным видам страхования;
- в-четвертых, как обязательные виды страхования, так и страхование жизни должны предоставляться на конкурентной основе как отечественными, так и иностранными компаниями;
- В-пятых, необходимо предпринять шаги для открытия филиалов иностранных страховых компаний в Беларуси: а) на первом этапе необходимо

разработать законодательную базу, регулирующую деятельность филиалов; б) в обязательствах при вступлении в ВТО доступ филиалов на рынок должен зависеть от времени принятия соответствующего законодательства; в) следуя примеру многих стран, необходимо оговорить дополнительные условия открытия филиалов, например, выдавать на первоначальном этапе ограниченное количество лицензий в год.

Как было отмечено, население и предприятия до сих пор тратят сравнительно мало средств на приобретение страховых услуг. Это свидетельствует об огромном потенциале для развития сектора страхования. Реализация данного потенциала будет способствовать либерализации страхового сектора посредством использования самых лучших методов ведения бизнеса и привлечения прямых иностранных инвестиций. Опыт многих стран показал, что процесс вступления в ВТО стимулирует создание и совершенствование нормативной базы, регулирующей сектор страховых услуг. Несмотря на то что Беларуси еще много предстоит сделать, либерализацию сектора страховых услуг необходимо начать уже сегодня.

ВСТУПЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ В ВТО И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Тоцицкая Ирина Эдуардовна*

ВВЕДЕНИЕ

Беларусь находится в стадии переговоров о присоединении к ВТО. Одними из наиболее сложных являются переговоры по доступу иностранных поставщиков на белорусский рынок банковских услуг в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Это, в первую очередь, связано с той ролью, которую банковская система играет в экономическом и социальном развитии страны и вытекающих из этого опасениях, что высокая степень открытости данного сектора может негативно сказаться как на конкурентоспособности и устойчивости банковской системы, так и на макроэкономической стабильности, перспективах роста и развития. В предлагаемой работе рассматривается обоснованность данных опасений в отношении банковского сектора Беларуси. Основной упор сделан на анализ ограничений доступа на рынок посредством коммерческого присутствия, что является наиболее важными с точки зрения перспектив развития банковской системы.

* Заместитель директора Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, к.э.н.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ В СЕКТОРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РАМКАХ ГАТС

Переговоры по доступу на рынок банковских услуг: параметры, содержащиеся в белорусском проекте Перечня обязательств

Прежде чем перейти к анализу отдельных параметров белорусских предложений по доступу на рынок банковских услуг, остановимся кратко на тех особенностях ГАТС, которые имеют отношение к последующей дискуссии. Соглашение содержит в себе меры регулирования в отношении всех секторов услуг (более 150), сгруппированных в 12 разделов в соответствии с Классификатором услуг, принятым ГАТС. Присоединяясь к ВТО, страна принимает на себя как общие, так и специфические обязательства. К общим относятся: режим наибольшего благоприятствования (РНБ), предполагающий, что «член немедленно и, безусловно, предоставляет услугам и поставщикам услуг любого другого члена режим, не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет для аналогичных услуг или поставщиков услуг любой другой страны»; и транспарентность, означающая необходимость публикации всех соответствующих мер «общего применения, которые имеют отношение к функционированию настоящего Соглашения или затрагивают его». Специфические обязательства включают в себя доступ на рынок и национальный режим. Режим доступа на рынок «не сохраняет или не устанавливает» шесть типов ограничений (если иное не оговорено в Перечне обязательств страны) как то: (a) ограничения числа поставщиков услуг либо в форме количественных квот, монополий, исключительных поставщиков услуг, либо требований теста на экономическую целесообразность; (b) ограничения общей стоимости сделок по услугам или активов в форме количественных квот или требования теста на экономическую целесообразность; (c) ограничения общего числа операций с услугами или общего объема производства услуг, выраженных в виде установленных количественных единиц измерения в форме квот или требования теста на экономическую целесообразность; (d) ограничения общего числа физических лиц, которые могут быть заняты в определенном секторе услуг или числа физических лиц, которых поставщик услуг может нанять и которые необходимы и непосредственно имеют отношение к поставке определенной услуги, в форме количественных квот или требования теста на экономическую целесообразность; (e) меры, ограничивающие юридические лица или совместные предприятия или требующие определенных их форм, посредством которых поставщик услуги может поставить услугу; (f) ограничения на участие иностранного капитала в форме максимальной доли иностранного участия в акционерном капитале или общей стоимости индивидуальных или совокупных иностранных инвестиций. Наличие любого из вышеприведенных ограничений должно быть прописано для каждого сектора, включенного в Перечень, относи-

тельно четырех основных способов поставки. Национальный режим означает предоставление «услугам и поставщикам услуг любого другого члена в отношении всех мер, затрагивающих поставку услуг, режим, не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет аналогичным отечественным услугам или поставщикам услуг». Однако в отличие от Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), Члены могут включать в перечень обязательств ограничения в отношении национального режима по каждому из четырех способов поставки.

Переговорный процесс по доступу на рынок услуг основывается на методе: запрос-предложение. Заинтересованные страны-члены предоставляют свои запросы по доступу на рынок услуг (снятие имеющихся ограничений, снижение уровня защиты внутреннего рынка, «свободный» доступ и т. д.). Обмен запросами традиционно носит двусторонний характер. В ответ страна-участница переговоров предоставляет проект Перечня обязательств по услугам, подразделяемым на горизонтальные и секторальные, и список изъятий из РНБ. В отличие от запросов предложения распространяются на многосторонней основе и не обязательно содержат ответы на все присланные запросы.

Беларусь получила запросы по доступу на рынок банковских услуг от ЕС, США и Канады. Они содержат в себе требование неограниченного доступа в отношении всех четырех способов поставки. В свою очередь, наиболее значимыми особенностями белорусских предложений являются ограничения, накладываемые на участие иностранного капитала в банковской системе Беларуси. Согласно им, доля иностранного участия в совокупном уставном фонде банковской системы не должна превышать 25%, оговаривается также запрет на открытие филиалов зарубежных банков, легальной формой присутствия которых может быть дочерний банк или же инвестиции в уставные фонды белорусских банков. Вышеуказанные пункты согласуются с Банковским кодексом республики и действующей системой регулирования. Вместе с тем обращает на себя внимание, что наличие такого рода ограничений резко контрастирует с достаточно либеральными обязательствами, принятыми рядом стран СНГ и Балтийского региона, а также переходными экономикой Центральной и Восточной Европы, в процессе присоединения к ВТО.

Поскольку Беларусь находится в стадии переговоров о вступлении в ВТО, представляет интерес рассмотрение причин, обусловивших нежелание страны брать на себя более широкие обязательства по либерализации рынка банковских услуг в рамках ГАТС. В данном случае (ВТО) под «либерализацией» в отношении банковского сектора подразумевается открытие рынка данных услуг, означающее снятие ограничений доступа для зарубежных поставщиков. В аналитической записке основное внимание будет уделено специфическим обязательствам, касающимся доступа на рынок

согласно способу поставки 3 (коммерческое присутствие). Как показывает опыт других стран, именно этот пункт, в силу его потенциального влияния на развитие банковского сектора и экономики в целом, содержит, в отличие от других способов поставки, более 60% всех мер, включаемых в Перечень.

На решение правительства либерализовать доступ на рынок банковских услуг оказывают влияние множество факторов, но наиболее значимыми из них являются: экономическая среда, качество пруденциального надзора, сложившийся уровень присутствия иностранного банковского капитала на рынке страны. В связи с этим следующий раздел посвящен рассмотрению некоторых общих возражений относительно либерализации доступа на рынок банковских услуг, а именно: либерализация увеличивает шанс возникновения финансового кризиса, банковский сектор является «специальным» и «стратегическим» и, следовательно, должен оставаться преимущественно «отечественным» и жестко регулируемым.

Анализ двух наиболее значимых особенностей белорусских предложений в отношении банковского сектора

Либерализация доступа на рынок банковских услуг предполагает определенное соотношение вероятных потерь и выгод. С одной стороны, существуют опасения, что расширение присутствия иностранных банков может оказать дестабилизирующее влияние на финансовый сектор вследствие роста конкуренции со стороны иностранных поставщиков услуг в ущерб отечественным. С другой стороны, возможный выигрыш от создания действенного механизма аккумуляции денежных средств населения, предпрятий и соответственно от увеличения кредитования реального сектора будет способствовать формированию эффективной банковской системы.

В связи с этим рассмотрим, насколько содержащиеся в Банковском кодексе и белорусских предложениях на переговорах в рамках ГАТС ограничение доли иностранного капитала в совокупном уставном фонде банковской системы¹ и запрет на открытие филиалов иностранных банков отвечают целям создания устойчивой и конкурентоспособной банковской системы, а также являются ли упомянутые выше опасения обоснованными.

(i) 25% участия иностранного капитала в совокупном уставном фонде банковской системы Беларуси.

Основные опасения сводятся к следующему:

• *Опасение 1.* Либерализация увеличивает шанс финансового кризиса.

Практически не существует эмпирического подтверждения того, что присутствие иностранных банков негативно сказывается на функциониро-

вании банковской системы в целом. Напротив, как показывает опыт многих стран, прямые иностранные инвестиции в банковский сектор ведут к повышению его устойчивости. К тому же диверсифицированная географическая структура филиальной сети иностранных банков-партнеров создает предпосылки к тому, что банк страны, принимающей инвестиции, будет более защищен от многочисленных рисков и в меньшей степени подвержен локальным финансовым кризисам.

В целом же следует отметить, что в случае белорусской банковской системы существующая квота участия иностранного капитала в банковской системе республики является нецелесообразной:

– доля иностранного капитала в совокупном уставном фонде банковской системы Беларуси составляет 9,2%. Такой процент иностранного участия признается Национальным банком Республики Беларусь совершенно недостаточным. Однако постоянное увеличение доли государства в уставных фондах Беларусбанка и Белагропромбанка, в связи с программами финансирования жилищного строительства и сельского хозяйства, делает маловероятным существенный рост данного показателя в ближайшем будущем;

– Национальный банк Республики Беларусь в соответствии с заданием правительства по привлечению иностранных инвестиций довел до шести системообразующих банков ориентировочный показатель привлечения иностранного капитала в уставные фонды: ОАО «Белагропромбанк» — USD 245 млн, ОАО «Беларусбанк» — USD 215 млн, ОАО «Приорбанк» — USD 10 млн, ОАО «Белинвестбанк» — USD 10 млн, ОАО «Белпромстройбанк» — USD 10 млн, ОАО «Белвнешэкономбанк» — USD 6 млн. Если данное намерение будет реализовано, то доля иностранного капитала в совокупном уставном фонде банковской системы возрастет до 55%. Следует отметить, что опыт ряда стран (Бразилия, Чили, Венгрия, Ирландия, Польша, Португалия, Испания и др.) показал, что проведение политики дерегулирования одновременно с либерализацией доступа на рынок банковских услуг приносит дополнительные выгоды (World Bank, 2001);

– иностранные банки также могут оказать помощь отдельным банкам, испытывающим финансовые трудности;

– у ряда белорусских банков имеются проблемы с выполнением требования, предъявляемого к минимальному размеру собственного капитала. В 2001 г. Национальный банк Республики Беларусь с целью повышения устойчивости банковской системы увеличил минимальный размер собственного капитала до 5 млн EUR (норматив, применяемый в ЕС) и до 10 млн EUR при работе с физическими лицами. Такое решение серьезно отразилось на работе банков, особенно небольших, став сдерживающим фактором в расширении перечня проводимых операций. Например, почти треть белорусских банков не отвечает последнему из вышеназванных критериев

¹ Правительство Российской Федерации и Банк России не используют количественные ограничения на участие иностранного капитала в банковском секторе.

и остро нуждаются в инвестициях, в первую очередь иностранных, поскольку внутренние источники финансирования весьма ограничены.

– Приход иностранных банков может расширить возможности доступа страны на международные финансовые рынки.

• *Опасение 2.* Либерализация банковского сектора может привести к контролю над ним со стороны иностранных банков, тогда как финансовый сектор в силу «стратегического» значения должен оставаться «отечественным» и жестко регулируемым.

Несомненно, банки играют ключевую роль в проведении денежно-кредитной политики, однако, как показывает практика, эффективность монетарной политики в большей степени определяется режимом обменного курса и степенью мобильности капитала, чем присутствием иностранных банков.

– Само по себе присутствие или большой удельный вес банков, находящихся преимущественно в собственности иностранного капитала, не означает высокую степень их проникновения на рынок или контроль над банковским сектором. Подтверждением вышеприведенного тезиса может служить то, что несмотря на присутствие иностранных банков на рынках как развитых, так и развивающихся стран на протяжении многих лет, их реальный контроль над данным сектором зачастую незначителен. Например, в США доля иностранных банков не превышала 26.1% от объема совокупных активов (Institute of International Bankers 1998). На рынке Латинской Америки Ситибанк проводит операции уже 80 лет, а в начале 90-х годов несколько крупных европейских и канадских банков стали владельцами ряда местных. Несмотря на это, в целом по семи основным латиноамериканским странам доля иностранных банков составляет только 15% от общего объема выданных кредитов и 16% от привлеченных депозитов, варьируя от 10% в Бразилии до 35% в Аргентине и Венесуэле. В большинстве случаев при контроле иностранными банками над более чем 50% голосующих акций местных банков, реально они управляют только 11% активов.

– Тенденция открытия внутреннего финансового рынка стала особенно явной в последние годы, в том числе для переходных экономик Центральной и Восточной Европы. В табл. 2 содержится информация, характеризующая степень присутствия иностранных банков на рынках данных стран в 1995 и 2000 гг.

– Иностранные банки могут оказать позитивное влияние на развитие банковского сектора республики через передачу новых технологий, расширение состава и повышения качества предоставляемых услуг, снижение цен. Дополнительные выгоды могут быть получены не только в форме технологических инноваций, но и от совершенствования корпоративного управления, улучшения методов оценки кредитных рисков, повыше-

Таблица 1
Степень присутствия иностранных банков на финансовых рынках ряда стран, %

Страна	1995		2000	
	Доля иностранных банков в их общем количестве	Доля активов иностранных банков в совокупных активах банковской системы	Доля иностранных банков в их общем количестве	Доля активов иностранных банков в совокупных активах банковской системы
Болгария	5	1	43	84
Чехия	18	7	46	69
Эстония	0	0	33	74
Венгрия	26	15	81	63
Казахстан	0	0	20	16
Латвия	7	18	32	64
Литва	7	1	43	65
Польша	6	4	56	72
Румыния	0	0	59	81
Словакия	0	0	30	43

Источник: Bankscope database.

Примечание. Иностранным считается банк, в котором доля иностранной собственности составляет 50% и выше.

ния прозрачности банков, возможности достоверной оценки их деятельности, привнесения более высоких стандартов внутреннего контроля.

– Повышение эффективности функционирования банковской системы в связи с приходом зарубежных банков может оказать позитивное влияние на реальный сектор экономики, способствовать развитию экспорта, повышению его конкурентоспособности.

(ii) Запрет на открытие филиалов иностранных банков

Помимо рассмотренных выше опасений, связанных с расширением участия иностранного капитала в банковской системе Беларуси, важной проблемой является осуществление пруденциального надзора в случае снятия запрета на открытие филиалов зарубежных банков. Поскольку они не будут являться юридическими лицами Республики Беларусь, возникает вопрос согласования внутренних регуляторных методов с теми, которые существуют на «родине» иностранного банка. Это является одной из причин, почему Беларусь настаивает на присутствии иностранного капитала в форме дочернего банка или инвестиций в уставные фонды белорусских банков.

Опираясь на факты и зарубежный опыт, рассмотрим целесообразность такого ограничения.

- Существуют опасения, что приход зарубежных банков потенциально может спровоцировать нестабильность банковской системы, которая, негативно скажется на функционировании экономики в целом. Именно поэтому в параграфе 2 Приложения по финансовым услугам отмечается, что правительству «не препятствуется принимать меры по соображениям предосторожности, включая защиту инвесторов, вкладчиков, держателей полисов или доверенных лиц поставщика финансовой услуги, или для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы». Следует отметить, что Приложение не содержит ни определения, ни списка мер, оставляя их выбор полностью на усмотрение стран. Одной из наиболее широко используемых «мер предосторожности» является лицензирование и сертифицирование. Например, Индия разрешает присутствие иностранных банков в форме филиалов, только если они получают лицензию и контролируются как отечественные. В Перечне обязательств в рамках ГАТС Индией оговорена выдача 12 лицензий ежегодно. В свою очередь Словения оговорила возможность при выдаче лицензий исходить из «национальных экономических интересов в отношении отдельных видов банковской деятельности». Египет также использует критерий экономической целесообразности при выдаче разрешений на открытие филиалов. Бразилия внесла в Перечень обязательств положение, согласно которому «открытие новых филиалов зарубежных банков, так же как и дочерних банков, требует специального разрешения исполнительной власти и принятия Декрета Президента». Корея в части обязательств, касающихся банковских услуг, оговорила, что разрешается открытие только тех «филиалов иностранных банков, которые входят в число 500 крупнейших в мире по размеру активов и представительств». Таким образом, Беларусь также может включить в проект Перечня обязательств подобные «меры предосторожности», для того чтобы филиалы иностранных банков максимально соответствовали требованиям НББ. Например, это может быть сочетание лицензирования с требованием открытия только филиалов иностранных банков, входящих в число 500 крупнейших в мире.

- Одной из причин, почему страна может оказывать предпочтение инвестициям в уставные фонды банков, по сравнению, например, с открытием филиалов, является стремление поддержать отечественные финансовые институты и укрепить банковскую систему, а не получить новых серьезных конкурентов, способных привести к банкротству действующие банки. В связи с этим следует обратить внимание на различия в стратегии филиалов и, например, дочерних банков. Филиалы, как правило, нацелены на обслуживание интересов фирм своей страны, осущес-

ствляющих операции на рынке «принимающей» страны. Поэтому они в большей степени ориентированы на оказание сложных банковских услуг, индивидуальный подход, чем на широкий набор услуг и мелких клиентов.

- Учитывая вышесказанное, разрешение на открытие филиалов зарубежных банков может служить дополнительным фактором, способствующим привлечению иностранных инвестиций в различные сектора экономики страны, в первую очередь за счет создания благоприятных условий и атмосферы доверия. Для иностранных фирм приход на рынок страны связан с рисками и неопределенностью, и поэтому возможность работать со «знакомыми» банками играет важную роль в привлечении ПИИ.

- Фактически, обязательства по либерализации доступа на рынок банковских услуг в части снятия запрета на открытие филиалов зарубежных банков не означают их автоматического появления в банковском секторе страны. Например, Кыргызстан является членом ВТО с 1998 г., однако на сегодняшний день в этой стране открыто только два филиала иностранных банков (из Пакистана и Казахстана). Такая же ситуация наблюдается и в Армении¹. Это еще раз подтверждает тот факт, что открытие филиалов зарубежных финансовых учреждений зависит от множества факторов, и в первую очередь, от макроэкономических условий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе исследуется, насколько содержащиеся в Банковском кодексе и белорусских предложениях на переговорах в рамках ГАТС ограничение, налагаемое на долю иностранного капитала в собственном капитале банковской системы, и запрет на открытие филиалов иностранных банков соответствуют целям создания устойчивой и эффективной банковской системы. Рассматривается обоснованность опасений, что либерализация банковского сектора может увеличить риск возникновения финансового кризиса. Основные выводы состоят в следующем:

- развитие банковского сектора Беларуси является недостаточным для обеспечения требуемого уровня поддержки экономики, остро стоит вопрос формирования конкурентной среды и преодоления тенденции доминирования нескольких крупных банков;

- приход иностранных банков, как следствие либерализации банковского сектора в рамках ГАТС, может помочь в решении проблемы снижения доли государственной собственности в банковской системе, что от-

¹ Согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» в России разрешено открытие филиалов иностранных банков.

вечает намерениям НБ Республики Беларусь, а также способствовать повышению капитализации банков;

- обязательства, принятые в ходе переговоров по финансовым услугам в рамках ГАТС могут способствовать созданию стабильно функционирующей банковской системы. Во-первых, участие иностранного капитала в банковской системе ведет к передаче новых технологий, расширению состава и повышению качества предоставляемых услуг, снижению цен. Дополнительные выгоды могут быть получены не только в форме технологических инноваций, но и от совершенствования корпоративного управления, улучшения методов оценки кредитных рисков, повышения прозрачности банков, возможности достоверной оценки их деятельности, привнесения более высоких стандартов внутреннего контроля. Во-вторых, приход иностранных банков явится стимулом к усилению надзора и контроля, формированию нормативно-правовой базы, соответствующей новым условиям функционирования банков. В-третьих, это будет способствовать решению существующей у 28% банков проблемы выполнения требования, предъявляемого к минимальному размеру собственного капитала для расширения перечня проводимых операций (работы с физическими лицами). Помимо этого, приход иностранных банков может расширить возможности выхода страны на международные финансовые рынки;

- наличие, с одной стороны, в рамках ГАТС «мер предосторожности», позволяющих обезопасить страну, принимающую обязательство по либерализации банковского сектора, от неблагоприятного влияния на макроэкономическую стабильность и гарантирующих возможность проведения соответствующей политики регулирования и надзора, а с другой стороны, — необходимость развития банковского сектора Беларуси, делают применение ограничений, налагаемых на долю иностранного капитала в собственном капитале банковской системы, и запрет на открытие филиалов иностранных банков нежелательным. Обращается внимание на то, что филиалы иностранных банков могут служить дополнительным стимулом в привлечении прямых иностранных инвестиций.

Исходя из вышесказанного, для банковского сектора Беларуси будет предпочтительнее отказаться от ограничений на долю участия иностранного капитала в совокупном уставном фонде банковской системы, а также разрешить открытие филиалов. Беларусь также может включить в проект Перечня обязательств «меры предосторожности», для того чтобы филиалы иностранных банков максимально соответствовали требованиям НББ. Например, это может быть сочетание лицензирования с требованием открытия только филиалов иностранных банков, входящих в число 500 крупнейших в мире.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ГАЗОВОГО СЕКТОРА В БЕЛАРУСИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ

Ракова Елена Юрьевна*, д-р Павел Фердинанд **

ВВЕДЕНИЕ

Газ играет ключевую роль в белорусской экономике. В стремлении сократить издержки отечественных производителей за счет дешевого газа Беларусь увеличила долю его потребления в энергетическом балансе с 43% в 1990 г. до 60% в 2003 г. И хотя проектом Программы социально-экономического развития Беларуси до 2020 г. предусматривается сокращение доли природного газа в общем объеме потребления ТЭР до 50%, общее потребление газа Беларусью будет по-прежнему значительным (около 17 млрд м³)¹.

Вследствие намеченного вступления России в ВТО очевидно, что цены на импортируемый газ будут расти, поскольку это предполагает постепенное увеличение внутренних российских цен на энергоносители² и применение единой политики ценообразования ко всем импортирующим газ странам (т. е. цены будут отличаться только на издержки по транспортировке). Следовательно, вместе с ожидаемым умеренным ростом мировых цен на газ в течение следующих двух десятилетий белорусским потребителям необходимо быть готовым к дальнейшему росту внутренних цен на газ³. Естественно, это будет иметь серьезные последствия для конкурентоспособности белорусских производителей.

Белорусский газовый сектор нуждается в росте эффективности функционирования и инвестициях. Улучшение ситуации предполагает акционирование большинства газовых предприятий, установление независимого регулирующего органа, внедрение некоторых элементов конкуренции. После реализации этих реформ газовая промышленность сможет устойчиво работать и, следовательно, привлекать частные инвестиции.

Данная работа имеет следующую структуру. Во втором разделе представлен опыт стран ЦВЕ в области реструктуризации газового сектора. В

* Экономист Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, к.э.н.

** Научный сотрудник Немецкого института экономических исследований (г. Берлин), член Немецкой консультативной группы в Украине.

¹ См., например, проект Программы социально-экономического развития Беларуси до 2020 г.

² По плану Министерства экономического развития России, в 2005 г. цены на газ в России вырастут на 23%, в 2006 г. — еще на 11%, в 2007 г. — на 8%.

³ Текущий уровень цен на импортируемый газ на уровне USD 47 тыс. за 1 м³ все еще можно считать льготным.

третьем разделе рассматриваются особенности газового сектора Беларуси, его состояние и проблемы, а также ценовая политика государства для ОАО «Белтрансгаз» и концерна «Белтопгаз». В четвертом разделе предлагаются возможные направления реформирования газового сектора в Беларуси. Пятый раздел содержит выводы и рекомендации.

ВАЖНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УРОКИ СТРАН ЦВЕ

Долгое время в основе развития энергетического сектора (газа и электроэнергии) Западной Европы лежали вертикально и горизонтально интегрированные монополии с большой долей государства в структуре собственности. И только недавно, для того чтобы сократить цены на энергоносители для конечных потребителей, были реализованы различные модели стимулирования конкуренции. Например, следуя принятым в 1985 г. принципам Единого европейского рынка, Европейская комиссия начала рассматривать возможность создания единого внутреннего рынка энергии. Ее целью было установление ряда общих правил по производству, передаче и сбыту газа и электроэнергии, результатом которых будет создание единого общего рынка природного газа и электроэнергии, которые сократят рыночную власть существующих местных компаний и стимулируют конкуренцию.

В настоящее время на газовом рынке Европейский союз устанавливает базовые элементы конкуренции, такие как свободный доступ всех газоснабжающих компаний в распределительные и сбытовые сети по единым тарифам; свобода выбора потребителя наиболее дешевого поставщика; децентрализация бухгалтерского учета производственной, распределительной и сбытовой деятельности (чтобы избежать возможности перекрестного субсидирования). Главной причиной, которая лежит в основе всех этих усилий по реформированию, был опыт Великобритании, где более ранняя реализация подобных мер привела к значительно более низким энергетическим ценам и более высокой конкуренции по сравнению с большинством стран Евросоюза.

Десять лет назад большинство стран ЦВЕ столкнулись со сложными проблемами внутри своих газовых секторов, представленных государственными компаниями. Во-первых, они были очень неэффективными, поскольку менеджеры государственных предприятий потенциально испытывают нехватку мотивации и власти работать максимально эффективно и инвестировать прибыль в долгосрочные проекты (наоборот, они, как правило, заинтересованы в текущем потреблении). Во-вторых, долгое время предприятия газового сектора в странах ЦВЕ получали прямые (финансирование части расходов или инвестиции из бюджета) и косвенные (в виде льготных кредитов, отсрочек по уплате налогов или их льготирование и пр.) суб-

сидии. Это создавало размытую структуру стимулов и вело к значительным искажениям на рынках готовой продукции и факторов производства. В-третьих, отдельные предприятия или группы потребителей субсидировались или через разветвленную систему бюджетного дотирования, или через перекрестное субсидирование и установление тарифов, не отражающих полных издержек энергетических предприятий. Такая ситуация имела много недостатков. Например, предоставление прямых субсидий энергетическим предприятиям означает меньшие бюджетные расходы на социальные нужды. Политика перекрестного субсидирования населения промышленностью приводит к большим искажениям финансовых потоков и более высоким ценам для промышленности. Кроме того, широко распространенная практика установления цен, обеспечивающих низкую прибыль государственных предприятий (вследствие политики занижения стоимости активов и, соответственно, амортизационных отчислений в условиях инфляции), представляет потенциально огромную экономическую субсидию потребителям, оплачиваемую государством (и тем самым налогоплательщиками), которое отказывается от дополнительных доходов как собственник активов (предприятий).

Все это приводило к низкой конкурентоспособности отрасли и, следовательно, непривлекательному инвестиционному имиджу газового сектора. Эта ситуация могла быть изменена только с помощью реформ. Большинство стран ЦВЕ, вдохновленные последними достижениями реформ стран Евросоюза, решило последовать их примеру.

Среди основных направлений реформ газового сектора в странах ЦВЕ можно выделить следующие:

- полное или частичное разделение добычи, хранения, транспортировки и сбыта газа (раздельный бухгалтерский учет или создание юридически независимых компаний);
- диверсификация поставок газа;
- либерализация газового сектора;
- создание независимого регулирующего органа и улучшение ценовой политики для адекватного отражения всех энергетических издержек всех предприятий газового сектора;
- обеспечение адресных субсидий реально нуждающимся людям;
- реализация предреструктуризационных мероприятий до приватизации газовых предприятий;
- акционирование и частичная приватизация государственных предприятий-монополий, включая газовую транспортную систему (транзит) и региональные газовые распределительные компании в начальный период реформирования и полная приватизация в долгосрочной перспективе (национальное законодательство, как правило, позволяет держать в руках государства контрольный или блокирующий пакет акций).

Вставка 1. Привлечение инвесторов в странах ЦВЕ: два примера

Венгрия

Венгерская интегрированная газовая и нефтяная компания MOL приватизировалась постепенно, начиная с 1994 г., как лидер на газовом и нефтяном рынках стран ЦВЕ. В настоящее время, 9.1% и 10% всех акций MOL принадлежат соответственно австрийской компании OMV и словацкой компании Slovnaft & Slovintega, в то время как 54.2% акций свободно размещены на бирже. 26.7% остаются в руках государства, включая «золотую акцию», которая дает право налагать вето на важнейшие изменения¹. Дальнейшее стратегическое партнерство было установлено через владение компанией MOL акциями хорватской нефтяной и газовой группы INA (25%) и 70.02% акций словацкой нефтяной компанией Slovnaft, а также партнерским соглашением с TVK, нефтехимическим производителем в Венгрии.

Словакия

В 2002 г. 49% бывшего монопольного оператора по транзиту и доставке газа SPP были проданы в одинаковой пропорции немецкому Ruhrgas и французскому Gas de France на сумму USD 2.8 млрд. Несмотря на то что 51% акций остается в руках государства, правительство Словакии практически не вмешивается в операционную деятельность и осуществляет только контролирующие функции.

Реализация данных реформ привела к значительным результатам. Газовые компании стран ЦВЕ нашли новых иностранных инвесторов, с которыми на предприятие пришли не только капитал и технологии, но также новые знания, новые модели поведения в рыночных условиях, новая ментальность, прозрачность функционирования, репутация и пр. Обзор направлений и скорости реформ в газовом секторе стран ЦВЕ представлен в Приложении. Опыт Венгрии и Словакии по привлечению ПИИ в газовый сектор приведен во вставке 1.

ГАЗОВЫЙ СЕКТОР БЕЛАРУСИ

Газовый сектор Беларуси представлен газотранспортным предприятием ОАО «Белтрансгаз» и государственным концерном «Белтопгаз»². «Белтрансгаз» отвечает за транспортировку газа в Беларусь и транзит газа за ее пределы, в то время как предприятия концерна «Белтопгаз» занимаются распределением и продажами газа конечным потребителям внутри страны.

¹ Информация по состоянию на сентябрь 2003 г. представлена на сайте www.mol.hu

² Протяженность четырех магистральных трубопроводов ОАО «Белтрансгаз» в одностороннем исчислении составляет 6931 км, а суммарная протяженность газовых сетей концерна «Белтопгаз» — 18933 км. В систему газораспределения входят также более 190 газораспределительных станций и пунктов. Объем потребленного газа в 2002 г. составил 17.4 млрд м³, в 2003 г. — 18.5, план на 2004 г. — 18.5–19.2 млрд м³. В 2003 г. транзит газа составил 33 млрд м³, план на 2004 г. — 35 млрд м³.

На первой стадии российская компания РАО «Газпром» или другие российские поставщики газа продают газ ОАО «Белтрансгаз». Затем «Белтрансгаз» перепродает газ концерну «Белтопгаз». И, наконец, областные сбытовые предприятия «Белтопгаза» продают газ конечным потребителям (предприятиям и населению).

ОАО «Белтрансгаз»

Открытое акционерное общество по транспортировке и поставке газа (ОАО «Белтрансгаз») было создано в 2003 г. Государству принадлежит 99.99% акций предприятия. С одной стороны, ОАО «Белтрансгаз» поставляет природный газ на Березовскую ГРЭС и концерну «Белтопгаз», а с другой — предоставляет услуги по транзитной транспортировке газа в направлении Литвы, Калининградской области РФ, Украины, Польши. Следует отметить, что в последние годы растет как объем транзитной транспортировки газа, так и объем потребляемого газа внутри страны. Помимо этих важнейших функций, предприятие осуществляет строительство новых трубопроводов, газораспределительных станций, подземного хранилища, компрессорных станций и поддержание существующих производственных мощностей.

Среди *основных проблем* предприятия можно выделить: износ фондов, неплатежи потребителей и потребность в новых инвестициях.

«Белтрансгаз» — предприятие относительно новое и современное, в среднем оборудование используется примерно половину нормативного срока, хотя в некоторых случаях срок службы оборудования превышает 33 года. Основным источником инвестиций (а это ежегодно около USD 60 млн) является амортизационный фонд. Несмотря на то что «Белтрансгаз» является акционерным обществом, на его инвестиционные решения по-прежнему влияют скорее политические и социальные факторы, а не факторы максимизации прибыли и, следовательно, роста стоимости акций. В частности, вследствие реализации государственной программы газификации деревень и малых городов Беларуси до 2005 г. более 70% капитальных вложений предприятия идет по статье «новое строительство». Как результат, только 15–17% всех инвестиций направляется непосредственно на реконструкцию и техническое перевооружение предприятия. Это означает, что акционерное общество использует почти всю свою прибыль не для дальнейшего роста эффективности, а на решение социально-политических проблем. При этом само правительство оценивает объем требуемых инвестиций в «Белтрансгаз» в размере USD 1–2 млрд в первую очередь для обеспечения надежности транзита.

Информация об уровне и структуре расчетов ОАО «Белтрансгаз» за природный газ с кредиторами и дебиторами представлена в табл. 1. На

Таблица 1
Уровень и структура расчетов ОАО «Белтрансгаз» за природный газ с кредиторами и дебиторами

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. ¹ 9 мес. ¹
Уровень оплаты поставок импортируемого газа*, в % от стоимости импортируемого газа	121.9	112.2	95.6	108.4	109.5	101.5
Удельный вес финансовой оплаты в структуре оплаты поставщикам газа, %	16.3	15.9	3.3	34.5	54.2	87.0
Оплата поставок газа потребителями, в % от поставленного объема	90.8	97.6	94.9	97.5	107.9	99.0
Оплата денежными средствами, в % от общей выручки от реализации газа	62.4	23.3	12.7	22.4	42.0	77.0

Источник: данные ОАО «Белтрансгаз».

* С учетом прочих кредиторов, обеспечивающих списание задолженности ОАО «Белтрансгаз» перед поставщиками газа.

** Предварительные данные.

предприятия растет как уровень оплаты газа, так и ее денежная составляющая. Среди причин, объясняющих эти позитивные изменения можно выделить административный ресурс¹ и рост поступлений валютной выручки: рост экспорта приносит дополнительные ресурсы в страну и позволяет вовремя и деньгами рассчитываться за потребленный газ². Однако прогресс в улучшении платежной дисциплины слишком медленный и не позволяет Беларуси рассчитаться за долги предыдущих лет. Стоит заметить, что к концу 2003 г. долг Беларуси России за потребленный газ составил примерно USD 140 млн. И новый российский кредит в размере USD 170 млн, полученный как «компенсация за рост цен на газ», не может решить проблемы, а скорее только позволяет реструктуризировать существующий долг.

¹ С 1 февраля 2003 г. установлены новые нормы использования бартера в расчетах за энергоресурсы (постановление Совета Министров № 234 "О минимальных нормах использования денежных расчетов и максимальных лимитах неденежных расчетов за газ, электрическую и тепловую энергию"). Почти все потребители за потребленные ТЭР должны платить 95% деньгами и в срок. Несколько директоров были уволены за неспособность выполнить данные требования.

² В первом полугодии 2004 г. по сравнению с первым полугодием 2003 г. рост валютной выручки составил 143.7%.

Концерн «Белтопгаз»

В концерн «Белтопгаз» входят не только газовые предприятия, но и множество других предприятий, в том числе не связанные с газовой отраслью. В целом, концерн представлен 69 предприятиями. Среди них 7 крупных газовых предприятий (6 РУП-облгазов и РУП «Минскгаз»); 32 торфобриккетных завода, 3 предприятия, производящих газовое оборудование и другие обслуживающие предприятия. Большинство предприятий, и в первую очередь, все, связанные с газовым сектором, являются государственными предприятиями.

Среди основных проблем «Белтопгаза» можно выделить следующие:

- изношенность основных фондов и потребность в значительных инвестициях;
- неплатежи потребителей за газ, которые значительно ухудшают финансовые результаты концерна (основные неплательщики — предприятия АПК и ЖКХ);
- необходимость субсидировать отдельные группы потребителей, поскольку установленные льготные цены не компенсируются бюджетом;
- невозможность значительно сократить затраты. «Политически постоянные затраты»¹ составляют более 80% в структуре издержек концерна. Поскольку концерн «Белтопгаз» является государственным, его возможности по значительному сокращению затрат и принятию независимых решений, ориентированных на получение прибыли, сильно ограничены².

Тарифная политика и регулирование сектора

Доступ в сеть

До 2004 г. доступ третьих лиц в сети ОАО «Белтрансгаз» четко законодательно не регламентировался. Однако в мае 2004 г. в целях увеличения открытости и прозрачности сектора постановлением Министерства экономики № 73 тариф на услуги по транспортировке газа по системе магистральных трубопроводов для последующей реализации потребителям Беларуси установлен в размере USD 6.9 (8.14 с НДС) за 1 тыс. м³. Однако данным преимуществом может воспользоваться лишь очень ограниченное количество потребителей газа, поскольку в магистральных трубопроводах «Бел-

¹ В данном случае мы называем постоянные затраты политически постоянными (politically fixed costs), поскольку они могут быть значительно снижены, однако для этого необходимы соответствующие политические решения.

² Предприятия не могут сократить количество занятых, поскольку существует неформальный запрет на массовые увольнения; большое количество не связанных с газовой деятельностью предприятий не может быть выведено из состава концерна, акционировано, приватизировано, передано на баланс муниципальных властей и пр.

транспгаза» высокое давление, которое может быть снижено только на газораспределительных станциях¹. В апреле 2004 г. также установлен единый тариф на доступ «третьих лиц» в газораспределительную сеть концерна «Белтопгаз» в размере BYR 4000 за 1 тыс. м³ (без НДС) независимо от расстояния.

Таким образом, тариф на транспортировку теперь четко установлен и является одинаковым и для «третьих лиц», и для белорусских газовых предприятий, что говорит о некотором улучшении тарифной политики, однако по-прежнему существуют многочисленные административные барьеры для доступа «третьих лиц» в сеть.

Цены для промышленных потребителей

До 2004 г. при установлении цен на газ для Беларуси Россия ориентировалась на внутренние цены. Но эти цены в России установлены на уровне ниже полных затрат и субсидируются за счет доходов от экспорта газа в Западную Европу. Следовательно, покупая газ по заниженным ценам, Беларусь субсидируется российской газовой промышленностью, предоставляя в обмен экономические уступки². Однако поскольку наличие низких и перекрестно субсидируемых внутренних энергетических цен препятствуют вступлению России в ВТО, с 2002 г. они постепенно увеличиваются. Соответственно, аналогичный рост заметен и в динамике цен на импортруемый Беларусью газ (табл. 2). После того как Россия отказалась в начале 2004 г. от продажи газа Беларуси по внутрисекторным ценам, они еще увеличились примерно на 25%.

Ценообразование на газ в Беларуси на всех стадиях его доставки потребителям основывается на методе «издержки плюс». В условиях отсутствия независимого регулирующего органа формирование и регулирование цен осуществляет Министерство экономики через постановления «О ценах на газ природный». По согласованию с предприятиями сектора, предоставляющими министерству свои предложения по затратам, наценкам и ценам, в данном постановлении регламентируется как цена газа на ОАО «Белтрансгаз», так и цена для конечных потребителей, включая льготные группы.

С 2000 по 2002 г. наценки — особенно «Белтопгаза» — были значительно снижены. Рост доходов от транзита газа в силу увеличения его физических объемов позволяет Министерству экономики как регулирующему органу уменьшать наценку «Белтрансгазу», компенсируя потери

¹ В настоящее время ОАО «Белтрансгаз» напрямую продает газ только Березовской ГРЭС. Весь остальной газ продается в основном облигам концерна «Белтопгаз».

² Например, межправительственное соглашение, предусматривающее доступ РАО «Газпром» в белорусский газовый сектор, в частности, в транзитные газопроводы.

Таблица 2
Динамика цены на природный газ и ее состава для промышленных потребителей, USD за тыс. м³

Постановление Министерства экономики Рес- публики Беларусь	01.04.98 №19	25.05.99 №52	25.01.00 №14	29.03.01 №67	13.06.02 №124	25.11.02 №251	24.01.03 №25	25.09.03 №6194	28.01.04 №21
Цена покупки импортруемого газа	нд	нд	30,00	30,00	24,52	33,59	34,37	37,59	46,68
Наценка ОАО «Белтрансгаз»	нд	нд	11,38	11,38	10,03	9,14	6,99	6,92	8,14
Цена ОАО «Белтрансгаз»	60,50	40,50	41,38	41,38	34,55	42,73	41,36	44,51	54,82
Надбавка концерна «Белтопгаз»	8,50	16,30	17,42	15,38	13,38	9,17	9,53	9,43	12,18
Отпускная цена концерна	69,00	69,00	69,00	56,67	47,93	51,90	50,89	53,94	67,00

Источник: Данные ОАО «Белтрансгаз» и концерна «Белтопгаз».

Примечание. Включая НДС (20%).

прибыльности за счет транзита. В целом с 2002 г. наценки остаются примерно на одном и том же уровне и даже несколько увеличились в течение 2004 г. На фоне роста импортных цен рост эффективности «Белтрансгаза» и «Белтопгаза» будет иметь ключевое значение, поскольку это позволит снизить их затраты и наценки. Однако существующая система регулирования не дает предприятиям достаточных стимулов по сокращению затрат и увеличению собственной эффективности. Наоборот, ситуация даже ухудшилась, поскольку имеющиеся ресурсы используются для финансирования политически мотивированных постоянных затрат и выполнения государственных программ, таких как газификация деревень, поддержка торфобрикетных заводов и пр.

Для конечных потребителей (концерна «Белтопгаз» и отдельных потребителей) Министерство экономики определяет целый ряд цен. Так, некоторые предприятия получают газ по сниженным ценам. Среди них предприятия электроэнергетики, машиностроения, легкой, химической промышленности¹. При этом следует подчеркнуть, что явно или законодательно критерии и необходимость установления льготной цены не установлены, а список льготных потребителей от постановления к постановлению незначительно, но варьируется. Например, в 2004 г. цена для

¹ Единственным очевидным преимуществом такой практики является то, что список льготруемых предприятий хоть и широк, но исчерпывающ.

большинства предприятий (включая электроэнергетику, АПК и пр.) составляет USD 67 за 1 тыс. м³. При этом установлены следующие льготные цены:

- цена для РУП «Брестэнерго» для Березовской ГРЭС с целью производства электроэнергии и экспорта ее в Польшу: USD 52 за 1 тыс. м³;
- для организаций, подчиненных Министерству спорта и туризма, предприятий, осуществляющих производство топливных брикетов, торфяного оборудования; Новополоцкого завода белково-витаминных концентратов, РУП «Речицкий опытно-промышленный гидролизный завод: USD 33.5 за 1 тыс. м³;
- цена для двух химических заводов (ОАО «Доломит» и ОАО «ГродноАзот»): USD 56.9 за 1 тыс. м³;
- цена для других 18 заводов: USD 63.65 тыс. м³.

Такая политика установления льготных цен для отдельных предприятий ведет к неэффективному распределению ресурсов и искаженным ценам в белорусской экономике.

Цены для населения

В самом начале рыночных реформ почти все трансформационные страны допускали перекрестное субсидирование населения с целью его социальной защиты. С течением времени разница между тарифами (их отношение) изменялась в сторону увеличения тарифов для населения. В Беларуси перекрестное субсидирование по газу было ликвидировано лишь в 2003 г., хотя перекрестное субсидирование сельского населения, потребляющего сжиженный газ, сохранилось. При этом, несмотря на то что затраты на доставку газа для населения выше, чем доставка газа крупным промышленным потребителям, тарифы для населения установлены ниже, чем тарифы для промышленности (табл. 3).

Таблица 3

Динамика средних тарифов для населения на природный и сжиженный газ

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	9 мес. 2004 г.
Средний тариф за 1 тыс. м ³ , USD	9.2	13.0	27.5	52.8	56.9
Покрытие тарифом затрат, %	30	41	90	150	140

Источник: Тариф — по данным концерна «Белтопгаз», покрытие тарифа — по данным Министерства экономики Республики Беларусь¹.

¹ Специалисты концерна настаивают на гораздо более низком уровне покрытия затрат тарифом для населения, но называть конкретные цифры отказываются.

Краткие выводы

Белорусский газовый сектор состоит из двух больших предприятий: ОАО «Белтрансгаз» и государственного концерна «Белтопгаз». Оба предприятия сталкиваются с многочисленными проблемами, часть из которых является следствием существующей практики регулирования сектора.

Что касается ценообразования, то уровень цен как таковых не является большой проблемой. Текущие цены для населения покрывают в среднем 140% затрат (табл. 3), поэтому можно предположить, что покрытие затрат ценой для промышленности (табл. 2) еще выше, поскольку затраты на доставку газа промышленным потребителям ниже, чем населению. Поэтому, несмотря на существование многочисленных льгот, как для промышленных потребителей, так и для городского и сельского населения, представляется маловероятным, что эффективные тарифы будут меньше декларируемых затрат.

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

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ГАЗОВОГО СЕКТОРА

Как было показано в предыдущих разделах, преимущества от очень низких цен в течение 2002–2003 гг. были в основном использованы неэффективно: они не дошли прямо до потребителей и не были инвестированы в улучшение инфраструктуры (сетей). Эти деньги были использованы для инвестиций в сопутствующие бизнесы (частично социально мотивированные) или просто потрачены на поддержание неэффективной структуры сектора, которая не стимулирует инициативу и эффективность менеджеров.

В то же время важность газа для белорусской экономики несомненно требует наличия как можно более низких цен. При этом высокая потребность в инвестициях в инфраструктуру и оборудование должна быть хотя бы частично профинансирована частными инвесторами, поскольку бюджетные деньги ограничены и необходимы в социальной сфере (здравооо-

ранении, образовании и пр.). Следовательно, для газового сектора нужно создать перспективу устойчивого, ориентированного на прибыль развития. Реформа сектора будет успешной только тогда, когда она создаст среду, поощряющую наиболее эффективные предприятия. Предприятия самостоятельно должны завоевывать потребителей, предлагая наилучшее соотношение «цена–качество». Безусловно, уже существующие на рынке предприятия могут иметь преимущества перед фирмами-новичками. Однако эти преимущества (существующая инфраструктура и, соответственно, более низкие издержки) должны использоваться в интересах общего развития сектора (т. е. гарантии доступа в сеть по единым ценам), а не служить препятствием конкуренции. В любом случае, определять целесообразность того или иного предприятия или инвестиционного проекта в газовом секторе должен потребитель или инвестор, а не государство.

В данном разделе содержатся рекомендации, которые направлены на:

- поощрение мотивации для роста эффективности сектора;
- создание привлекательных инвестиционных возможностей для частного сектора и при этом не требуют приватизации «Белтрансгаза» и предприятий «Белтопгаза».

В этом контексте могут быть выделены следующие шаги:

А. Реформа ценообразования

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

- цены для конечных потребителей должны устанавливаться на уровне, покрывающем затраты и для промышленных предприятий, и для населения, без какого-либо перекрестного субсидирования¹;
- уровень, покрывающий затраты, включает и необходимые отчисления в инвестиционный фонд;
- цена для всех промышленных потребителей должна быть одинаковой.

Отсутствие приборов учета потребления газа² не может рассматриваться как реальное препятствие данной реформе. Скорее, усилия по улучше-

нию ценовой политики определенно должны включать инвестиционные программы по установлению счетчиков. Это не только позволит четко установить объемы потребления газа населением, но также даст потребителям стимул сокращать потребление и, следовательно, снижать зависимость от газа. После установления счетчиков можно будет четко определить как много газа потреблено, а «Белтопгаз» сможет так же четко сказать, сколько стоила доставка этого газа. В результате установление цен, покрывающих затраты, будет понятным и прозрачным.

Одновременно должна быть организована поддержка действительно нуждающихся людей. Это может быть сделано при помощи Министерства финансов или через использование схемы «жизненно необходимого потребления», когда цены на потребление определенного минимума субсидируются более высокими ценами на потребление свыше этого минимума.

Кроме того, работа по дальнейшему улучшению платежной дисциплины должна быть продолжена для всех групп потребителей без каких-либо исключений с помощью как экономических, так и административных мер воздействия.

Необходимо прекратить практику использования поступлений от транзита газа для финансирования внутреннего потребления. Вместо этого необходимо, чтобы:

- цены, покрывающие затраты, заменили будущее перекрестное субсидирование потребления газа внутри страны;
- поступления от транзита использовались для покрытия всех затрат по транзиту и на финансирование инвестиционных программ по поддержке, улучшению и расширению существующих транзитных трубопроводов;
- излишние доходы, которые не использовались на покрытие затрат и инвестиции, передавались в государственный бюджет. При этом их следует направлять на финансирование социальных целей, имеющих отношение к газовому сектору, таких как газификация деревень или прямая поддержка беднейшего населения, как компенсация более высоких газовых тарифов.

В. Реструктуризация и акционирование предприятий

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

¹ Хотя перекрестное субсидирование населения промышленностью в настоящее время не существует, белорусские официальные лица до сих пор рассматривают его как полезную практику, что показывает возобновление существования перекрестного субсидирования в электроэнергетике. Следовательно, аналогичные меры не могут быть исключены и в отношении цен на газ для населения.

² В настоящий момент стоимость потребления газа при использовании приборов учета составляет значительно меньшую величину, чем согласно установленным нормам, что в целом является стимулом для установления приборов учета населением. Однако их стоимость достаточно высока, и население не должно оставаться один на один с этой проблемой. Например, часть затрат по установлению приборов учета может входить в стоимость жилищно-коммунальных платежей или быть профинансирована международными организациями, поддерживающими энергосберегающие проекты, и пр.

«Белтрансгаз» и «Белтопгаз» по-прежнему нуждаются в глубокой реструктуризации. Оба предприятия перегружены непроизводительными активами, и (хотя «Белтрансгаз» акционирован) их руководство не свободно в принятии решений, например, в том, как зарабатывать и тратить деньги, во что инвестировать и пр.). Текущая практика осуществления инвестиций для достижения социально-политических целей должна быть прекращена.

Реструктуризация и акционирование также означают необходимость и возможность освободиться от всех предприятий, не связанных непосредственно с газовым сектором. Существующие социальные обязательства и необходимость нести «политические постоянные затраты» не позволяют в настоящее время рассматривать оба предприятия как реальные «бизнесы». Многочисленные социальные объекты, которые находятся на балансе этих предприятий, должны быть реструктуризованы, отделены, проданы или переданы на баланс муниципальных властей. Полное акционирование должно освободить предприятия от таких политически мотивированных расходов. Кроме снижения издержек и сферы ответственности, акционирование создаст новую систему мотивов и стимулов.

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

С. Реализация концепции «регулируемой конкуренции»

Для того чтобы избежать вмешательства как со стороны правительства, так и со стороны бизнеса, газовый сектор нуждается в независимом регулирующем органе. Этот орган будет определять «правила игры» для сектора, принимая во внимание интересы всех вовлеченных групп. Первоочередными действиями такого органа в Беларуси должны стать изменения в тарифной политике, которые принесут элементы конкуренции в сектор.

Во-первых, регулирующий орган будет устанавливать тарифы по доступу к магистральным трубопроводам с высоким давлением. Следовательно, не только белорусский оператор (ОАО «Белтрансгаз»), но также и все другие компании, имеющие необходимые технологические характеристики, имеют доступ в сеть по одинаковой цене. Во-вторых, регулирующий орган не устанавливает цены для конечных потребителей газа в трубопроводах с высоким давлением. Эта цена будет определяться в результате конкуренции (все поставщики газа платят одинаковый тариф за доступ в сеть, но

конкурируют между собой вследствие разных цен покупки газа, разных издержек и пр.). Предыдущее акционирование потребителей газа в сетях высокого давления создаст гарантию того, что каждая фирма будет иметь стимул выбрать наиболее привлекательное предложение (поскольку успешное разделение учета исключит возможности перекрестного субсидирования, а независимый аудит поможет определить те операционные действия, которые не вносят вклада в процесс максимизации прибыли).

В настоящее время количество предприятий в сетях высокого давления, которые смогут выиграть от такой «регулируемой конкуренции», достаточно ограничено. Однако даже если конкурентные силы не начнут работать немедленно, наше предложение по реформированию все же улучшит текущую ситуацию, поскольку ликвидирует непрозрачные операции и перекрестное субсидирование в краткосрочном периоде. В среднесрочной и долгосрочной перспективе приход новых газовых поставщиков в страну достаточно вероятен, поскольку новая структура регулирования гарантирует прозрачные условия и конкурентные вознаграждения. Имея такие структурные изменения, сети высокого давления станут более привлекательными для частных инвестиций.

Это может быть достигнуто за счет следующих инструментов:

- *корпоративных облигаций*, являющихся гибким, но очень дорогим инструментом, подходящим только для краткосрочного финансирования;
- *соглашения о займах с белорусскими и зарубежными банками или финансовыми институтами* (например, ЕБРР): этот инструмент хорошо подходит для долгосрочных соглашений; предлагаемая схема «регулируемой конкуренции» сформирует основу для удовлетворительных условий, особенно для международных займов;
- *партнерство между государством и бизнесом*: например, контракт с менеджерами или концессия для «Белтрансгаза» (его отделяемых частей) позволяет использовать эффективный потенциал частного сектора без приватизации.

После того как «регулируемая конкуренция» будет использована в сетях высокого давления, она постепенно может быть расширена и для сетей низкого давления концерна «Белтопгаз».

В дополнение к решению проблем газового сектора внутри Беларуси без внешней помощи, предлагаемые реформы будут способствовать росту репутации Беларуси как надежного партнера по транзиту. В частности, реформы будут демонстрировать намерения правительства решить основные проблемы сектора без перекрестного субсидирования или использования транзита для финансирования убыточных предприятий промышленности, как это случалось в прошлом. В этом смысле, предлагаемые реформы также внесут свой вклад в улучшение перспектив Беларуси в получении больше выгоды от транзита газа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Газ играет важную роль в белорусской экономике. До настоящего времени Беларусь субсидируется Россией, но все преимущества от низких цен на импортируемый газ используются в основном на социально ориентированные цели и поддержку отдельных предприятий. Рост импортных цен на газ в будущем может привести к болезненным последствиям для некоторых потребителей и национальной конкурентоспособности в целом. Но проблема приспособления к более высоким ценам может быть смягчена, если снизятся издержки газовых предприятий и повысится эффективность их работы. В свою очередь это подразумевает необходимость инвестиций и осуществление ряда реформ. Весь опыт стран ЕС и ЦВЕ показывает, что лучшим решением являются реформы, направленные на повышение прозрачности и конкурентности сектора, которые сделают его привлекательным для новых инвестиций.

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

Изменения в регулировании цен на газ имеют две стороны. Во-первых, для достижения прозрачности в формировании издержек и прибыли газовый сектор нуждается в реализации новой ценовой политики, когда тарифы для конечных потребителей будут установлены на уровне, покрывающем затраты и включающем необходимую прибыль для промышленных потребителей и населения без всякого перекрестного субсидирования и с четкими едиными для всех правилами. Во-вторых, «регулируемая конкуренция» должна постепенно сменить ценообразование по методу «издержки плюс». Это определенно требует создания независимого регулирующего органа, который будет избавлен от всякого вмешательства в его деятельность. Одним из первых действий этого регулирующего органа должно стать осуществление изменений в тарифной политике, которые увеличат конкуренцию в секторе.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Страна	Средняя цена для населения, USD за 1 тыс. м ³	Средняя цена для промышленности, USD за 1 тыс. м ³	Регулирующий орган и дата его создания. Конкуренция в секторе	Приватизация главной газовой компании, права собственности
Словакия	110	100	Бюро регулирования сетевых предприятий (Regulatory Office of Network Industries (RONI)). С 2001 г. регулирует тарифы. В 2001 г. Министерство экономики издало постановление, позволяющее крупнейшим потребителям выбирать своих поставщиков.	Объединенная газовая компания SPP была приватизирована в 2002 г. (консорциум, состоящий из Ruhrgas, Gas de France и PAO «Газпром», заплатил USD 2.7 млрд за 45%)
Республика Чехия	230	150	Бюро регулирования энергии (Energy Regulatory Office (ERO)). С 2001 г. устанавливает цены на природный газ. Определяет максимальные цены, которые «Трансгаз» может установить сбытовым компаниям для оптовой торговли и максимальные цены, по которым сбытовые компании продают газ конечным потребителям. Выполняя Директиву ЕС по созданию конкуренции на рынке, 28% ежегодного потребления газа крупнейшими потребителями покупается на свободном рыночном рынке	Объединенная газовая компания Transgas была приватизирована в 2002 г. Немецкая фирма RWE купила 97% «Трансгаза» и 46–58% акций в восьми региональных газовых сбытовых компаниях за USD 3.7 млрд.
Польша	300	160	Энергетический регулирующий орган (Energy Regulatory Authority (URE)), 1997. Устанавливает цены и тарифы для внутренних потребителей. PGNiG имеет убытки, поскольку тарифы не покрывают все затраты, особенно для ЖКХ. В 2001 г. Министерство экономики издало новую формулу расчета газовых тарифов, разработанную для постепенного покрытия тарифами затрат	Польская нефтяная и газовая компания (Polish Oil and Gas Company (PGNiG)) является объединенной государственной газовой и нефтяной монополией

Продолжение таблицы 1

Страна	Средняя цена для населения, USD за 1 тыс.м ³	Средняя цена для промышленности, USD за 1 тыс.м ³	Регулирующий орган и дата его создания. Конкуренция в секторе	Приватизация главной газовой компании, права собственности
Венгрия	180	160	Венгерское энергетическое бюро (Hungarian Energy Office (MEH)), 1994. Регулирует цены и выдает лицензии в газовом секторе	MOL, венгерская нефтяная и газовая компания была приватизирована в несколько стадий, начиная с 1993 г., путем предоставления возможностей по покупке акций работникам и руководителям предприятия, первоначальному публичному предложению акций на фондовой бирже и международного размещения акций для институциональных инвесторов. В настоящее время международные инвесторы имеют 52.1% акций компании, различные национальные инвесторы – 22.9% и Фонд госимущества – 25%
Болгария	145		Государственная энергетическая регулирующая комиссия (State energy regulatory commission (SERC)) является независимым специализированным государственным органом, члены которого избираются Советом Министров и одобряются премьер-министром. Компетенцией SERC является издание и отмена разрешений и лицензий; регулирование цен и тарифов; разработка и предложение для одобрения Совету	«Болгаргаз» (Bulgargas) является государственной вертикальной объединенной компанией, которая является единственным поставщиком газа потребителям и сбытовым компаниям (97% продаж газа) и владельцем трансмиссионной системы, подземного хранилища и части

Окончание таблицы 1

Страна	Средняя цена для населения, USD за 1 тыс.м ³	Средняя цена для промышленности, USD за 1 тыс.м ³	Регулирующий орган и дата его создания. Конкуренция в секторе	Приватизация главной газовой компании, права собственности
Румыния	130	110	Национальный отдел по регулированию газа (National Natural Gas Regulatory Authority (ANRGN)), 2000. Его ответственность включает установление тарифов, регулирование компаний и выдачу лицензий, защиту потребителей, контроль над деятельностью газовых компаний, издание технических норм и регулирование доступа к транспортным и сбытовым сетям.	сбытовой системы. К концу 2006 г. намечена ликвидация этой монополии через реструктуризацию: разделение «Болгаргаза» на несколько ОАО, занимающихся импортом, транзитом, хранением и сбытом газа В 2000 г. Государственная монополия «ROMGAZ. S.A.» была расформирована на 5 независимых компаний со 100% госсобственностью: DISTRIGAZ SUD Bucuresti – ответственная за поставки и распределение газа, DISTRIGAZ NORD Targu-Mures – поставки и распределение газа, EXPROGAZ Medias – за добычу газа и его хранение, DEPOGAZ Ploiesti – подземное хранение, Transgaz Medias – трансмиссия и транзит газа. В 2001 г. EXPROGAZ и DEPOGAZ были преобразованы в единую компанию «S.N.G.N. ROMGAZ. S.A.», основными видами деятельности которой являются разведка, добыча и хранение газа.

Таблица 2
Функциональная структура газового сектора в некоторых странах ЦВЕ

	Добыча газа	Транзит газа/ Трансмиссия	Сбыт газа	Хранение газа
Словакия	49% находится в частных руках			¹
Чехия	97% находится в частных руках; распределение газа осуществляется несколькими компаниями ²			
Польша	100% государственная собственность (за исключением транзита, часть которого контролируется дочерними компаниями)			
Венгрия	75% находится в частном владении			
Болгария	100% государственная собственность		3% находится в частных руках	100% государ- ственная собст- венность
Румыния	35% находится в частном вла- дении (три добывающие компании)	100% госу- дарственная собствен- ность	40% находит- ся в частных руках (20 компаний по сбыту)	100% государ- ственная собст- венность

Источник: Международное энергетическое агентство (IEA).

¹ Хранение газа в Словакии осуществляется частной компанией Nafta Gbely. SPP владеет 51% акций этой компании.

² RWE частично или полностью владеет всеми крупными сбытовыми компаниями, а также компанией Transgas. Мелкие сбытовые компании не являются членами этой группы.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово Посла Германии в Республике Беларусь Мартина Хеккера	3
<i>Чубрик А. С.</i> Основные тенденции в экономике Беларуси в постсоветский период	5
<i>Кудасов А. Э.</i> Переговоры Беларуси о вступлении в ВТО: проблемы и перспективы	17
<i>Дробышевская К. В.</i> О совершенствовании законодательства Республики Беларусь в контексте присоединения к ВТО	22
<i>Медведев В. Ф., Курилёнок К. Л.</i> Социально-экономические последствия вступления Республики Беларусь в ВТО для отечественной промышленности	32
<i>Д-р Павел Ф., Тоцицкая И. Э.</i> Экономические последствия вступления Беларуси в ВТО	48
<i>Прудников В. А.</i> Развитие сельского хозяйства и формирование системы защиты отечественного производителя при проведении переговоров по присоединению Беларуси к ВТО	68
<i>Д-р фон Крамон–Таубадель Ш.</i> ВТО, сельское хозяйство и дохода раунд	75
<i>Бабицкий Д. М.</i> Вступление Беларуси в ВТО: последствия для аграрной политики	82
<i>Волчок В. Д.</i> Вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию: либерализация сектора страховых услуг	89
<i>Тоцицкая И. Э.</i> Вступление Беларуси в ВТО и либерализация банковских услуг	101
<i>Ракова Е. Ю., Д-р Павел Ф.</i> Реструктуризация газового сектора в Беларуси: необходимость и направления	111

Научное издание

**ВСТУПЛЕНИЕ БЕЛАРУСИ В ВТО:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Материалы международной конференции
Минск, 23 ноября 2004

Редактор *А.В. Руцкий*
Корректор *Л.А. Еркович*
Компьютерная верстка *Н.В. Раготнер*

Подписано в печать 21.03.2005. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 7,67. Уч.-изд. л. 9,0. Тираж 300 экз. Зак.

ОДО «Равноденствие». 220004, г. Минск, ул. Освобождения, 9.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330/0133212 от 30.06.04.