

# **Национальная конкурентоспособность Беларуси:**

**отвечая на современные вызовы**

**Под редакцией  
Игоря Пелипаса**

Минск  
«Белпринт»  
2010

УДК 338(476)  
ББК 65(4Бел)  
Н35



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ЦЕНТР ИПМ  
исследования • прогнозы • мониторинг



Учреждение  
«Новая Евразия»

ул. Захарова, 50Б  
220088 Минск  
Беларусь  
Тел./факс: +375 17 2100105  
Веб-сайт: <http://research.by/>  
Электронная почта: [research@research.by](mailto:research@research.by)

пр. Победителей, 5 офис 218  
220004 Минск  
Беларусь  
Тел./факс: + 375 17 2269095  
Веб-сайт: <http://eurasia.by/>  
Электронная почта: [office@eurasia.by](mailto:office@eurasia.by)

## Национальная конкурентоспособность Беларуси: отвечая на современные вызовы

**Авторы:** Анастасия Гламбоцкая, Дмитрий Крук, Елена Ракова, Андрей Скриба,  
Ирина Тоцицкая, Глеб Шиманович

**Редактор:** Игорь Пелипась

**Национальная конкурентоспособность Беларуси: Отвечая на современные  
Н35 вызовы / Под ред. И. Пелипаса. – Минск : «Белпринт», 2010 – 200 с.  
ISBN 978-985-459-192-6.**

УДК 338(476)  
ББК 65(4Бел)



Издание книги стало возможным благодаря поддержке Фонда «Евразия» за счет средств, предоставленных Агентством США по международному развитию (USAID) и Посольством Финляндии в Литовской Республике.

Материалы, представленные в данной книге, отражают точку зрения их авторов и могут не совпадать с позицией организаций, которые они представляют

ISBN 978-985-459-192-6

© Исследовательский центр ИПМ, 2010  
© Информационно-просветительское учреждение «Новая Евразия», 2010

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> . . . . .	8
<b>Глава 1</b> Национальная конкурентоспособность Беларуси: постановка проблемы . . . . .	11
<i>Глеб Шиманович</i>	
<b>Глава 2</b> Повышение конкурентоспособности внешней торговли Беларуси . . . . .	52
<i>Ирина Точицкая, Андрей Скриба</i>	
<b>Глава 3</b> Энергетический сектор Беларуси: повышая эффективность. . . . .	86
<i>Елена Ракова</i>	
<b>Глава 4</b> Бизнес-климат в Беларуси: основные проблемы и влияние на конкурентоспособность . . . . .	126
<i>Анастасия Гламбоцкая</i>	
<b>Глава 5</b> Влияние кризиса на перспективы долгосрочного экономического роста в Беларуси . . . . .	159
<i>Дмитрий Крук</i>	
<b>Об авторах</b> . . . . .	199

## СПИСОК РИСУНКОВ

### Глава 1

Рис. 1.1. «Алмаз конкурентоспособности» . . . . .	.15
Рис. 1.2. Взаимосвязь конкурентоспособности и производительности . . . . .	.22
Рис. 1.3. Факторы конкурентоспособности . . . . .	.23
Рис. 1.4. Реальная заработная плата и производительность труда. . . . .	.27
Рис. 1.5. Уровень и динамика производительности труда в странах ЦВЕ и СНГ . . . . .	.27
Рис. 1.6. Объемы и темпы роста инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ . . . . .	.28
Рис. 1.7. Объем прямых иностранных инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ. . . . .	.30
Рис. 1.8. Число и темпы роста патентов, регистрируемых в США странами ЦВЕ и СНГ . . . . .	.32
Рис. 1.9. Индексы реформ в Беларуси, 2009 г. . . . .	.34
Рис. 1.10. Дефицит текущего счета, внешний долг и темпы девальвации . . . . .	.40
Рис. 1.11. Рейтинги стран ЦВЕ и СНГ в отчетах «Doing Business 2010» и «О человеческом развитии» . . . . .	.44
Рис. 1.12. Рейтинг и изменение индекса восприятия коррупции в странах СНГ и ЦВЕ . . . . .	.45

### Глава 2

Рис. 2.1. Импорт товаров по категориям конечного использования в 2005–2008 гг. (%) . . . . .	.76
---	-----

### Глава 3

Рис. 3.1. Динамика цен на импортируемый в Беларусь газ в 2001–2009 гг. . . . .	91
Рис. 3.2. Доля энергетического сектора в промышленном производстве (левая панель) и ВВП (правая панель) в странах СНГ, 2005 г. (%) . . . . .	92
Рис. 3.3. Потребление электроэнергии на душу населения, 2007 (кВт.ч на душу населения) — левая панель и потребление электроэнергии на единицу ВВП (по ППС), 2007 (кВт.ч на USD 1 2000 г.) – правая панель. . . . .	103
Рис. 3.4. Снижение энергоемкости ВВП и затраты на энергосбережение в Беларуси . . . . .	109
Рис. 3.5. Потери при передаче и распределении электроэнергии в ряде стран (2004–2007 гг.), % . . . . .	114

### Глава 4

Рис. 4.1. Индексы реформ ЕБРР, 2003–2009 гг. . . . .	131
Рис. 4.2. Зависимость доли частного сектора в ВВП от позиции страны в рейтинге «Doing Business 2010» для транзитивных стран . . . . .	138
Рис. 4.3. Взаимосвязь рейтингов «Doing Business 2010» и GCI 2009–2010 для транзитивных стран. . . . .	139
Рис. 4.4. Взаимосвязь рейтингов «Doing Business 2010» и IMD 2009 для транзитивных стран . . . . .	140

<i>Рис. 4.5.</i> Прямые иностранные инвестиции на душу населения в 2008 г. в транзитивных странах и рейтинг «Doing Business 2009» . . . . .	140
<i>Рис. 4.6.</i> Барьеры для осуществления предпринимательской деятельности . . . . .	145

## **Глава 5**

<i>Рис. 5.1.</i> Динамика удельных издержек на труд . . . . .	178
<i>Рис. 5.2.</i> Рыночный и монетарный обменный курс. . . . .	182
<i>Рис. 5.3.</i> Использование инструментов рефинансирования Национального банка для стимулирования экономической активности . . . . .	183
<i>Рис. 5.4.</i> Темпы роста кредитования банками реального сектора в национальной и иностранной валютах . . . . .	185
<i>Рис. 5.5.</i> Вклад в рост факторов производства и общефакторной производительности (в процентных пунктах от роста ВВП квартал к кварталу) .	190
<i>Рис. 5.6.</i> Экономический цикл в Беларуси . . . . .	191
<i>Рис. 5.7.</i> Фактический ВВП, потенциальный ВВП и циклическая составляющая ВВП . . . . .	192
<i>Рис. 5.8.</i> Темпы роста потенциального ВВП по различным методологиям (на основе квартальных данных). . . . .	193

# СПИСОК ТАБЛИЦ И ВРЕЗОК

## Глава 1

Таблица 1.1. Факторы и подфакторы конкурентоспособности . . . . .	17
Таблица 1.2. Факторы конкурентоспособности в зависимости от стадии роста экономики. . . . .	19
Таблица 1.3. Веса факторов . . . . .	19
Таблица 1.4. Стадии развития страны . . . . .	20
Таблица 1.5. Основные экономические показатели Беларуси . . . . .	25
Таблица 1.6. Объемы экспорта транспортных услуг Беларуси . . . . .	36
Таблица 1.7. Основные макроэкономические показатели Беларуси. . . . .	39

## Глава 2

Таблица 2.1. Позиция Беларуси в рейтинге Doing Business . . . . .	56
Таблица 2.2. Институциональная среда для торговли (занимаемое место в классификации) . . . . .	57
Таблица 2.3. Конкурентоспособность экспорта Беларуси в 2008 г. . . . .	64
Таблица 2.4. Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ . . . . .	67
Таблица 2.5. Индекс специализации экспорта (Michaely index) . . . . .	71
Таблица 2.6. Индекс расхождений в торговле (Trade dissimilarity index) . . . . .	71
Таблица 2.7. Фактороинтенсивность торговли . . . . .	73
Таблица 2.8. ПИИ, USD млн . . . . .	79
Таблица 2.9. ПИИ (приток) по видам инвестиций, USD млн. . . . .	79
Таблица 2.10. Экономические показатели предприятий с ПИИ . . . . .	80

## Глава 3

Таблица 3.1. Распределение производства и поставок электроэнергии между региональными энергетическими компаниями в Беларуси (2007 г.). . . . .	90
Таблица 3.2. Экспорт ТЭР и его доля во внешней торговле товарами . . . . .	94
Таблица 3.3. Рост общего объема экспорта и вклад экспорта ТЭР (% год к году) . . . . .	94
Таблица 3.4. Импорт ТЭР и его структура, а также его доля в общем объеме торгового импорта . . . . .	94
Таблица 3.5. Расчет скрытой ценовой субсидии Беларуси со стороны России по газу . . . . .	98
Таблица 3.6. Расчет скрытой ценовой субсидии Беларуси со стороны России по нефти . . . . .	99
Таблица 3.7. Общее потребление первичных энергоресурсов на душу населения и ВВП . . . . .	101
Таблица 3.8. Общее потребление первичных энергоресурсов на единицу ВВП по ППС . . . . .	102
Таблица 3.9. Прогнозные показатели экономического развития республики в 2006–2010 гг. . . . .	106
Таблица 3.10. Состояние ОПФ в энергетике. . . . .	113
Таблица 3.11. Возмещение тарифами затрат на оказание отдельных услуг ЖКХ населению, % (на 1 января каждого года) . . . . .	117

<i>Таблица 3.12. Льготы и дотации, полученные домашними хозяйствами, по квинтильным группам (в расчете на домохозяйство, сообщившее о наличии льгот и дотаций; BYR тыс. в месяц) . . . . .</i>	<i>118</i>
<i>Врезка 3.1. Дифференциация в расчетах выигрыша Беларуси от поставок газа в зависимости от страны и среднегодовой цены . . . . .</i>	<i>.97</i>
<i>Врезка 3.2. Белорусско-российский нефтяной конфликт 2007 г. . . . .</i>	<i>.99</i>
<i>Врезка 3.3. Базовые документы для разработки второй Республиканской программы энергосбережения. . . . .</i>	<i>105</i>
<i>Врезка 3.4. Политика по ликвидации перекрестного субсидирования. . . . .</i>	<i>115</i>

#### **Глава 4**

<i>Таблица 4.1. Показатели для расчета рейтинга «Doing Business 2010» . . . . .</i>	<i>134</i>
<i>Таблица 4.2. Рейтинг стран с переходной экономикой в «Doing Business 2010». . .</i>	<i>136</i>
<i>Таблица 4.3. Изменение рейтинга стран с переходной экономикой в «Doing Business 2010» по сравнению с «Doing Business 2009» . . . . .</i>	<i>137</i>
<i>Таблица 4.4. Результаты регрессионного анализа: бизнес-среда и доля частного сектора в ВВП, 2009 г. . . . .</i>	<i>141</i>
<i>Таблица 4.5. Результаты регрессионного анализа: бизнес-среда и доля частного сектора в ВВП, 2008 г. . . . .</i>	<i>142</i>
<i>Таблица 4.6. Позиции Беларуси в рейтингах Всемирного банка «Doing Business 2010» и «Doing Business 2009» . . . . .</i>	<i>143</i>
<i>Таблица 4.7. Сложности уплаты налогов и налоговое бремя: сравнения по странам в «Doing Business 2010» . . . . .</i>	<i>144</i>
<i>Таблица 4.8. Оценка сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП, 2007 г., %. . . . .</i>	<i>146</i>
<i>Таблица 4.9. Оценка сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП, 2010 г., %. . . . .</i>	<i>147</i>
<i>Таблица 4.10. Оценки предпринимателями различных аспектов бизнес-среды в Беларуси, % согласившихся с предложенным утверждением . . . . .</i>	<i>149</i>
<i>Таблица 4.11. Процедуры лицензирования для МСП (сравнение по годам). . . . .</i>	<i>150</i>
<i>Таблица 4.12. Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях, % . . . . .</i>	<i>152</i>

#### **Глава 5**

<i>Таблица 5.1. Вклад в прирост компонентов внутреннего спроса (процентных пунктов). . . . .</i>	<i>174</i>
<i>Таблица 5.2. Вклад в прирост инвестиций в основной капитал источников их финансирования . . . . .</i>	<i>175</i>
<i>Таблица 5.3. Динамика запасов готовой продукции на промышленных предприятиях (в % к среднемесячному объему производства) . . . . .</i>	<i>176</i>
<i>Таблица 5.4. Структура денежных расходов населения . . . . .</i>	<i>179</i>
<i>Таблица 5.5. Накопление валютного риска банками . . . . .</i>	<i>186</i>
<i>Таблица 5.6. Динамика кредитного риска в банковской системе . . . . .</i>	<i>187</i>
<i>Таблица 5.7. Показатели ликвидности банковской системы . . . . .</i>	<i>188</i>

## **ВВЕДЕНИЕ**

Проблема конкурентоспособности национальной экономики, результаты исследования различных аспектов которой представлены в данной книге, является актуальной и в то же время недостаточно исследованной в отечественной науке проблемой.

Все открытые экономики сталкиваются с необходимостью сохранения или расширения своего присутствия на различных международных рынках. В результате изменений внешней конъюнктуры страны зачастую вынуждены проводить экономическую политику, обеспечивающую сохранение их позиций на внешних рынках и поддержание роста доходов населения. Сказанное особенно актуально для стран, осуществляющих переход к рыночной экономике и проводящих глубокие экономические реформы. В Беларуси относительно долгое время удавалось избегать системных экономических реформ. Этому в значительной степени способствовала весьма благоприятная внешняя конъюнктура и относительно низкие цены на энергоносители. Однако существенное ухудшение внешних экономических условий и рост цен на энергоносители вынуждают рассматривать иные подходы в экономической политике. Глобальный экономический кризис обострил данные проблемы для Беларуси и актуализировал необходимость дальнейших экономических преобразований по созданию условий для повышения конкурентоспособности экономики и ее устойчивого роста в долгосрочном периоде.

В предлагаемой вашему вниманию книге предпринята попытка рассмотреть основные проблемы конкурентоспособности белорусской экономики в контексте существующей экономической ситуации и глобального экономического кризиса. Разумеется, многие важные вопросы остались «за кадром», однако мы рассматриваем данное издание как начало дискуссии и профессионального диалога по проблеме конкурентоспособности национальной экономики.

В первой главе книги рассматривается концепция конкурентоспособности страны и методы ее оценки, проводится исследование факторов конкурентоспособности Беларуси. Анализ показывает, что конкурентоспособность страны значительно возросла в 1998-2008 гг., если оценивать ее через рост производительности. Однако другие критерии оценки конкурентоспособности, в особенности изменения на внешних рынках, говорят о ее снижении. Причины этого кроются в факторах роста производительности труда в Беларуси. Относительно легкий доступ к российским рынкам и дешевые энергоносители обеспечивали не только рост производительности, но и макроэкономическую стабильность. В данной главе также показывается, что неблагоприятная микроэкономическая среда, характеризующаяся отсутствием конкуренции, преференциальным положением государственного сек-

тора, сложными условиями ведения частного бизнеса, являлась фактором, ведущим к ухудшению конкурентоспособности страны.

Вторая глава посвящена проблемам повышения конкурентоспособности внешней торговли. В ней подробно рассматриваются и анализируются факторы и показатели конкурентоспособности белорусского экспорта, исследуется роль прямых иностранных инвестиций в повышении конкурентоспособности внешней торговли. Показывается, что за последние годы в структуре белорусского экспорта происходил ряд неблагоприятных изменений, связанных с повышением его товарной концентрации и уменьшением диверсификации. Это свидетельствует об ослаблении экспортных позиций и роста уязвимости белорусского экспорта от изменений на мировых рынках. Авторы показывают, что проводимая политика не в полной мере соответствует задачам повышения конкурентоспособности белорусской продукции и развития новых сравнительных преимуществ, и предлагают меры по совершенствованию экономической политики.

В третьей главе рассматриваются проблемы повышения эффективности энергетического сектора Беларуси, анализируются факторы, определяющие его конкурентоспособность. Особое внимание уделено анализу основных ограничений роста эффективности сектора: изношенности основных производственных фондов, государственной политики регулирования тарифов, а также недостаточности финансирования для модернизации и реформ, направленных на привлечение средств частных инвесторов.

В четвертой главе исследуется влияние улучшения бизнес-климата на повышение конкурентоспособности белорусской экономики. Приводятся данные эмпирических исследований бизнес-климата в Беларуси и выявляются основные барьеры в развитии частного предпринимательства. На основе анализа статистических данных делается вывод, что вклад частного бизнеса (малого и среднего) в национальную экономику существенно отстает от аналогичных показателей во многих других странах с переходной экономикой, что связано с неблагоприятной бизнес-средой в Беларуси.

Пятая глава посвящена влиянию глобального экономического кризиса на перспективы долгосрочного экономического роста в Беларуси. Здесь выделяется ряд потенциальных каналов, которые могут обуславливать снижение темпов роста потенциального ВВП. Анализ особенностей проводимой экономической политики и функционирования белорусской экономики в период кризиса позволяет сделать вывод, что меры, предпринятые правительством, предотвратили ряд качественных адаптаций, свойственных кризисным периодам, которые важны для обеспечения долгосрочного экономического роста. Это привело к существенному замедлению роста потенциального ВВП. Снижение темпов долгосрочного экономического роста можно интерпретировать как замедление роста производительности национальной экономики,

или иными словами, ухудшение ее конкурентного положения. Делается вывод, что приоритетом экономической политики должны стать меры текущего и институционального характера, которые бы способствовали более высокой производительности белорусской экономики и повышению конкурентоспособности белорусских производителей на международных рынках.

Исследования, представленные в данной книге, были осуществлены в рамках партнерского проекта Учреждения «Новая Евразия» и Исследовательского центра ИПМ «Национальная конкурентоспособность Беларуси: отвечая на современные вызовы», реализованного при поддержке Фонда «Евразия» за счет средств Агентства США по международному развитию (USAID) и Посольства Финляндии в Литовской Республике.

Результаты исследований были обсуждены в формате круглых столов, которые предоставили площадку для дискуссии и профессионального общения сотрудникам государственных и негосударственных научно-исследовательских и учебных заведений Беларуси, экспертам в области экономической политики, а также представителям международных организаций и СМИ. Комментарии и пожелания, высказанные в рамках круглых столов, были учтены авторами при подготовке итоговых материалов, вошедших в данное издание.

От редакции и авторов мы хотели бы выразить признательность Андрею Баканову (Белорусский государственный экономический университет), Ирине Колесниковой (Институт экономики Национальной академии наук Беларуси), Александру Заборовскому (Национальная академия наук Беларуси), Георгию Бадею (Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей им. проф. М. Кунявского) и Кириллу Гайдуку (Университет Тренто, Италия) за конструктивные замечания и предложения, высказанные ими при обсуждении результатов исследований.

Издание этой книги представляет собой формальное завершение проекта, однако мы выражаем надежду на то, что для широкого круга экспертного сообщества и представителей органов государственного правления она станет предметом дальнейшего обсуждения перспектив развития экономики, повышения национальной конкурентоспособности и утверждения международного авторитета нашей страны.

*Жанна Филиппова,*  
директор Учреждения «Новая Евразия»

*Игорь Пелипась,*  
директор Исследовательского центра ИПМ

## Глава 1

# НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛАРУСИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Глеб Шиманович

## 1. ВВЕДЕНИЕ

В экономической литературе предпринималось множество попыток объяснить экономические успехи одних стран и неудачи других и ответить на вопрос, почему отрасли, процветающие в одной стране, полностью отсутствуют в соседней. Одним из подходов к поиску ответов на данные вопросы является анализ конкурентоспособности страны. Конкурентоспособность выражается через множество показателей, к примеру, через объем экспорта, долю на мировых рынках, объем валового внутреннего продукта. Но наиболее отчетливо она проявляется в росте производительности труда, которая обеспечивает устойчивый рост экономики в долгосрочном периоде и увеличение благосостояния населения, что является конечной целью экономической политики.

Анализ конкурентоспособности представляет собой синтез макро- и микроэкономического анализа. Макроэкономическим факторам традиционно отводится значимая роль в объяснении экономического роста. Низкая инфляция, предсказуемый обменный курс, сбалансированный сектор государственных финансов, высокий уровень резервов считаются неперемными условиями устойчивого развития экономики. Однако макроэкономической стабильности самой по себе недостаточно для обеспечения экономического роста, так как она лишь способствует созданию продукта. Последний же создается на микроуровне. Поэтому при объяснении экономического роста в рамках концепции конкурентоспособности традиционный анализ дополняется глубоким изучением микроэкономической среды. Акцент делается на изучении бизнес-среды, особенностей спроса, характеристик имеющих факторов производства, технологий, уровня менеджмента и организации производства, наличии вертикальных и горизонтальных связей между предприятиями.

В данной главе делается попытка применить концепцию конкурентоспособности к Беларуси и выявить основные факторы, способствующие возникновению конкурентных преимуществ у Беларуси, и тех, которые их нивелируют. Глава имеет следующую структуру. Во втором разделе представлен теоретический обзор концепции конкурентоспособности страны и принципов

ее оценки на международном уровне и уровне отдельных государств. Третий раздел предлагает оценку конкурентоспособности Беларуси через анализ производительности труда и других критериев, отражающих конкурентную позицию Беларуси. Она дополняется исследованием факторов конкурентоспособности на микро- и макроэкономическом уровнях, а также исходных условий функционирования экономики Беларуси. В четвертом разделе изложены основные выводы.

## 2. КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

### 2.1. Понятие конкурентоспособности

Термин «конкурентоспособность» широко используется в экономике в отношении как товара или предприятия, так и отрасли или даже государства. При этом не существует четкого определения того, что понимается под конкурентоспособностью, а в отношении конкурентоспособности страны существуют сомнения целесообразности применения данного термина в принципе (Krugman (1996)). Общую идею, которая скрывается под данным понятием, можно понять исходя из определений, используемых различными международными организациями.

IMD (Международный институт развития менеджмента), один из ведущих центров по изучению конкурентоспособности, ориентируется на следующие два определения — краткое и академическое:

- конкурентоспособность анализирует то, как страны и предприятия используют весь спектр своих компетенций для увеличения благосостояния населения или роста прибыли;
- конкурентоспособность нации – это область экономической теории, которая изучает факты и политику, формирующие способность нации воспроизводить и сохранять такую среду, которая способствует более интенсивному созданию ценностей предприятиями и росту благосостояния народа.

Академическое определение является более полным и концентрируется на конкурентоспособности государств. В нем под словом «факты» подразумеваются все те обстоятельства, которые влияют на конкурентоспособность, но неподвластны контролю (природные ресурсы, войны, катаклизмы и т.п.). Также в данном определении подчеркивается, что государство может лишь способствовать созданию добавленной стоимости, так как непосредственно она создается только на уровне предприятий. К тому же акцент делается на долгосрочном периоде: цель государства не просто создать благоприятные условия, но и поддерживать их во времени. Важными являются слова «более интенсивному», которые подразумевают, что конкурентоспособность

определяется умением полностью использовать имеющиеся конкурентные преимущества и не ограничиваться поддержанием достигнутого уровня благосостояния (IMD (2009)).

Среди других интерпретаций определения конкурентоспособности можно выделить следующие варианты:

- способность страны достигать устойчиво высоких темпов роста ВВП на душу населения (World Economic Forum (1996));
- конкурентоспособность страны – это набор факторов, политик и институтов, которые определяют уровень производительности в стране (World Economic Forum (2006));
- текущая и будущая способность и возможность предпринимателей создавать товары, чьи ценовые и неценовые характеристики формируют более привлекательный набор, чем у их местных и зарубежных конкурентов (European Management Product and Market);
- конкурентоспособность подразумевает элементы производительности, эффективности и прибыльности. Но это не самоцель. Это мощное средство достижения роста жизненного уровня и роста социального благополучия, т.е. это инструмент для достижения целей. В целом, увеличивая производительность и прибыльность в контексте международной специализации, конкурентоспособность предоставляет основу для неинфляционного увеличения доходов населения (Competitiveness Advisory Group (1995));
- конкурентоспособность — это степень, в которой страна в рамках свободной торговли и справедливых рыночных отношений может производить товары и услуги, которые проходят тест международных рынков, сохраняя и увеличивая при этом реальные доходы населения в долгосрочном периоде (OECD).

Одним из основоположников концепции конкурентоспособности в отношении государств является Майкл Портер. Он подчеркивает, что конкурентоспособность определяется производительностью, с которой страна использует свои природные и человеческие ресурсы и капитал, так как производительность является ключевым фактором, определяющим благосостояние страны и ее населения. Портер выделил следующие ключевые аспекты конкурентоспособности:

- производительность зависит как от ценности выпускаемой продукции или оказываемых услуг (ее уникальности, качества), так и от эффективности, с которой она производится;
- для процветания важно не то, в каких отраслях страна конкурирует, а то, как фирмы конкурируют в этих отраслях;
- производительность страны – это отражение того, что местные и зарубежные фирмы решили производить в этом регионе. Собственность предприятий вторична в вопросах конкурентоспособности стран;

- производительность не только ориентированных на экспорт, но и местных (ориентированных на внутренний рынок) отраслей имеет фундаментальное значение для конкурентоспособности;
- девальвация не делает страну более конкурентоспособной.

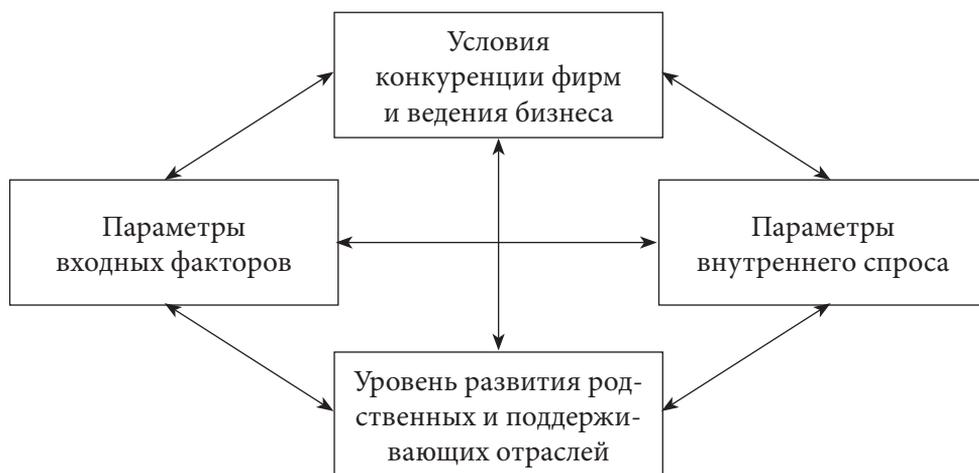
Конечной целью повышения конкурентоспособности страны является рост ее богатства, т.е. благосостояния населения. Само богатство страны, согласно М. Портеру, бывает двух типов: наследованное и созданное. Наследованное богатство достигается за счет продажи природных ресурсов или недвижимости. По природе своей оно ограничено. Значительную роль при этом играет государство, так как именно оно распределяет ресурсы между населением, что может сопровождаться коррупцией и фаворитизмом. Также характерной чертой наследованного богатства является чрезмерное и неэффективное использование природных ресурсов и доступность субсидий, искажающих конкурентные условия.

Созданное богатство возникает на уровне компаний, производящих ценные товары и услуги. Богатство ограничивается только инновационными способностями фирм и их производительностью. Роль государства ограничивается созданием благоприятных условий для бизнеса на основании анализа сильных и слабых сторон факторов конкурентоспособности. В концепции Портера выделяются четыре основных фактора конкурентоспособности: параметры входных факторов (производства), условия конкуренции фирм и ведения бизнеса, параметры внутреннего спроса, уровень развития родственных и поддерживающих отраслей, – которые тесно связаны между собой и формируют «алмаз конкурентоспособности» (рис. 1.1).

1. К входным факторам, помимо природных ресурсов и человеческого капитала, Портер относит также состояние базовой инфраструктуры, степень развития рынка капитала, систему высшего и профессионального образования, качество научных и исследовательских институтов, развитие информационной инфраструктуры.
2. Эффективное использование входных факторов возможно только при благоприятных правовых и институциональных условиях ведения бизнеса в стране и отсутствии ограничений по конкуренции. Небольшая доля государства в экономике, недискриминационное использование государственных субсидий и налогообложения создают необходимые условия для развития наиболее эффективных предприятий и отраслей. Также важное значение имеет открытость экономики, которая привносит дополнительную конкуренцию, а вместе с ней иностранные технологии и инвестиции.
3. Особенности внутреннего спроса определяют набор выпускаемой продукции и ее качество. Наличие жестких требований по защите прав потребителей или экологических стандартов, с одной стороны, ограничивает

возможности многих инвесторов, а с другой — стимулирует инвестиции в новые разработки, которые не только улучшают, к примеру, экологические показатели, но и ведут к росту эффективности производства.

4. Наличие развитых и поддерживающих отраслей является ключевым фактором возникновения в экономике кластеров, которые выступают основным источником роста экономик в условиях глобализации.



Источник: Porter (1998).

**Рис. 1.1. «Алмаз конкурентоспособности»**

Кластер – это географически близко расположенная группа взаимосвязанных компаний, поставщиков, фирм, оказывающих услуги, и институтов, работающих в одной сфере и связанных общностью и комплементарностью (Porter (1998)). Примерами кластеров выступает сборка легковых автомобилей в Словакии, производство часов в Женеве, финансовый кластер в Лондоне, фейерверки в Китае, керамические изделия в Италии и др. Кластеры влияют на конкурентоспособность в трех направлениях:

- они увеличивают производительность составляющих его фирм или отраслей. Фирмы в кластере имеют более эффективный доступ к специализированным поставщикам, сотрудникам, информации и тренингам, чем изолированные фирмы. Наличие всего спектра ресурсов, оборудования, умений и знаний стимулирует больший рост производительности и гибкости, чем вертикальная интеграция или связи с удаленными поставщиками. Также кластеры обеспечивают быстрое распространение «лучших бизнес-практик» и возможность постоянного наглядного сравнения себя с конкурентами;
- кластеры увеличивают потенциал инноваций и роста производительности. Находясь в кластере, легче обнаружить необходимые направления

инноваций. Наличие ресурсов позволяет легко проводить эксперименты, а образовательные и исследовательские институты предоставляют необходимые компетенции;

- кластеры стимулируют создание новых фирм и новых линий бизнеса, что поддерживает инновации и расширяет кластер.

## 2.2. Оценка международной конкурентоспособности

Существуют две крупные организации, которые проводят общемировой анализ конкурентоспособности стран. Это IMD и Всемирный экономический форум (World Economic Forum). Каждая из этих организаций ежегодно издает отчет (World Competitiveness Yearbook и Global Competitiveness Report соответственно), посвященный мировым тенденциям в конкурентоспособности. Они предоставляют необходимые данные для анализа общемировых тенденций и бенчмаркинга. В обоих отчетах применяется в целом схожая методология оценки конкурентоспособности государства, которая рассматривается как сумма широкого спектра факторов, определяющих успешность страны на мировом уровне и гарантирующих высокий уровень жизни ее населению.

### 2.2.1. Анализ конкурентоспособности по IMD

IMD World Competitiveness Yearbook публикуется ежегодно с 1989 г. На 2009 г. в нем был представлен анализ конкурентоспособности 57 стран. Она оценивалась как результирующая сумма показателей страны по 329 критериям, которые группируются в четыре фактора конкурентоспособности:

- экономическое положение (макроэкономическая среда);
- эффективность государственного управления;
- эффективность бизнеса;
- инфраструктура.

Каждый фактор разделен на пять подфакторов, некоторые из них, в свою очередь, были разбиты на подгруппы.

Расчет индекса конкурентоспособности проходит в следующем порядке. Сначала количественно оцениваются все 329 критериев, причем 84 критерия не используются непосредственно при расчете индекса. Оставшиеся 245 критериев – это частично статистические данные (135) и данные опроса (110). Далее для сопоставления значений критериев по странам вместо их номинального значения используется стандартное отклонение. Оно рассчитывается для каждого критерия по формуле:

$$SDT = \frac{x - \bar{x}}{S}, \quad (1.1)$$

где  $x$  – значение критерия в анализируемой стране;  $\bar{x}$  — среднее значение данного критерия по всей выборке из 57 стран;  $S$  – среднеквадратичное отклонение. Стандартное отклонение рассчитывается как для статистических данных, так и для данных опроса. При этом результаты опроса перекодируются с первоначальной шкалы от 1 до 6 в шкалу от 0 до 10.

Таблица 1.1

### Факторы и подфакторы конкурентоспособности

Экономическое положение	Эффективность государства	Эффективность бизнеса	Инфраструктура
Внутренняя экономика	Государственные финансы	Производительность	Базовая инфраструктура
Международная торговля	Фискальная политика	Рынок труда	Технологическая инфраструктура
Международные инвестиции	Институциональная структура	Финансы	Научная инфраструктура
Занятость	Бизнес законодательство	Практики менеджмента	Здоровье и окружающая среда
Цены	Социальная структура	Отношения и ценности	Образование

Источник: IMD (2009).

На следующем этапе рассчитывается средневзвешенное значение  $SDT$  для каждого из 20 подфакторов. Веса берутся равные единице для статических критериев и 0,55 — для данных, полученных из опроса. Такое соотношение весов выбрано, чтобы данные опроса определяли треть всего индекса конкурентоспособности. Последним этапом является расчет конкурентоспособности факторов и страны в целом как среднего значения  $SDT$  подфакторов (все подфакторы имеют один вес, т.е. 0,2 — для конкурентоспособности фактора и 0,05 — для страны). Страны ранжируются по убыванию. Лидеру дается ранг 100, а замыкающему — 0. Все остальные страны получают ранг в соответствии с данной шкалой.

#### 2.2.2. Анализ конкурентоспособности по ВЭФ

В исследовании ВЭФ применяется более сложная методология, главной особенностью которой является использование для факторов разных весов в зависимости от уровня экономического развития государства. В последнем World Competitiveness Report 2009–2010 гг. была оценена сравнительная конкурентоспособность 125 стран с помощью индекса мировой конкурентоспособности (Global Competitiveness index), разработанного Майклом Портером совместно с коллективом ВЭФ на основании предыдущего индекса (разработанного Хавьером Сала-и-Мартинем на основе еще более раннего индекса

роста конкурентоспособности Сакса и МакАртура), и им же разработанного индекса конкурентоспособности бизнеса. В рамках конечного индекса учитываются как среда функционирования экономики (макроэкономика, образование, здравоохранение и др.), так и особенности ведения бизнеса в стране (микроэкономика). Все факторы, влияющие на конкурентоспособность, разделены на 12 групп:

- институты;
- инфраструктура;
- макроэкономическая стабильность;
- здоровье и базовое образование;
- высшее и профессиональное образование;
- эффективность рынка товаров (зависит от уровня конкуренции на рынке, качественных характеристик спроса);
- эффективность рынка труда;
- уровень развития финансового рынка;
- технологическая готовность – скорость, с которой страна внедряет существующие технологии для увеличения производительности;
- размер рынка;
- сложность бизнес-технологий;
- инновации.

Влияние данных факторов неравнозначно для разных стран. Чтобы учесть это, двенадцать факторов были разбиты на три группы, которые особенно важны на соответствующих трех стадиях развития страны (см. табл. 1.2). Первая стадия характеризуется ростом за счет факторов производства: более дешевой рабочей силы, наличия природных ресурсов и др. На этой стадии страны используют стратегию конкуренции по издержкам. Соответственно, для таких стран особенно важны такие факторы, как развитие институтов, создающих прозрачную среду для деятельности предприятий, наличие базовой инфраструктуры, макроэкономическая стабильность, привлекающая инвесторов, здравоохранение и базовое образование, поддерживающие рынок труда на необходимом, но не очень высоком уровне. С развитием экономики, ростом производительности труда и заработных плат государство уже не способно конкурировать по издержкам и вынуждено ориентироваться на конкуренцию и экономический рост за счет повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции. На этой стадии важными становятся развитие высшего и профессионального образования, наличие эффективного рынка товаров, способствующего росту конкуренции, гибкий рынок труда, наличие развитого финансового сектора, поддерживающего рост инвестиций, наличие в стране современных технологий и готовность их использовать. Следующая стадия развития государства предполагает высокий уровень жизни населения, что сужает возможности рынка труда из-

за высоких издержек на оплату труда и социальных расходов. В этом случае страны способны конкурировать на мировом рынке в основном за счет уникальных товаров, являющихся результатом инновационной деятельности. На этом уровне развития важными становятся такие факторы, как сложные бизнес и производственные технологии и инновации.

Таблица 1.2

**Факторы конкурентоспособности  
в зависимости от стадии роста экономики**

<b>Стадия роста экономики</b>	<b>Факторы</b>
<u>Рост за счет факторов</u> (страны конкурируют на базе своих природных ресурсов, неквалифицированной рабочей силы. Фирмы преследуют ценовую конкуренцию)	<u>Базовые требования:</u> – институты – инфраструктура – макроэкономика – здравоохранение и базовое образование
<u>Рост за счет эффективности</u> (рост заработных плат заставляет фирмы увеличивать эффективность производства и качество продукции)	<u>Усилители эффективности:</u> – высшее и профессиональное образование – эффективность рынка товаров – эффективность рынка труда – развитие финансового рынка – технологическая готовность – размер рынка
<u>Рост за счет инноваций</u> (поддержание высоких доходов населения возможно только за счет производства новых и уникальных товаров)	<u>Инновационные факторы:</u> – сложность бизнес-технологий – инновации

Источник: WEF (2009).

Для учета этих особенностей на различных стадиях развития государства факторы наделяются различными весами (см. табл. 1.3). Уровень развития страны при этом определяется на основании величины ВВП на душу населения (см. табл. 1.4).

Таблица 1.3

**Веса факторов**

	<b>Базовые требования</b>	<b>Усилители эффективности</b>	<b>Инновационные факторы</b>
Рост за счет факторов	60	35	5
Рост за счет эффективности	40	50	10
Рост за счет инноваций	20	50	30

Источник: WEF (2009).

Таблица 1.4

### Стадии развития страны

Стадия	ВВП на душу населения (USD)
Рост за счет факторов	Менее 2000
Переход со стадии 1 в стадию 2	2000 – 3000
Рост за счет эффективности	3000 – 9000
Переход со стадии 2 в стадию 3	9000 – 17 000
Рост за счет инноваций	Более 17 000

*Примечание.* В переходных стадиях веса распределяются для каждой страны по-разному.

*Источник:* WEF (2009).

Данные для расчета индекса частично берутся из статистики стран и частично — из опроса топ-менеджеров. Расчет индекса происходит по шкале от 1 до 7, которая применяется при опросе. Статистические же данные переводятся в эту шкалу по формуле:

$$6 \cdot \frac{\text{countryvalue} - \text{sample\_min}}{\text{sample\_max} - \text{sample\_min}} + 1$$

Конечный индекс получается после расчета средневзвешенного значения всех показателей, учитываемых при анализе.

### 2.3. Конкурентоспособность страны

Анализом конкурентоспособности отдельных государств занимается, с одной стороны, Гарвардская бизнес-школа (Институт стратегии и конкурентоспособности во главе с М. Портером), а с другой – центры национальной конкурентоспособности отдельных государств (зачастую сотрудничающих с Гарвардской бизнес-школой). Такие центры есть, к примеру, в США, Ирландии, Англии, Хорватии, Венгрии, Казахстане.

Анализ конкурентоспособности отдельных государств сводится к их бенчмаркингу. При этом анализ варьируется в зависимости от особенностей страны, но проводится по одной и той же схеме. Первым этапом анализа является оценка текущих экономических тенденций в стране. В основном это означает анализ роста ВВП, производительности труда, прямых иностранных инвестиций, внешней торговли и других особенно актуальных для страны показателей в сравнении с другими странами того же региона или той же стадии развития, что позволяет понять существующий уровень конкурентоспособности страны. Также внимание уделяется количеству патентов, регистри-

руемых в стране, так как этот статистический показатель отражает уровень ее инновационного развития. Следующим этапом является анализ отдельно макро- и микроэкономических основ конкурентоспособности.

Среди макроэкономических аспектов изучаются в основном факторы роста ВВП, темпы инфляции, обменный курс, бюджетный дефицит, баланс текущего счета. К тому же рассматриваются политические (стабильность, открытость политических процессов), правовые (качество законов и их применение) и социальные (бедность, неравенство) условия в стране.

Оценка микроэкономического климата осуществляется в соответствии с «алмазом конкурентоспособности» Портера. Выделяются преимущества и недостатки отдельно по параметрам факторов, спроса, сопутствующих и родственных отраслей, условий конкуренции и ведения бизнеса. Далее анализируются существующие в стране кластеры и уровень их развития. На основании проведенного анализа определяются сферы экономической политики, изменения в которых будут способствовать росту конкурентоспособности страны и благосостояния населения.

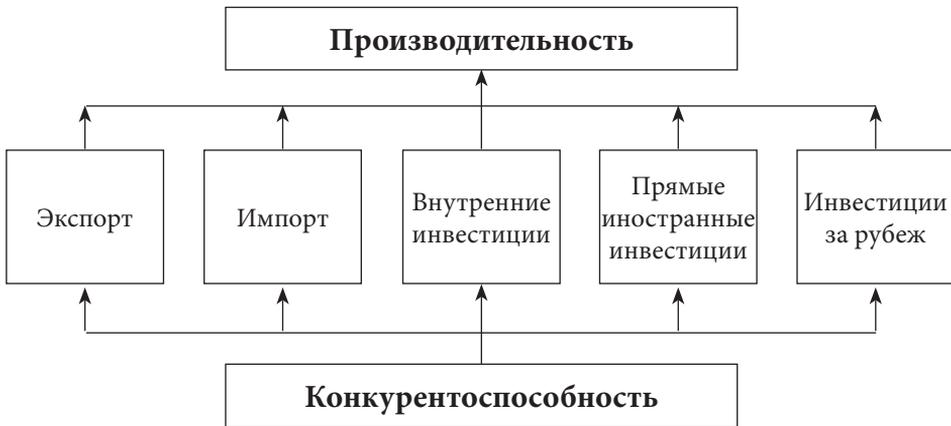
### **3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ И ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

#### **3.1. Методология**

Для Беларуси анализ конкурентоспособности в рамках международных исследований IMD или Всемирного экономического форума проводился лишь однажды — в 1993 г. Это было исследование, посвященное странам с переходной экономикой (см. IMD, WEF (1993)). В дальнейшем Беларусь не включалась ни в один из международных обзоров, но сама проблема конкурентоспособности широко обсуждается в стране и упоминается в программах социально-экономического развития. Данная работа преследует цель провести обзорный анализ развития экономики Беларуси с точки зрения концепции конкурентоспособности, применяемых в международных исследованиях. Анализ будет проведен согласно методике, которую использовал М. Портер при анализе конкурентоспособности Армении, России (Porter et al. (2007)), Китая, Казахстана и других стран и которая лежит в основе расчета индекса мировой конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

Оптимальным показателем, выявляющим конкурентоспособность страны, Портер называет производительность. Она оценивается как объем товаров и услуг, производимых в стране на душу населения, и определяет благосостояние населения. Именно эту цель должна преследовать и политика по увеличению конкурентоспособности страны. Производительность тесно связана с такими параметрами, как объем и структура экспорта и импорта,

размер внутренних инвестиций в экономику, приток прямых иностранных инвестиций и структура инвестиций за рубеж (рис. 1.2). С одной стороны, они оказывают непосредственное влияние на производительность в стране, а с другой – сами могут выступать показателями ее конкурентоспособности. Например, экспорт показывает, в какой степени отечественные товары конкурентны на внешних рынках и на каких их сегментах. Структура импорта зависит от технологий, применяемых в стране на данный момент, но одновременно и определяет направления развития производства в будущем. Внутренние инвестиции отражают готовность развивать действующий бизнес в существующих экономических условиях, а иностранные свидетельствуют о желании зарубежных инвесторов воспользоваться конкурентными преимуществами, предлагаемыми страной.



Источник: Porter (1998).

**Рис. 1.2. Взаимосвязь конкурентоспособности и производительности**

Факторы, которые влияют на конкурентоспособность, Портер разделяет на три типа:

- исходные факторы,
- факторы макроэкономической среды и
- факторы микроэкономической конкурентоспособности.

В качестве исходных факторов (endowments) Портер выделяет природные ресурсы, географическое месторасположение, историческое наследие. Данные факторы являются экзогенными относительно экономической политики и задают рамки, в которых развивается конкурентоспособность страны. Если страна богата *природными ресурсами*, это может обеспечить ее бизнес-преимуществом в виде более дешевого сырья, государство – дополнительным доходом для выполнения социальных обязательств. Одновременно на-

личие богатых ресурсов способно искажать экономические стимулы, сокращая инвестиции в несырьевые сектора и выливаясь в итоге в «голландскую болезнь». *Географическое положение* важно с нескольких позиций. Во-первых, оно определяет доступ к международной транспортной инфраструктуре: выход к морю и наличие портов дает возможность торговать посредством морского транспорта, расположение на пути важных транспортных коридоров позволяет воспользоваться ими без дополнительных издержек. Во-вторых, положение страны важно с точки зрения соседствующих стран, их размеров и уровня развития. Наличие более развитых соседей стимулирует экономическое развитие за счет перетока капитала, новых инвестиций и технологий. *Историческое наследие* формирует культуру бизнеса, привносит особенности в системы управления, которые могут сдерживать или, наоборот, стимулировать развитие бизнеса, инноваций и др.



Источник: Porter (1998).

**Рис. 1.3. Факторы конкурентоспособности**

Макроэкономическая среда в значительной степени предопределяет уровень производительности в стране и ее конкурентоспособность. Стабильное макроэкономическое положение и разумная экономическая политика властей являются необходимым условием экономического роста. Высокие темпы инфляции, непредсказуемость обменного курса, высокий уровень внешнего долга, наличие структурного дефицита государственного бюджета и

рост государственного долга создают чрезмерно большую неопределенность будущего развития, что делает невозможным принятие инвестиционных решений. Однако какой бы стабильной ни была макросреда, она не может напрямую повлиять на развитие государства, так как блага создаются только на микроуровне. Анализ данного уровня является центральной проблемой в исследованиях конкурентоспособности, основанных на идеях М. Портера.

Микроэкономическая конкурентоспособность определяется такими факторами, как качество микроэкономической бизнес-среды, уровень развития кластеров, степень сложности и эффективности применяемых в организациях стратегий и принципов управления (рис. 1.3). Качество микроэкономической бизнес-среды характеризуется посредством анализа слабых и сильных сторон страны в «алмазе конкурентоспособности». Этот анализ необходимо дополнять изучением кластеров и глубиной их интеграции. Кластеры являются прямым результатом развития согласно концепции «алмаза конкурентоспособности», так как они не могут возникнуть без наличия соответствующих знаний и ресурсов, инфраструктуры, сопутствующих отраслей и спроса в каком-то отдельно взятом регионе. Большое число кластеров, их взаимосвязь, высокая продуктивность и эффективность способствуют развитию всей страны в условиях глобализации. Качество стратегий компаний, принципы их работы и управления выступают характеристикой конкурентоспособности отдельного предприятия. От того, насколько конкурентны отдельные компании, напрямую зависит конкурентоспособность всей страны.

Применение данной методологии позволит оценить, какие факторы являются ключевыми в росте или сдерживании конкурентоспособности Беларуси, а их более подробное исследование будет представлено в следующих главах.

### **3.2. Текущее положение**

Анализ текущего экономического положения Беларуси в контексте проявления конкурентоспособности страны будет проведен за период 1998–2008 гг. в сравнении с другими странами Центральной и Восточной Европы и СНГ.

Период между двумя кризисами – российским кризисом 1998 г. и глобальным экономическим кризисом 2008–2009 гг. – для экономики Беларуси знаменуется быстрым экономическим ростом. При этом данное десятилетие можно разбить на два периода: до 2003 г. и после него. Для первого периода характерен более сдержанный экономический рост, обусловленный, в первую очередь, восстановлением спроса на российском рынке. Во втором периоде основными факторами роста стали низкие цены на энергоресурсы, импортируемые из России, а также рост цен на нефть на мировых рынках (см. Чубрик, Крук (2008)). Соответственно, главным вызовом для роста стало ухудшение условий в торговле газом и нефтью с Россией в начале 2007 г. Однако двукрат-

Таблица 1.5

Основные экономические показатели Беларуси

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темпы роста реального ВВП, %	8,4	3,4	5,8	4,7	5,0	7,0	11,5	9,4	10,0	8,6	10,0
ВВП на душу населения, USD	1515,4	1211,5	1042,8	1241,6	1474,4	1809,9	2318,0	3098,2	3805,0	4672,4	6234,7
Бедность по национальной черте бедности, %	33,0	46,7	41,9	28,9	30,5	27,1	17,8	12,7	11,1	7,7	6,1
Индекс Джинни	0,283	0,269	0,270	0,278	0,272	0,254	0,254	0,256	0,262	0,274	0,284
Средняя заработная плата, USD	63,0	40,4	58,2	88,8	106,7	123,5	162,3	218,0	275,4	326,1	413,4

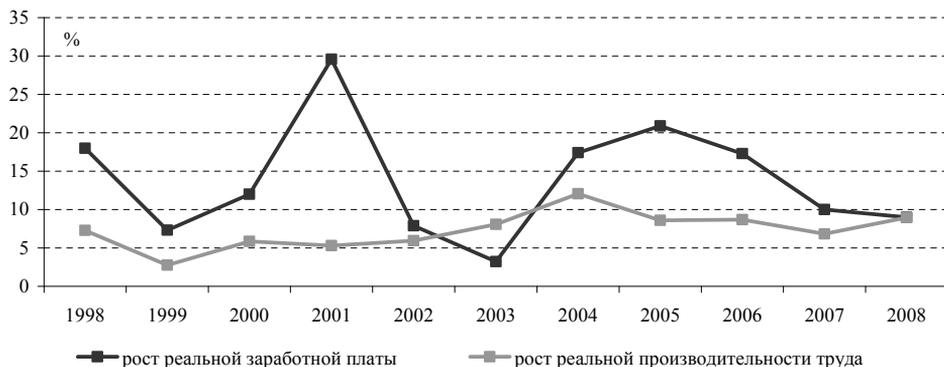
Источник: Белстат, для уровня бедности по национальному определению – Чубрик, Шиманович (2009).

ное увеличение цен на газ и введение Россией экспортной пошлины на нефть при торговле с Беларусью не столь значительно сказалось на темпах экономического роста по причине стремительного увеличения цен на нефть. Они, с одной стороны, нивелировали рост цен на газ относительно европейских цен, а с другой — создали крайне благоприятные условия для нефтеперерабатывающего производства. В итоге за 2003–2008 гг. средний темп роста реального ВВП Беларуси составил 9,4%, а в целом за десятилетие – 7,6%. ВВП на душу населения в долларах США за 1998–2008 гг. вырос в 4,1 раза — до 6235 долларов США на душу населения, что согласно методологии ВЭФ соответствует экономике в стадии роста за счет эффективности.

Особенностью экономического роста в Беларуси стало сохранение на высоком уровне социального равенства. Индекс Джинни, отражающий отношение доходов 10% населения с самыми низкими доходами к доходам 10% самых богатых, сохранился на уровне 28%, что соответствует уровню стран Скандинавии. Таким образом, рост экономики Беларуси можно называть ростом в пользу бедных (см. Чубрик (2007)), что стало возможным за счет большой доли государства в экономике и широких возможностей по перераспределению доходов. За десятилетие уровень бедности в национальном определении упал с 33,0 до 6,1%.

Зарботная плата в экономике за анализируемый период выросла с 63 долларов США в среднем за 1998 г. до 413,4 доллара США в 2008 г. При этом темпы роста заработной платы превышали темпы роста производительности труда (рис. 1.4), что привело к снижению конкурентоспособности белорусских товаров за счет роста в их себестоимости расходов на оплату труда. Наибольшее превышение темпов роста заработной платы наблюдалось в 1998, 2001 и 2005 гг., что соответствует датам проведения в Беларуси важных политических компаний. Управление размерами заработных плат стало одним из ключевых инструментов политико-делового цикла, наблюдающегося в Беларуси (подробнее см. Гайдук (2007)). На фазе спада цикла рост зарплат замедляется, ускоряется инфляция, снижается занятость. Это высвобождает ресурсы предприятий, которые направляются в инвестиции, что в итоге также положительно отражается и на уровне производительности труда.

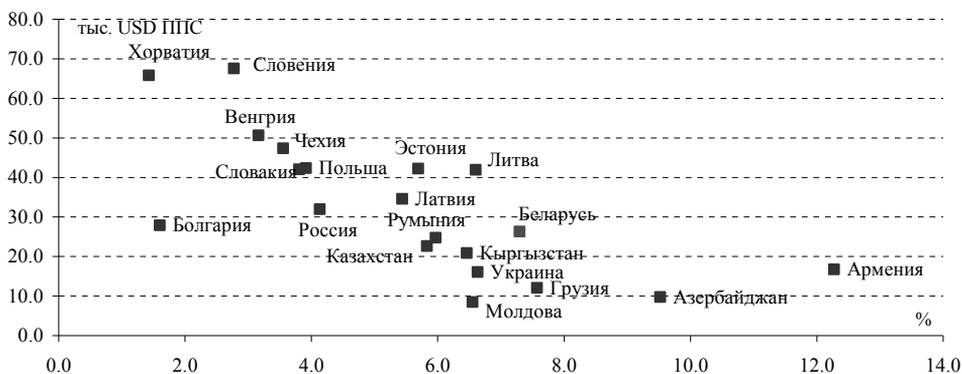
Согласно концепции Портера, именно производительность является переменной, оптимально описывающей конкурентоспособность как предприятия, так и страны в целом. На рис. 1.5 видно, что производительность труда в Беларуси росла одним из самых быстрых темпов в постсоциалистических странах, уступая только Армении, Азербайджану, Грузии, т.е. странам с изначально намного более низкой производительностью труда. Тем не менее уровень производительности в Беларуси существенно ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы и даже России.



*Примечание.* Производительность труда оценивалась как реальный ВВП на количество занятых в экономике, данные по которым взяты из IFS. Полученные темпы роста реальной производительности труда несколько отличаются от приведенных на графике, например, в работе Гайдук (2008), так как последние были построены на основании данных выборочного обследования домохозяйств.

*Источник:* МВФ.

**Рис. 1.4. Реальная заработная плата и производительность труда**



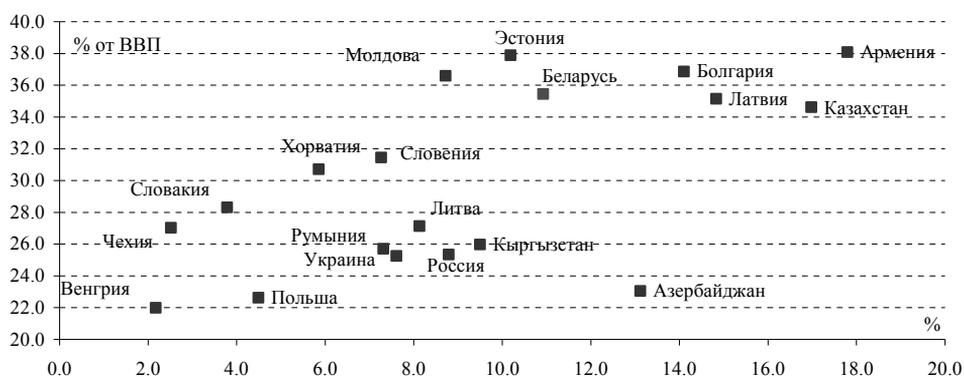
*Примечание.* Ось ОУ – ВВП в тыс. USD по ППС на одного занятого, ось ОХ – среднегодовой темп роста реального ВВП на одного занятого в 1998–2008 гг. Для Чехии, Румынии, Словакии данные приведены за 2006 г., Азербайджана – 2005 г., Грузии – 2007 г.

*Источник:* МВФ, IFS и WEO.

**Рис. 1.5. Уровень и динамика производительности труда в странах ЦВЕ и СНГ**

Анализ факторов, влияющих на производительность труда в Беларуси, можно провести с помощью производственной функции. Ее оценки представлены в работах Крука, Пелипаса, Чубрика (2006), Крука, Точицкой, Шимановича (2009). В них производственная функция для Беларуси строится на основании функции Кобба-Дугласа с непостоянной отдачей от масштаба и дополняется анализом общефакторной производительности. Последняя описывает прирост ВВП, который не объясняется накоплением капитала и труда. В работе Крука, Точицкой, Шимановича (2009) показано, что наибольший вклад в прирост производства оказывает увеличение капитала. Средний темп роста за квартал в периоде 2003q1–2009q3 составил около 1,9%. Согласно полученным авторами оценкам, около 1 процентного пункта из этого роста объясняется накоплением капитала, около 0,8 процентного пункта – изменением общефакторной производительности, а еще около 0,08 процентного пункта — увеличением занятости. Среди факторов, определяющих общефакторную производительность, авторы выделяют отношение цены на газ для Беларуси и цены на газ для западно-европейских потребителей, приоритетные условия доступа на российский рынок, динамику реального обменного курса белорусского рубля к российскому, политико-деловой цикл.

Таким образом, исследования показывают, что на практике рост производительности в Беларуси зависит в первую очередь от уровня инвестиций в экономику, условий торговли энергоресурсами и доступа на российский рынок. Как видно из рис. 1.6, соотношение валового накопления капитала и ВВП в Беларуси в 2008 г. являлось одним из самых высоких в странах ЦВЕ



*Примечание.* ОУ – валовое накопление капитала в % от ВВП в 2008 г. (Чехия, Эстония, Латвия, Словения, Кыргызстан – 2007 г.), ОХ – средний темп роста валового накопления капитала за 1998–2008(2007) гг.

*Источник:* Всемирный банк (WDI), МВФ (IFS и WEO).

**Рис. 1.6. Объемы и темпы роста инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ**

и СНГ, как и темпы его роста в среднем за 1998–2008 гг. Схожие показатели наблюдаются в Эстонии, Болгарии, Латвии. Следует учесть, что соотношение накопления капитала к ВВП для Беларуси может быть завышено относительно других стран по причине значительного отрицательного вклада в ВВП чистого экспорта. К тому же относительно низкий уровень накопления капитала в новых странах — членах ЕС объясняется тем, что они частично могли переключиться на инвестиции в инновации, маркетинг, бизнес-образование и другие нематериальные активы, не учитываемые в валовом накоплении капитала. Тем не менее статистические данные подчеркивают значимость инвестиций в экономическом росте Беларуси. Во многом она объясняется высокой степенью изношенности существующих основных фондов, и, таким образом, привлечение инвестиций в их обновление дает большой эффект в росте производительности. Однако данный эффект высокой отдачи от инвестиций исчерпывает себя, особенно в условиях глобального экономического кризиса (см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009)).

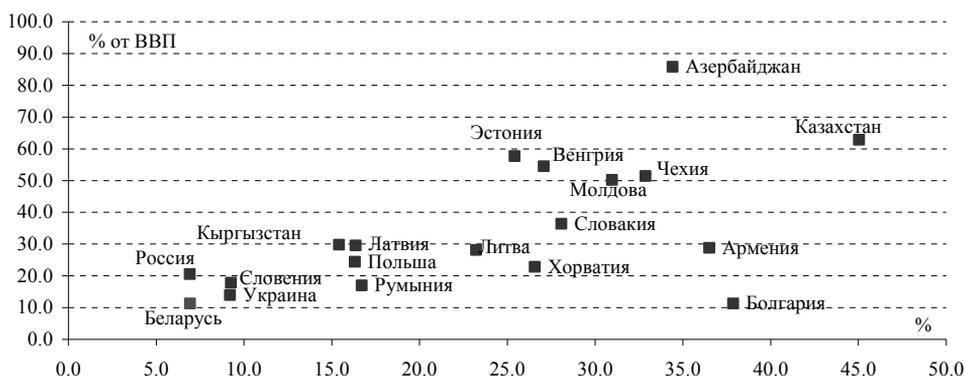
Основным источником роста инвестиций в Беларуси являются собственные средства предприятий, средства консолидированного бюджета и кредиты банков. При этом роль последних постоянно увеличивается ввиду того, что государство старается переложить на банки нагрузку по поддержанию реального сектора, что сказывается на финансовом положении Беларусбанка и Агропромбанка и ведет к необходимости их регулярного рефинансирования либо за счет бюджета, либо Национального банка Беларуси. При этом доля иностранных инвестиций является минимальной (см. рис. 1.7).

Прямые иностранные инвестиции являются одним из ключевых источников увеличения производительности в стране. Согласно теории, их приток не только повышает эффективность отдельного предприятия, но и способствует росту качества человеческого капитала в стране, ведет к передаче ноу-хау и новых технологий, их переливу в другие отрасли, создает новые рабочие места. Однако анализ, проведенный в работе Точицкой, Колесниковой (2008), показывает, что подобные эффекты не наблюдаются в Беларуси, а производительность труда на предприятиях с ПИИ не отличается от других предприятий отрасли. Объяснить это можно тем, что большая часть их инвестиций приходит из России, где уровень менеджмента и качество технологий не очень отличается от белорусских, и в секторы с изначально высокой производительностью. Важным сдерживающим фактором является также то, что по причине небольшого числа предприятий с ПИИ между ними отсутствует конкуренция, что сдерживает возможности увеличения производительности.

Как видно на рис. 1.7, Беларуси практически не удалось привлечь прямые иностранные инвестиции. Их накопленный объем находился на минимальном уровне для стран региона как в 2002-м, так и в 2008 г. — в районе 11% от ВВП.

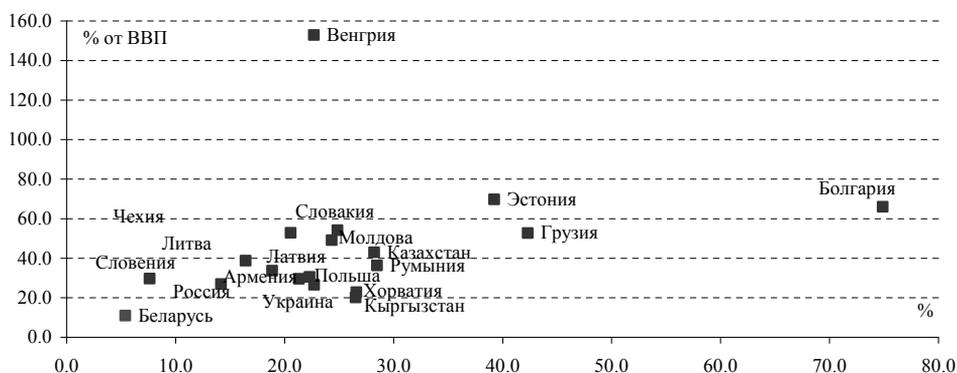
При этом в 2006 г. их доля снизилась до 7,4%, а рост в последние годы объясняется лишь продажей части акций Белтрансгаза и операторов мобильной связи. В сравнении с другими странами Беларусь за 2002–2008 гг. значительно отстала даже от России и Украины, которые изначально находились в схожих с Беларусью условиях. Самыми высокими темпами росли ПИИ в Венгрии и Эстонии, которые целенаправленно создавали законодательную базу, привлекательную для иностранных инвесторов, обладая ограниченными возможностями внутреннего инвестирования.

(а) 2002



Примечание. ОУ – накопленный объем ПИИ, % от ВВП в 2002 г., ОХ – средняя доля ПИИ в общих инвестициях в 1997–2002 гг., %

(б) 2008



Примечание. ОУ — накопленный объем ПИИ, % от ВВП в 2008 г. (Болгария, Грузия, Литва, Россия, Словакия, Словения, Украина – 2007 г.), ОХ – средняя доля ПИИ в общих инвестициях в 2003–2008(2007) гг., %.

Источник: Unctad, МВФ (IFS и WEO).

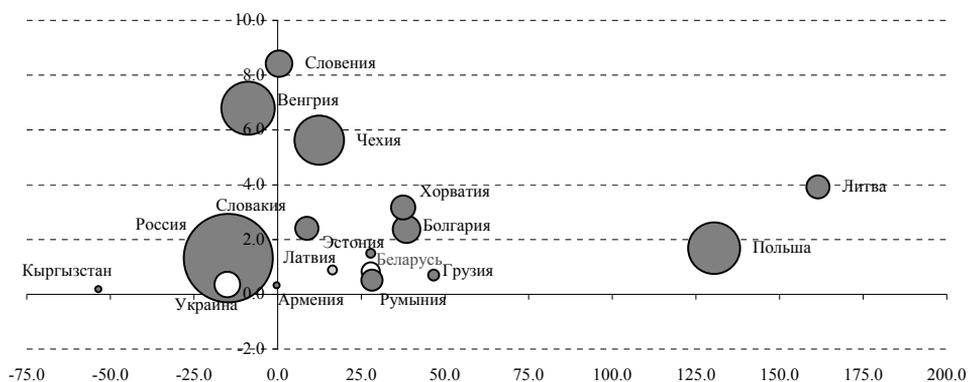
Рис. 1.7. Объем прямых иностранных инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ

В итоге политика по стимулированию роста за счет внутренних инвестиций и наращивание заработной платы с темпами, превышающими рост производительности, привели к значительному увеличению дефицита внешней торговли и ухудшению текущего счета платежного баланса, так как быстро растущий внутренний спрос не мог быть удовлетворен за счет внутреннего предложения. При этом состояние внешней торговли и экспорта, в частности, является ключевым параметром конкурентоспособности экономики. Частично анализ развития внешней торговли Беларуси на протяжении 1998–2008 гг. был проведен в работах Точицкой, Шимановича (2009) и Крука (2009).

Основным торговым партнером для Беларуси на протяжении последнего десятилетия оставалась Россия. Однако ее доля в экспорте несколько снизилась по причине наращивания экспорта в страны ЕС. Рост последнего начался с 2005 г. и полностью объясняется благоприятной конъюнктурой цен на нефтепродукты. По итогам 2008 г. доля стран дальнего зарубежья в экспорте Беларуси выросла до 56,2% (27,0% в 1998 г.). При этом в структуре экспорта в дальнее зарубежье 80,5% составляли нефтепродукты, калийные удобрения и недрагоценные металлы. Доля таких традиционных для Беларуси групп товаров, как текстиль, транспорт, машины и оборудование, снизилась с 11,0; 15,6; 7,3% до 2,5; 5,6; 4,3% соответственно (см. Точицкая, Шиманович (2009)). Таким образом можно констатировать, что белорусский экспорт вне СНГ приобрел ярко выраженный сырьевой характер с высокой степенью его концентрации в трех секторах. Такая динамика свидетельствует об ослаблении экспортных позиций Беларуси и означает его высокую уязвимость из-за изменений, происходящих на мировых рынках нефтепродуктов, калийных удобрений и черных металлов. Негативные тенденции наблюдаются и на рынке России. В ней также наблюдается рост концентрации торговли, а также снижение доли продукции, произведенной с использованием высококвалифицированной рабочей силы (машины, оборудование и механизмы), при росте капиталоемких товаров (шин, тракторов, грузовых автомобилей).

Импорт также является важным фактором, формирующим конкурентоспособность экономики, и индикатором будущих изменений в структуре производства и позволяет оценить, происходит ли получение новых технологий посредством торговли. Эмпирически доказано, что импорт высокотехнологичного оборудования оказывает положительное влияние на экономический рост, в том числе за счет доступа к результатам современных научных разработок. Однако для импорта Беларуси характерно преобладание промежуточного и сокращение доли инвестиционного импорта, что является достаточно тревожным сигналом, говорящим о низких темпах обновления основных фондов. В 2005–2008 гг. удельный вес инвестиционного импорта в его общем объеме сократился с 12 до 10%, что значительно ниже, чем в других странах региона (см. Точицкая, Шиманович (2009)).

Конкурентоспособность товаров на внешних рынках традиционно анализируют с помощью индексов выявленных сравнительных преимуществ. Данные, приведенные в работе Точицкой Шимановича (2009), показывают, что Беларусь сохраняет большинство своих преимуществ на рынке России среди инвестиционных товаров. Однако при этом по ключевым для Беларуси позициям (грузовые автомобили, оборудование) происходит снижение доли белорусских товаров в общем объеме импорта, так как россияне переключаются на более высокий сегмент рынка. К тому же увеличивается конкуренция с российскими и иностранными производителями, входящими на рынок России, что говорит о необходимости изменения стратегии с конкуренции по издержкам на конкуренцию по инновациям и эффективности. Сравнительные преимущества при экспорте в дальнее зарубежье за последнее десятилетие значительно уменьшились или исчезли, за исключением древесины и изделий из нее, текстильных волокон, топлива, изделий из резины, черных металлов.



*Примечание.* OX – темпы роста среднего числа патентов на душу населения в 2005–2008 гг. к среднему их числу за 2001–2004 гг., OY – число патентов на млн населения в 2008 г., размер круга – число патентов.

*Источник:* USPTO.

**Рис. 1.8. Число и темпы роста патентов, регистрируемых в США странами ЦВЕ и СНГ**

Анализ показывает, что за десятилетие между двумя кризисами экономика Беларуси значительно выросла, что привело к улучшению благосостояния населения и решению проблемы бедности. При этом темпы роста заработной платы постоянно превышали темпы роста производительности труда. Такое стимулирование внутреннего спроса наравне с наращиванием внутренних инвестиций привело к возникновению макроэкономических диспропорций, выраженных в первую очередь в дефиците текущего счета. При этом в струк-

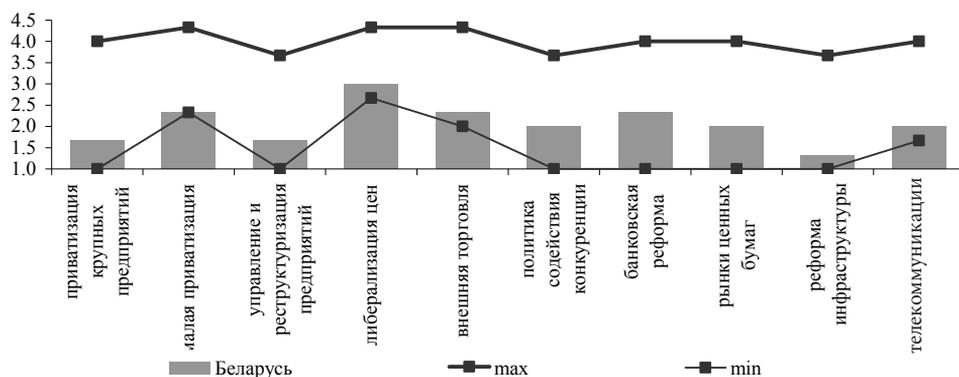
туре экспорта произошел ряд негативных изменений: увеличение доли сырьевых товаров и снижение конкурентоспособности промышленных товаров. В импорте продолжали доминировать сырьевые товары при незначительном уровне высокотехнологичной продукции. Более того, Беларусь в полной мере не использует возможности увеличения конкурентоспособности за счет привлечения иностранных технологий. Свидетельство тому и незначительный уровень прямых иностранных инвестиций. Таким образом, ключевые показатели конкурентоспособности дают достаточно противоречивое представление о ее развитии. Причины данного расхождения можно определить посредством анализа факторов конкурентоспособности экономики Беларуси.

### 3.3. Исходные условия

Восстановив свою независимость в 1991 г., Беларусь одновременно стала наследником части советского прошлого. Оно включало в себя искаженную структуру цен, чрезмерную индустриализацию, неразвитость сферы услуг, обширный военно-промышленный комплекс, отсутствие частной собственности, особенно в сельском хозяйстве. Начало трансформации экономики неизбежно привело к адаптационному спаду, который продлился до 1996 г. Однако в Беларуси советское наследие в экономике было не столь однозначно (см. Чубрик (2005)). В рамках СССР Беларусь была своеобразным «сборочным цехом» с широкими производственными возможностями и постоянным доступом к инвестициям. При этом продукция, выпускавшаяся в Беларуси, экспортировалась не только в другие республики Советского Союза, но даже в страны вне социалистического блока. В 1990 г. 5,5% всего экспорта Беларуси ушло в страны вне СЭВ, что являлось вторым показателем после России, экспортирующей природные ресурсы (de Melo et al.(1997)).

Большая концентрация крупного промышленного производства, его относительная конкурентоспособность даже на мировых рынках позволили Беларуси уменьшить глубину адаптационного спада по сравнению с другими постсоветскими странами при сохранении государственного управления экономикой. Рыночные реформы, которые были начаты в 1992 г., к 1996 г. были свернуты. Между тем этот процесс не нашел отражения в снижении темпов экономического роста, что стало своеобразной загадкой роста в Беларуси. Оценка уровня реформ проводит ЕБРР и представляет их в ежегодных Отчетах о трансформации. Оценка проводится по девяти направлениям: приватизация крупных предприятий, малая приватизация, управление и реструктуризация предприятий, либерализация цен, внешняя торговля и валютная система, политика содействия конкуренции, банковская реформа и либерализация процентных ставок, рынки ценных бумаг и небанковские финансовые институты, реформа инфраструктуры. Реформы оцениваются

по шкале от «1» до «+4», где «1» – отсутствие каких-либо реформ, а «+4» соответствует стандартам развитых рыночных экономик. Согласно оценкам ЕБРР уровень рыночных реформ в Беларуси остается одним из самых низких среди стран с переходной экономикой, несмотря на то что в 2008–2009 гг. наблюдается прогресс в крупномасштабной приватизации, реструктуризации предприятий, либерализации цен, банковского сектора (см. ЕБРР(2009)). По большинству направлений уровень реформ в Беларуси лишь незначительно превышает минимальные значения для всех стран региона (рис. 1.9). Особенно слабые реформы прошли в Беларуси в секторе приватизации, управления и реструктуризации предприятий, инфраструктуры.



*Примечание.* Плюс или минус в оценках передается через добавление или вычитание от оценки 0,33. Для сравнения динамики см. Ракова, Чубрик, Шиманович (2007), где данный график приведен для 2006 г.

*Источник:* ЕБРР.

**Рис. 1.9. Индексы реформ в Беларуси, 2009**

Помимо исторического наследия в виде большой доли государства в экономике и крайне медленных рыночных реформ, на формирование конкурентоспособности оказывает также влияние географическое положение Беларуси и ее природные ресурсы. Месторасположение предоставляет Беларуси огромный потенциал экономического развития и во многом предопределяет ее экономическую политику. С одной стороны, гранича с Евросоюзом – Польшей, Литвой, Латвией, – Беларусь имеет возможность доступа к технологиям, образованию, науке, бизнес-идеям, финансовым рынкам, которыми обладает ЕС. С другой стороны, общая граница с Россией гарантирует доступ к ее обширному рынку и богатым природным ресурсам. До настоящего времени Беларусь использовала этот потенциал только наполовину, ограничиваясь экономическим сотрудничеством с Россией. Игнорирование возможностей, предоставляемых ЕС, является вполне объяснимым, учитывая, что одного

партнерства с Россией было достаточно для обеспечения быстрого экономического роста. При этом второй вектор внешнеэкономической политики нельзя считать утерянным, и наступление экономического кризиса при одновременном усложнении взаимоотношений с Россией должно привести к активизации экономического взаимодействия со странами ЕС. Наиболее заинтересованными в Беларуси партнерами в этом регионе выступают страны Центральной и Восточной Европы, Скандинавии и Германии, что подтверждает структура внешней торговли Беларуси (см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009)).

Географическое расположение Беларуси также предоставляет широкие возможности экономического развития за счет транзитного потенциала. По территории страны проходят нефте- и газопроводы из России в страны ЕС, транспортные коридоры Варшава – Москва, Санкт-Петербург – Киев. Этот ресурс используется Беларусью в достаточной мере, особенно что касается трубопроводного и железнодорожного транспорта. Развитие перевозок автомобильным транспортом несколько сдерживается существующей законодательной базой. Главными факторами, сдерживающими транзитные потоки через Беларусь, являются высокие сборы за проезд, регулярная практика обязательного таможенного сопровождения груза, отсутствие придорожного сервиса. Однако ограниченность альтернативных возможностей транспортировки груза из стран ЕС в Россию обеспечивает Беларуси стабильный доход от транзита и в таких условиях. Более того, за последние годы произошли ощутимые улучшения в законодательстве, регулирующем перевозки, в том числе повышены страховые гарантии по перевозимому грузу, что резко уменьшило востребованность обязательного конвоя (МИБ (2009)). Наблюдавшееся при этом уменьшение объема грузоперевозок объясняется экономическим кризисом, приведшим к сокращению объемов внешней мировой торговли. Несмотря на кризис, вклад транспортного сектора в экономику Беларуси постепенно рос. Так, по данным за три квартала 2009 г. доля экспорта транспортных услуг в общем объеме экспорта Беларуси достигла 9.5% (см. табл. 1.6).

Природные ресурсы, которые выделяются в качестве важного источника конкурентных преимуществ, в Беларуси достаточно ограничены. Единственным таким ресурсом является хлористый калий, запасы которого в Беларуси позволяют ей влиять на цены на мировых рынках. Доля калийных удобрений в экспорте товаров Беларуси достигла 10,3% и снижение цены на них в 2009 г. стало дополнительным вызовом для экономической политики, так как усугубило дефицит текущего счета платежного баланса. Тем не менее при достаточной ограниченности природных ресурсов в экспорте Беларуси они составляют до 80% всего экспорта вне СНГ. Такая ресурсоориентированная структура экономики объясняется легким доступом к российским

природным ресурсам и зачастую льготными ценами на них. Так, до 2010 г. Беларусь ежегодно импортировала 21 млн тонн нефти по льготным ценам<sup>1</sup> и порядка 15 млн из них экспортирует в страны Европы в виде нефтепродуктов. Данный бизнес гарантировал в 2008 г. 2,4 млрд долларов США чистой валютной выручки (с учетом собственной нефти) и обеспечил 36% экспорта товаров. Другим важным преимуществом хороших отношений с Россией являются более низкие по сравнению с европейскими цены на газ<sup>2</sup>. Следует отметить, что условия импорта данных ресурсов были ужесточены Россией в 2007 г., что сказалось на платежном балансе, но не лишило Беларусь данного конкурентного преимущества как такового.

Таблица 1.6

**Объемы экспорта транспортных услуг Беларуси**

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	III кв 2009 г.
Экспорт транспортных услуг в % от:								
– ВВП	4,87	4,81	4,40	4,43	4,63	5,19	4,96	3,22
– экспорта услуг	52,97	56,98	58,16	64,53	71,24	71,64	70,22	66,54
– экспорта товаров и услуг,	7,63	7,37	6,50	7,36	7,69	8,51	8,02	9,54
в т.ч. железнодоро- рожный транс- порт	2,53	2,32	1,84	2,67	2,67	2,57	2,35	3,01
автомобильный транспорт	2,03	2,02	1,68	1,67	1,64	1,80	1,86	2,04
воздушный транспорт	0,62	0,59	0,59	0,55	0,53	0,54	0,54	0,77
другие виды транспорта	2,45	2,45	2,38	2,47	2,84	3,60	3,27	3,73

Источник: НББ.

Исходные условия функционирования экономики Беларуси предоставляют ей достаточно широкие возможности за счет географического положения. Гранича с Россией и странами ЕС, Беларусь имеет потенциальный доступ к технологиям стран Европы и ресурсам России, а также гарантированный доход за счет транзита товаров через свою территорию. На данный

<sup>1</sup> С 2010 г. условия торговли нефтью значительно ухудшились в связи с введением Россией 100-процентной экспортной пошлины на нефть, продаваемую в Беларусь сверх ее внутренних потребностей.

<sup>2</sup> См. сравнение цен у Крука (2009).

момент Беларусь использует этот потенциал лишь частично, ограничивая сотрудничество с ЕС в пользу России. Это объясняется историческим наследием, включающим концентрацию контроля за экономикой в руках государства, и нежеланием проводить рыночные реформы. Такая ситуация позволяет говорить, что у Беларуси сохраняется значительный неиспользованный потенциал роста ее конкурентоспособности, но для его активизации необходима структурная реформа экономики, грозящая потерей ряда текущих преимуществ.

### 3.4. Макроэкономические условия

Стабильные макроэкономические условия являются обязательным условием экономического развития страны и увеличения ее конкурентоспособности. Основными индикаторами качества макроэкономической политики выступают темпы инфляции, динамика обменного курса, уровень госдолга и наличие дефицита консолидированного бюджета, состояние платежного баланса, уровень золотовалютных резервов и совокупного внешнего долга. В ситуации глобального экономического кризиса эти параметры приобретают особую значимость, так как позволяют оценить, насколько успешно страна справляется с кризисом и насколько глубокими могут быть его последствия.

Главным индикатором макроэкономической стабильности является отсутствие инфляции. Беларусь смогла достичь однозначной инфляции только в 2006 г. Особенно остро проблема инфляции стояла перед страной в 1998–1999 гг., когда она достигала трехзначного уровня. С тех пор Национальный банк Беларуси перешел на политику макроэкономической стабилизации, нацеленной на снижение инфляции через унификацию обменных курсов и постепенную их фиксацию, повышения процентных ставок до положительных в реальном выражении. Со временем это принесло результат, и 7-процентная инфляция в 2006 г. стала рекордно низкой за историю современной Беларуси. Последовавший всплеск инфляции объясняется повышением цен на энерго-ресурсы, импортируемые из России, а также общемировым ростом цен на продукты питания, нефть, металлы и другие природные ресурсы. При этом ценообразование в Беларуси жестко регулируется государством, и рост цен в 2007–2008 гг. во многом был результатом административных решений. Большая часть роста пришлось на продовольственные товары, ЖКХ для населения и энерготарифы для предприятий, которые напрямую устанавливаются государством. Данная политика частично объяснялась политико-деловым циклом и отдаленностью выборов, что позволяло снижать дисбалансы в реальном секторе за счет населения.

В 2009 г. инфляция в Беларуси вновь замедлилась под воздействием глобального кризиса и падения мировых цен. Существовала опасность, что

правительство для сохранения темпов роста даже в кризисный период будет наращивать поддержку реального сектора и стимулировать рост заработных плат, но этого не произошло, частично по причине stand-by соглашения с МВФ, прописывавшего жесткое ограничение государственных расходов и потолок роста заработных плат. Тем не менее наблюдавшаяся в стране инфляция была одной из самых высоких в странах СНГ и ЦВЕ.

Стабильный номинальный обменный курс является целевым показателем монетарной политики Беларуси. Девальвация национальной валюты, имевшая место в 90-е годы, в 2001 г. была приостановлена, что позволило увеличить доверие к ней населения и снизить уровень долларизации до 35%. Однако и этот уровень является слишком высоким и существенно ограничивает возможности монетарной политики.

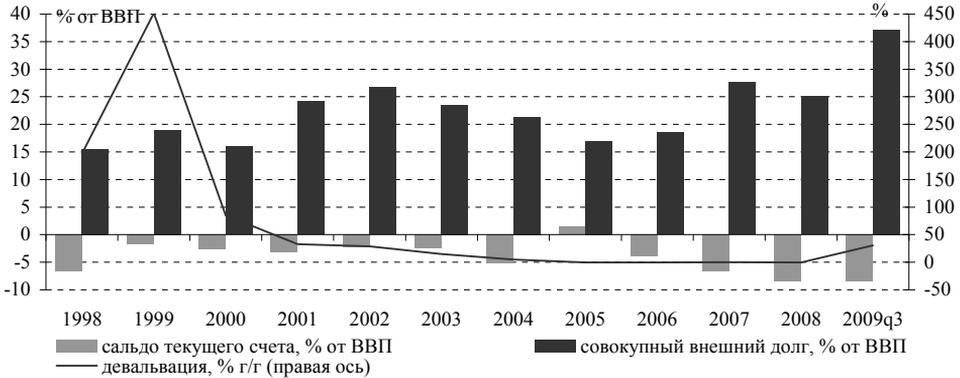
В условиях глобального экономического кризиса валютный рынок стал основным каналом влияния на финансовый сектор Беларуси. Дефицит валюты на внутреннем рынке объяснялся выросшим чистым спросом на валюту со стороны юридических и физических лиц. Рост спроса со стороны юридических лиц был связан с политикой государства в реальном секторе по сохранению докризисных объемов производства, что одновременно предполагало сохранение объемов импорта. Реализация же производимой продукции, в том числе на экспорт, значительно снизилась, что повлекло за собой снижение предложения валюты. Физические лица увеличили спрос на валюту ввиду большой неопределенности, которую несло начало кризиса, и неуверенности в такой ситуации в национальной валюте. Экономический кризис также лишил возможности компенсации дефицита за счет внешних кредитов коммерческих банков, которые были основным источником чистого предложения валюты в 2007–2008 г. В таких условиях Национальный банк был вынужден начать интервенцию на валютном рынке. Однако масштабы дефицита валюты и весьма ограниченные золотовалютные резервы позволили сохранить стабильным обменный курс лишь до конца 2008 г. Последовавшая затем 20-процентная девальвация и переход на таргетирование курса валютной корзины доллара США, евро и российского рубля внесли ясность на рынок и снизили ажиотажный спрос на валюту со стороны населения. Однако для решения проблемы дефицита валюты для финансирования внешнеэкономических операций реального сектора Беларуси было явно недостаточно (см. Крук, Чубрик (2009)), что вынудило прибегнуть к активному наращиванию внешнего долга. Полученный займ от МВФ и других международных организаций, а также снижение объемов производства во второй половине 2009 г. позволило сохранить стабильным обменный курс на протяжении оставшегося года.

Таблица 1.7

Основные макроэкономические показатели Беларуси

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инфляция, % г/г	72,9	293,7	168,6	61,1	42,5	28,4	18,1	10,3	7,0	8,4	14,8	—
Обменный курс доллара США	43,6	276,7	799,8	1419,8	1803,9	2074,9	2163,7	2155,1	2146,3	2148,9	2149,4	2803,3
Индекс реального обменного курса к USD	1,406	0,988	1,000	0,734	0,800	0,874	0,956	1,024	1,066	1,121	1,245	1,079
Международные валютные резервы, млн USD	—	—	356,8	359,4	477,8	498,9	770,2	1296,5	1382,9	4182,2	3061,1	5652,5
Международные валютные резервы, месяцы импорта	—	—	0,53	0,48	0,59	0,49	0,54	0,87	0,70	1,65	0,88	—
Дефицит консолидированного бюджета, % от ВВП	-1,4	-2,8	-0,6	-1,6	-0,5	-1,3	0,0	-0,7	2,2	0,4	1,4	-1,0
Госдолг, % от ВВП	—	—	—	—	—	10,4	8,9	8,4	8,8	11,5	13,0	21,4

Источник: Белстат, НББ, Минфин.



Источник: НББ.

**Рис. 1.10. Дефицит текущего счета, внешний долг и темпы девальвации**

Проблемы на валютном рынке подчеркивают, что в последние годы основной макроэкономической проблемой Беларуси был внешнеторговый дефицит. Обусловленный им дефицит текущего счета особенно быстро начал расти с 2006 г. На его объем значительно повлияли изменения условий торговли энергоресурсами в 2007 г. и глобальный экономический кризис 2008 г., но эти внешние факторы не являются исходными причинами роста дефицита, а лишь его катализаторами. Дефицит текущего счета в Беларуси носит структурный характер и связан с выбранной моделью экономического развития. Меры экономической политики, такие как девальвация, снижение государственных расходов и инвестиционной активности даже в случае их совместного применения не решают проблему дефицита текущего счета. Положение может изменить только очень большая девальвация (см. рис. 1.10, 1999–2000 гг.) или другие радикальные меры, которые приведут к резкому ухудшению социального положения населения, макроэкономической нестабильности и подорвут основы экономического роста в стране на долгий период времени (Крук, Чубрик (2009)).

Следовательно, проблема дефицита текущего счета Беларуси может быть решена только с помощью структурных реформ, которые должны изменить структуру экономики, уменьшив ее зависимость от импорта природных ресурсов и диверсифицировав экспорт в сторону более наукоемких товаров и услуг. Такие изменения возможны только в долгосрочном периоде, в кратко- и среднесрочной перспективе основным вызовом останется привлечение средств для финансирования дефицита текущего счета. Источниками данного финансирования выступают прямые иностранные инвестиции и внешние займы. Роль первых остается достаточно ограниченной, в то время как приоритет отдан различным инструментам заимствования. Активное при-

влечение внешних кредитов вылилось в быстрый рост совокупного внешнего долга Беларуси с 2007 г. Изначально основными заемщиками на внешних рынках выступали банки, но их весьма ограниченные возможности по привлечению долгосрочных займов предполагали параллельное государственное заимствование. В 2007 г. оно было осуществлено в России в размере 1,5 млрд долларов США на очень привлекательных условиях. В начале 2008 г. рост внешнего долга прекратился по причине крайне благоприятных цен на нефть на мировых рынках, но их падение в конце года и переход кризиса в более активную фазу в странах ЦВЕ вновь вылилось в рост внешнего долга. При этом единственным заемщиком остался государственный сектор. Правительство смогло привлечь еще один кредит России на 1 млрд, МВФ — на 2,5 млрд (а затем увеличить его до 3,5 млрд), Венесуэлы – 0,7 млрд, небольших кредитов международных финансовых организаций под финансирование проектов, в основном в энергетике. В итоге совокупный внешний долг на конец III квартала 2009 г. составил 37,1% от ВВП, увеличившись с начала года на 12 процентных пунктов. Несмотря на этот быстрый рост, уровень внешней задолженности Беларуси остается значительно ниже других стран региона. Это сохраняет перед страной возможность дальнейшего привлечения кредитов, тем более что выплаты по долгу гарантируются большей долей государственной собственности в экономике, доходы от приватизации которой могут быть направлены на его погашение. Однако следует учесть, что с существующими темпами конкурентное преимущество Беларуси в виде относительно низкого уровня внешнего долга исчезнет в течение года-двух, оставив все те же проблемы с поиском источников финансирования дефицита текущего счета.

Последним важным критерием устойчивости макроэкономической среды является состояние государственных финансов. Как было сказано выше, ухудшение взаимоотношений с Россией в энергетической сфере и глобальный экономический кризис привели к росту государственного внешнего долга, не превысив при этом критического уровня. Другим важным показателем устойчивости системы государственных финансов является сальдо консолидированного бюджета. На протяжении 2006–2008 гг. на фоне быстрого экономического роста бюджет Беларуси выполнялся с незначительным профицитом. Высокие поступления в бюджет (на уровне 50% от ВВП) были обусловлены сложной налоговой системой, при том что ставки по центральным налогам не превышали среднемирового уровня. Такая большая степень перераспределения доходов позволяла избегать роста социального неравенства и обеспечивала снижение уровня бедности. Негативными последствиями были замедленное развитие частного сектора и заниженная активность иностранных инвесторов. Пик поступлений в бюджет пришелся на 2007–2008 гг. Это связано с изменением условий налогообложения нефтеперерабатывающей промышленности, а именно увеличением экспортных пошлин до уровня

российских. Эти же изменения обусловили и рост расходов бюджета, так как часть доходов от пошлин возвращалась импортерам нефти для компенсации их потерь от двойного налогообложения экспортными пошлинами: при ввозе в Беларусь нефти и продаже нефтепродуктов за рубеж. Рост доходов бюджетов сопровождался некоторым упрощением налоговой системы, включавшим в себя отмену ряда сборов с фонда заработной платы (год) и постепенное сокращение оборотных налогов.

Перелом в выполнении бюджета произошел в 2009 г. и был вызван глобальным экономическим кризисом. За год доходы бюджета снизились примерно на 6% от ВВП, что отразилось и на его расходах. Их снижение было не столь значительно и было осуществлено с учетом требования МВФ о бездефицитном республиканском бюджете и предельном дефиците местных бюджетов в 1,5% от ВВП. Большая часть падения доходов бюджета объясняется снижением доходов от экспортных пошлин, НДС (по причине снижения импорта), налога на прибыль. Сокращение же расходов затронуло в первую очередь экономическую политику. Помимо снижения субсидий поставщикам нефти, правительство было вынуждено урезать часть государственных программ или переложить бремя их финансирования на банковский сектор. Более сдержанная, чем в предыдущие годы, экономическая политика государства позволила сохранить бюджет сбалансированным и не допустить чрезмерного стимулирования внутреннего спроса, который привел бы к разгону инфляции и еще большему отрицательному сальдо торгового баланса.

Макроэкономическая ситуация в Беларуси, достигшая определенной стабилизации в середине десятилетия, значительно ухудшилась к его концу. Основными причинами этого являются структурный дефицит текущего счета и глобальный экономический кризис, который обострил проблему платежного баланса. Кризис снизил спрос на белорусские инвестиционные товары в России и обрушил цены на сырьевых рынках, что в итоге привело к падению экспорта на 34,7 г/г. Это вылилось в 30-процентную девальвацию белорусского рубля, рост внешнего долга более чем на 10% от ВВП, возникновение дефицита консолидированного бюджета, ухудшение балансов государственных банков. При этом проблема структурного внешнеторгового дефицита остается нерешенной, что создает значительную неопределенность относительно экономической стабильности в Беларуси.

### **3.5. Микроэкономические условия**

#### *3.5.1. Качество микросреды*

Согласно «алмазу конкурентоспособности», описанному М. Портером, на качество микроэкономической среды влияют особенности производственных

факторов, условия конкуренции фирм и видения стратегий, параметры внутреннего спроса, состояние родственных и поддерживающих отраслей.

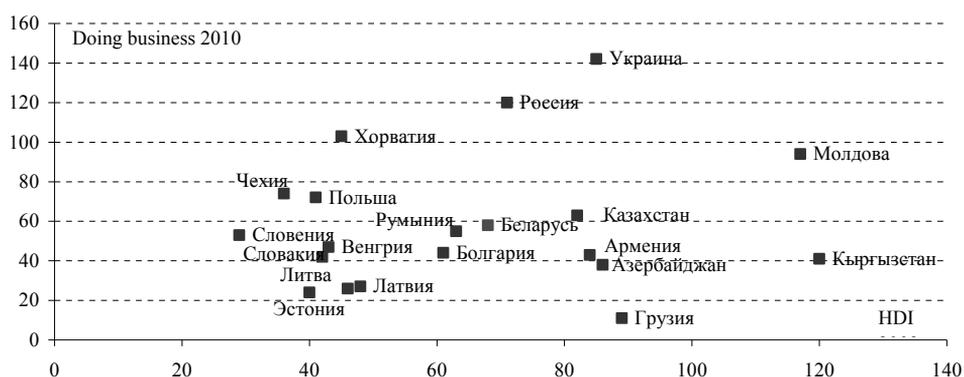
1. *Параметры факторов.* Среди факторов производства, значимо повышающих конкурентоспособность белорусских организаций, в первую очередь следует отметить дешевые энергоресурсы и высокий уровень человеческого капитала. Но эти относительные преимущества постепенно нивелируются. В случае энергоресурсов это стало последствием политики России по постепенному повышению цен на газ для Беларуси до мирового уровня по принципу равнодоходности от продаж газа как в Беларуси, так и в Западной Европе, а также самой России. Однако неготовность правительства России пойти на повышение внутренних цен на газ несколько сдерживает темпы роста цен на него и для Беларуси. Еще одним негативным событием стало взимание Россией пошлины на нефтепродукты, поставляемые в Беларусь. Тем не менее общий уровень цен на энергоресурсы в Беларуси остается значительно ниже, чем в соседних странах ЕС и Украине (что, однако, не отражается на уровне цен на электроэнергию, который сопоставим с европейским).

Высокое качество человеческого капитала Беларуси обусловлено базой, заложенной во времена Советского Союза, когда большое внимание уделялось техническому, инженерному образованию. По данным отчета «О человеческом развитии» за 2009 г. (UN (2009)), Беларусь находилась на 27-м месте среди всех стран по уровню развития системы образования. Полученный индекс в 0,961 соответствовал уровню стран — соседок ЕС: Литвы, Латвии, Эстонии, а также Австрии, Италии, Великобритании и превышал средний уровень по Европе (0,954). Однако тревожным является уровень расходов государства на образование. За период 2000–2007 гг. данные расходы составили в среднем 9,3% от всех государственных расходов, что ставит Беларусь на 124-е место среди 137 стран, для которых доступны эти данные. Несколько смягчает этот факт то, что лишь чуть выше Беларуси находятся Чехия (9,5%), Япония (9,5%), Германия (9,7%). Низкие расходы на образование не позволяют школам и высшим учебным заведениям в необходимом объеме обновлять учебные фонды, материальную базу, привлекать молодых специалистов, что сказывается на качестве образования и его постепенном устаревании.

При этом общий рейтинг человеческого развития у Беларуси значительно ниже – 68-е место (рис. 1.11), хотя он и рос в последнее время.

Среди негативных факторов следует отметить ограниченный доступ к финансовым ресурсам. В мировой практике примерно половина финансирования приходится на банковские кредиты, а вторая – на фондовые рынки. В Беларуси фондовый рынок остается крайне неразвитым, и выход на фондовые рынки компании из Беларуси могут эффективно осуществить только за рубежом, например на площадках в Варшаве или Франкфурте, что является достаточно сложным процессом (по причине отсутствия необходимого опы-

та в стране), занимающим несколько лет и требующим определенных финансовых вложений. Банковские кредиты являются широкодоступными для государственных предприятий, финансируемых в соответствии с различными государственными программами за счет государственных банков. Частный сектор также имеет возможности финансирования за счет кредитов, но по более высоким процентным ставкам. Всемирный банк, оценивая легкость получения кредита в Беларуси в рамках рейтинга Doing business 2010, поставил ее на 113-е место среди 183 анализируемых стран.

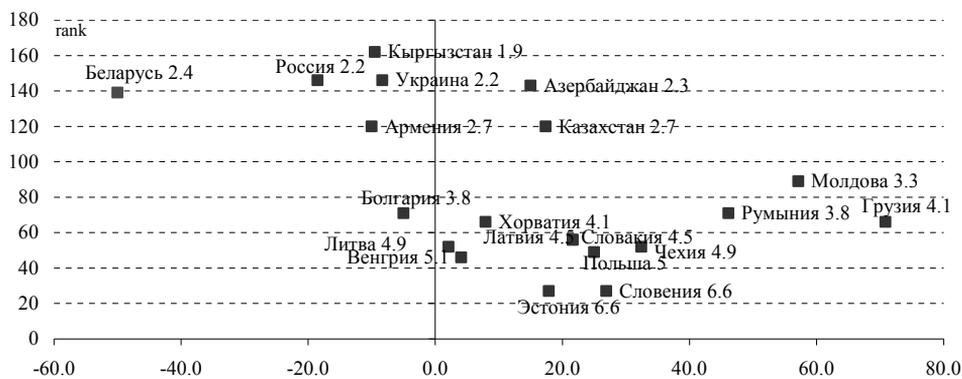


Источник: Всемирный банк (Doing Business), ООН (HDI).

**Рис. 1.11. Рейтинги стран ЦВЕ и СНГ в отчетах «Doing Business 2010» и «О человеческом развитии»**

2. *Условия конкуренции фирм и видения стратегий.* Условия ведения бизнеса в Беларуси, возможно, являются ключевой проблемой конкурентоспособности микроэкономической среды. Белорусское законодательство во многом целенаправленно сдерживает развитие частного сектора через процедуры проверок, регистраций, лицензирования, сложную систему налогообложения, которые в сумме значительно усложняют ведение бизнеса в стране. Изменения начали наблюдаться с 2006–2007 гг. – ухудшение условий торговли энергоресурсами вынудило правительство искать новые источники экономического роста. За последние два года рейтинг «Легкости ведения бизнеса» в Беларуси увеличился со 112-й позиции до 58-й. Изменения коснулись в основном условий регистрации бизнеса, где все процедуры были упрощены до заявительного принципа, что помогло Беларуси передвинуться по данному критерию с 98-го на 7-е место. Также были упрощены процедуры по регистрации собственности (с 13-го на 10-е), найму работников (с 40-го на 32-е), получения разрешений на строительство (с 63-го на 44-е), ведения внешнеэкономической деятельности (со 134-го на 129-е). Высоко в рейтингах Беларусь стоит в обеспечении исполнения контракта (12-е место). Однако все

эти позитивные тенденции не оказывают достаточного эффекта на развитие частного сектора в Беларуси, так как сохраняются такие узкие места, как налогообложение и защита прав инвестора. Согласно оценкам, приведенным в Doing Business-2010, в Беларуси самая сложная система налогообложения в мире. В итоге в Беларуси формально достаточно легко открыть свой бизнес, но проблематично сохранить его. Правительством в последние несколько лет были приняты определенные меры по упрощению налогообложения, которые включают в себя отмену оборотных налогов, местного налога с продаж и ряда других платежей, введение плоской шкалы подоходного налога, увеличение налогового периода. Однако эти меры носят частичный характер (или были только введены), что пока не позволило им оказать положительное влияние на восприятие в целом системы налогообложения в Беларуси.



Примечание. ОУ – рейтинг страны. Чем ниже место, тем выше уровень коррупции. ОХ – изменение в индексе за 2002–2009 гг.

Источник: Transparency International.

**Рис. 1.12. Рейтинг и изменение индекса восприятия коррупции в странах СНГ и ЦВЕ**

Еще одной особенностью бизнес-среды в Беларуси является низкая степень конкуренции. С одной стороны, государство не поощряет развитие новых фирм в отраслях, в которых уже работают государственные предприятия. Так что предпринимателям приходится рассчитывать в основном на пустые ниши или ориентироваться на внешние рынки, что поощряется государством. С другой стороны, сами государственные предприятия не конкурируют друг с другом по причине жестких протекционистских мер на уровне отдельных районов Беларуси. Наличие жестких планов по росту продаж для администраций районов вынуждает их ограничивать доступ на свой рынок конкурентов с соседних областей или районов, что негативно сказывается на конкурентоспособности отрасли в целом.

Еще одним важным условием возможности эффективного ведения бизнеса является отсутствие коррупции. В Беларуси уровень ее восприятия, оцениваемый Transparency International, за последние годы значительно вырос, сравнявшись с Россией, Украиной, Азербайджаном, т.е. странами с низкой эффективностью системы принятия решений в органах управления. Следует отметить, что этот индекс отражает только субъективное восприятие коррупции, а не реальное положение дел. Тем не менее он показывает, какое видение административной системы Беларуси складывается у потенциальных инвесторов.

3. *Параметры внутреннего спроса.* Особенности внутреннего спроса в Беларуси определяются достаточно низким уровнем социального неравенства в обществе. Большая часть населения располагает доходами, превышающими черту бедности, но не достигающими мирового критерия для среднего класса. В структуре потребления населения преобладают расходы на продукты питания (около 40% всех расходов). Доля непродовольственных товаров длительного пользования постепенно увеличивалась с ростом уровня благосостояния в обществе, но по-прежнему сохраняется на достаточно низком уровне. Особенно показательна доля расходов на питание вне дома, которая в Беларуси чуть выше 2% от потребительских расходов, а, например, в Литве или Латвии – выше 5%. В 2009 г. в условиях экономического кризиса часть населения была вынуждена перейти на потребление товаров более низкого качества и отказаться от приобретения промышленных товаров. По итогам 2009 г. продажи телевизоров упали на 28,2%, стиральных машин – 13,4%, холодильников – 9,4%, строительных материалов – на 8,8%, несмотря на бум продаж в начале года, который был спровоцирован девальвацией национальной валюты. При этом спрос на продукты питания по большинству позиций вырос, но лишь незначительно.

4. *Родственные и поддерживающие отрасли.* Промышленные предприятия, основанные в советские времена, были завязаны на комплектующих, производимых в других республиках, и не требовали тогда наличия сопутствующих отраслей непосредственно в Беларуси. С восстановлением независимости Беларуси местные предприятия стали вынуждены импортировать комплектующие (в основном из России). Это до сих пор предопределяет большой удельный вес импорта в производимой продукции и невозможность решить проблему торгового сальдо без структурных реформ.

Новые предприятия, создаваемые в Беларуси и имеющие успех на внутреннем и внешних рынках, во многом конкурентоспособны из-за наличия сопутствующих отраслей. Например, производство упаковочных материалов эффективно благодаря доступу к нефтехимической продукции, производимой из недорогого сырья. То же относится и к производству различных строительных материалов и комплектующих из пластика. Наличие в стране ряда

успешных IT-компаний было бы невозможно без существования в Беларуси качественного математического образования и в сфере информационных технологий, которое изначально создавалось для обеспечения специалистами «Интеграла», «Горизонта» и других производителей радиоэлектронного оборудования, в том числе военного назначения.

### *3.5.2. Степень сложности стратегий компаний и принципов работы*

Основной стратегией предприятий в Беларуси, несмотря на экономический рост и возможности проводить инновации, остается конкуренция по издержкам. В ее основе лежат дешевые энергоресурсы и эффект от масштаба при массовом производстве, который находился в основе организации производства в советское время. Такая стратегия обрекает белорусские товары на неконкурентоспособность на рынках западных стран, где востребованы высококачественные уникальные товары либо дешевая, но относительно качественная продукция из Китая и Юго-Восточной Азии, с которой конкурировать по ценам белорусская продукция не способна. Единственным рынком при такой стратегии остаются страны СНГ. До глобального экономического кризиса в этом не было ничего страшного, так как данного рынка вполне хватало, чтобы потребить белорусские товары. Быстрый рост российского рынка позволял наращивать экспорт на него инвестиционных товаров в абсолютном выражении. Единственным тревожным моментом было то, что при этом наблюдалось постепенное снижение доли белорусской продукции: российские потребители переключались на товары более высокого сегмента, что в долгосрочной перспективе лишает белорусские товары значительной части спроса (Крук (2009)). Глобальный кризис откладывает, но лишь ненадолго и не по всем товарам, переход белорусского бизнеса на другие стратегии конкуренции.

### *3.5.3. Роль кластеров*

Кластеры имеют важное значение в структуре экономики Беларуси. Их можно условно поделить на старые и новые. Первые представляет собой кластеры тяжелой промышленности, которые возникли благодаря политике концентрации схожих производств по географическому принципу. К данному кластеру можно отнести заводы МАЗ, МТЗ, МЗКТ, ММЗ и др., расположенные в Минске, БЕЛАЗ, БАТЭ, располагающиеся в близлежащих городах, а также высшие и среднеспециальные учебные заведения с техническим уклоном (БНТУ, Политехнический колледж и др.). В качестве еще одного примера можно выделить Новополоцк, где находятся нефтеперерабатывающие и нефтехимические производства. Новые кластеры не так многочисленны и состоят из средних предприятий, сконцентрировавшихся в каком-то месте по

причине благоприятных внешних условий (наличие ресурсов, специальные налоговые режимы). Одним из примеров нового кластера является Заславль, где размещен ряд предприятий по производству строительных материалов. Другими примерами могут служить зоны свободной торговли и парк высоких технологий. В экономических зонах в Бресте и Гродно выделяется большое число предприятий пищевой отрасли и деревообработки, в то время как в Могилеве и Витебске преобладают производства упаковок и изделий из пластмасс.

Таким образом, основное конкурентное преимущество Беларуси в области микроэкономической среды заключается в факторах производства, которые включают дешевые природные и качественные трудовые ресурсы, а также в сохранении связей между предприятиями и наличии ряда кластеров, возникших как в советские времена, так и после восстановления независимости Беларуси. Среди негативных характеристик микросреды следует отметить сложные правовые условия ведения бизнеса. Несмотря на значительный прогресс в упрощении законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, сохраняются такие проблемы, как регулирование цен, заработных плат, высокий уровень налогообложения, что сдерживает развитие частного сектора. Также негативно на уровне конкурентоспособности предприятий сказывается ограничение конкуренции.

#### 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обзорный анализ конкурентоспособности Беларуси, представленный в данной главе, был проведен на основании методологии М. Портера, которая исходит из того, что главным проявлением конкурентоспособности является рост производительности труда в долгосрочном периоде, который приводит к улучшению благосостояния населения. В Беларуси на протяжении последнего десятилетия до развития глобального экономического кризиса наблюдался быстрый экономический рост, сопровождавшийся увеличением доходов населения, снижением уровня бедности и поддержанием социального равенства. Однако динамика факторов, традиционно определяющих производительность труда, не объясняла этот рост. В экспорте Беларуси происходило усиление сырьевых позиций и потеря конкурентных преимуществ в машиностроении, в импорте не наблюдалось роста высокотехнологичной продукции, не было притока прямых иностранных инвестиций, а значит, и сопутствующих технологий. Уровень инноваций, оцениваемый в количестве патентов, зарегистрированных в США, оставался на низком уровне. Единственным параметром, позитивно влияющим на производительность, можно было считать рост внутренних инвестиций, но и его потенциал уменьшается. К тому же у этого роста была и обратная сторона: вместе с ускоренным ро-

стом заработных плат он привел к наращиванию внешнеторгового дефицита, который в итоге стал структурной проблемой экономики Беларуси. Следовательно, было необходимо определить, какие факторы предопределили такое противоречивое развитие экономики Беларуси, что рост основного показателя конкурентоспособности страны – производительности труда – сопровождался ухудшением других.

Основным таким фактором, позволившим достигнуть высоких темпов роста, стало географическое положение Беларуси. Соседство с Россией обеспечило Беларусь дешевыми сырьевыми ресурсами и обширным рынком для сбыта своей продукции. Другим важным фактором стала благоприятная внешняя конъюнктура в виде роста цен на сырьевые продукты на протяжении 1998–2008 гг. Эти благоприятные внешние условия позволили создать в Беларуси стабильную макроэкономическую среду. Главной ее проблемой являлось отрицательное сальдо торгового баланса, которое стало особенно тревожным в условиях глобального экономического кризиса. Необходимость его сбалансирования привела к девальвации, росту внешнего долга, сокращению государственных расходов, ухудшению состояния банковской системы.

Сдерживающими факторами для роста конкурентоспособности Беларуси являются особенности ее микроэкономической среды. Сохранившаяся высокая концентрация государственной собственности в экономике обуславливает низкий уровень конкуренции в экономике и протекционизм в пользу госпредприятий. Развитие частного сектора также сдерживается общей сложностью ведения бизнеса, включая сложную налоговую систему и недостаточно защищенные права инвесторов. Среди положительных моментов микросреды можно отметить доступность относительно дешевых природных ресурсов и высококвалифицированной рабочей силы.

Таким образом, формальный рост конкурентоспособности Беларуси в виде увеличения производительности труда и доходов населения сопровождался ухудшением других показателей, в особенности внешней торговли. Более глубокий анализ изменений в экспорте и импорте Беларуси способен прояснить природу этого противоречия, что является целью дальнейших исследований. Основным источником роста конкурентоспособности Беларуси можно считать ее доступ к российскому рынку, в особенности энергоресурсов. Основные же вызовы заключаются в ухудшении макроэкономической ситуации под воздействием глобального экономического кризиса и слабая микроэкономическая среда. Более подробный анализ данных факторов также будет представлен в следующих главах.

## ЛИТЕРАТУРА

Исследовательский центр ИПМ (2009). *Мониторинг инфраструктуры Беларуси 2009*, Минск, Исследовательский центр ИПМ.

Гайдук К. (2007). Перераспределение в Беларуси: экономический рост, рынок труда и политико-деловой цикл. В: Гайдук К., Пелипась И., Чубрик А. (ред.) *Рост для всех? Новые вызовы для экономики Беларуси*. — Минск, Исследовательский центр ИПМ.

Крук Д., Пелипась И., Чубрик А. (2006). *Основные макроэкономические взаимосвязи в экономике Беларуси: результаты эконометрического моделирования*. — Минск, Исследовательский центр ИПМ.

Крук Д., Чубрик А. (2008). Сценарии развития экономики Беларуси после энергетического шока: прогноз на основе макроэконометрической модели. *Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/08/01*.

Крук Д. (2009). Влияние мирового финансового кризиса на конкурентные позиции Беларуси на российских товарных рынках. *Материал Белорусского института стратегических исследований BISS*.

Крук Д., Тоцицкая И., Шиманович Г. (2009). Влияние глобального экономического кризиса на экономику Беларуси. *Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/09/03*.

Крук, Д., Чубрик, А. (2009). Перспективы и вызовы для политики, направленной на преодоление экономической рецессии в Беларуси в условиях мирового экономического кризиса: результаты макроэконометрического моделирования, *Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ PP/04/09*.

Тоцицкая И., Колесникова И. (2008). Влияние ПИИ на торговлю и передачу технологий в Беларуси. *Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ PP/07/08*.

Тоцицкая И., Шиманович Г. (2009). Внешняя торговля Беларуси: основные вызовы и пути их преодоления. *Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ PDP/09/04*.

Чубрик А. (2005). Десять лет роста ВВП в Беларуси: факторы и перспективы, *ЭКОВЕСТ*, 4, 3, 454–474.

Чубрик А. (2007). Рост ВВП и доходы населения Беларуси: кто выиграл от экономического роста? В: Гайдук К., Пелипась И., Чубрик А. (ред.) *Рост для всех? Новые вызовы для экономики Беларуси*. — Минск, Исследовательский центр ИПМ.

Чубрик А., Шиманович Г. (2010). Социальные последствия экономического кризиса в Беларуси и направления изменений социальной политики. *Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/10/01*.

Competitiveness Advisory Group (1995). *First Report to the President of the Commission*, Competitiveness Advisory Group, Luxembourg.

Delgado, M., Bryden, R. (2007). *Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy*.

EBRD (2009). *Transition report 2009: Transition in crisis?*

IMD, WEF (1993). *Формирующиеся рыночные экономики – 1993*, Международный институт развития менеджмента, Мировой экономический форум: Лозанна — Женева.

IMD (2009). *World Competitiveness Yearbook 2009*.

Krugman, P. (1996). Making Sense of the Competitiveness Debate, *Oxford Review of Economic Policy*, Oxford University Press, 12(3), 17–25.

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

Porter, Michael E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press: New York.

Porter, Michael E. (1998), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press: New York.

Transparency International (2009). *Global corruption report 2009*.

UN (2009). *Human development report 2009*.

World Economic Forum (1996). *Global Competitiveness Report 1996*.

World Economic Forum (2006). *Global Competitiveness Report 2006*.

World Economic Forum (2009). *Global Competitiveness Report 2009–2010*.

World Bank (2009). *Doing business 2010*.

## Глава 2

# ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ

Ирина Точицкая, Андрей Скриба

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Конкурентоспособность внешней торговли страны, степень вовлеченности ее экономики в мировые хозяйственные связи является одним из наиболее часто используемых индикаторов общей конкурентоспособности государства. В свою очередь внешняя торговля традиционно относится к одному из основных факторов устойчивого экономического роста и развития национальной экономики. Это особенно справедливо для Беларуси, имеющей высокую степень внешнеэкономической открытости вследствие узости внутреннего рынка, а также необходимости импортировать в первую очередь промежуточные и инвестиционные товары. Так, в 2008 г. отношение экспорта и импорта к ВВП составляло 55 и 65% соответственно и было одним из самых высоких в регионе. В 2009 г. в связи с финансовым и экономическим кризисом отмечалось некоторое снижение данных показателей (экспорт/ВВП составил 42%, а импорт/ВВП – 56%), вызванное как уменьшением средних цен, так и физических объемов внешнеторговых потоков. В то же время высокая степень открытости делает экономику Беларуси очень зависимой от изменений, происходящих на мировых рынках, поэтому особое значение для страны приобретает формирование политики, направленной на повышение конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Поскольку конкуренция всегда предполагает сравнения, речь идет прежде всего о возможности производить высококачественную продукцию с издержками не выше мирового уровня. Сравнительные преимущества не являются статичным показателем: одни из них со временем ослабевают и могут быть утрачены, другие – приобретены. Актуальным для каждой страны является анализ динамики изменения сравнительных преимуществ, что позволяет выстраивать определенную стратегию развития.

Целью данной главы является оценка конкурентоспособности Беларуси во внешней торговле, анализ в динамике ее сравнительных преимуществ и определение того, способствует ли проводимая экономическая политика формированию новой модели сравнительных преимуществ, соответствующей требованию мирового рынка. Изложение построено следующим образом: во втором разделе анализируются факторы конкурентоспособности, в

третьем на основе различных показателей оценивается конкурентоспособность Беларуси во внешней торговле. Четвертый раздел посвящен основным тенденциям и особенностям привлечения прямых иностранных инвестиций в Беларусь как одному из ключевых факторов роста конкурентоспособности, в пятом разделе приведены выводы и даются рекомендации по формированию политики, способствующей росту конкурентоспособности внешней торговли Беларуси.

## 2. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА

Одним из наиболее часто используемых индикаторов конкурентоспособности страны являются результаты ее внешнеэкономической деятельности, динамика и структура ее экспорта, востребованность ее товаров на внешних рынках и степень интегрированности в систему мировой торговли. Как уже отмечалось ранее, огромное влияние на это оказывает проводимая страной внешнеторговая и промышленная политика, а также мероприятия по поддержке экспортоориентированных секторов. Факторы, определяющие экспортную конкурентоспособность, можно представить в виде трех укрупненных блоков<sup>1</sup>.

*Создание стимулов* (торговая и налоговая политика и политика обменного курса). Для повышения конкурентоспособности экспорта важнейшим требованием является создание экономического механизма, гарантирующего, что ресурсы – основные факторы производства и технологии – будут направлены в наиболее производительные сектора, которые могут быть конкурентоспособными в долгосрочном периоде, а также в наиболее эффективные предприятия. Для этого необходимо проводить тщательный анализ и отслеживать, как торговая, налоговая политика, политика обменного курса и рынка труда, бизнессреда взаимодействуют и влияют на принятие решений в области инвестирования, производства продукции и услуг, торговли. Следует иметь в виду, что повышению конкурентоспособности экспорта может препятствовать наличие экспортных/импортных монополий (например, институт спецэкспортеров/импортеров), высокие тарифы на импорт, завышение обменного курса, действующие налоговые ставки, которые оказывают влияние на принятие инвестиционных решений, а также различные административные барьеры.

Следует отметить, что Беларусь имеет достаточно либеральный внешне-торговый (тарифный) режим<sup>2</sup>, однако по критерию «международная торгов-

<sup>1</sup> <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/>.

<sup>2</sup> До создания Таможенного союза с Россией и Казахстаном ее средневзвешенный таможенный тариф составлял 9,1%, а среднеарифметический — 12%. После создания Таможенного союза в связи с высоким уровнем унификации ставок таможенного тарифа между Россией и Беларусью для последней по 74,6% позиций не произошло никаких изменений, по 18,7% – по

ля» страна на протяжении многих лет занимает низкую позицию в рейтинге Всемирного Банка «Doing business». Например, в Doing Business 2010 она находилась на 129-м месте. Таким образом, в целом институциональная среда для осуществления внешнеэкономической деятельности не является благоприятной, что не может не отражаться на конкурентоспособности экспорта. В 2009 г. в Беларуси был принят ряд нормативных актов, направленных на либерализацию и де бюрократизацию внешнеэкономической деятельности. В частности, значительно сократилось количество административных процедур, совершаемых государственными органами в сфере внешней торговли, а также произошло их упрощение. Одним из основных документов, направленных на де бюрократизацию внешнеэкономической деятельности путем упрощения порядка проведения и контроля внешнеэкономических операций, стал Указ Президента Беларуси № 104 от 19 февраля 2009 г. Согласно данному Указу достаточно сложная и трудоемкая процедура оформления паспорта сделки была заменена её регистрацией в течение одного дня в банке по заявительному принципу, были также расширены возможности проведения резидентами расчетов по внешнеэкономическим операциям, упрощены расчеты по внешнеторговым договорам, в частности, резидентам было предоставлено право с разрешения Национального банка Беларуси проводить расчеты по внешнеторговым импортным договорам без поступления товара на таможенную территорию Беларуси. Также ряд операций был выведен из-под действия валютного контроля. Одновременно следует отметить, что в 2009 г. в Беларуси была введена в постоянную эксплуатацию национальная автоматизированная система электронного декларирования, которая значительно сокращает и упрощает порядок уплаты таможенных сборов и пошлин.

Налоговую политику Беларуси нельзя назвать благоприятной для ведения бизнеса, стимулирования роста конкурентоспособности на внешних рынках и обеспечения притока прямых иностранных инвестиций в страну. Согласно данным Всемирного банка, в Беларуси на уплату 107 налоговых платежей тратится 900 часов в год. В Беларуси одни из самых высоких в регионе налоги на зарплату (около 40%, по региону – 23,1%) и прибыль, а общая налоговая ставка составляет 99,7% (в странах Европы и Азии – 43,4%). По критерию «налогообложение» Беларусь заняла 183 место в рейтинге Doing Business 2010<sup>3</sup>. Поэтому в 2009–2010 гг. был принят ряд нормативных актов,

---

шлины понижены, а по 6,7% – повышены. После вступления в Таможенный союз Беларусь сохранила институт специмпортеров и государственную монополию на ввоз алкоголя, табака, рыбы и морепродуктов, также сохранен разрешительный порядок экспорта нефти и нефтепродуктов, удобрений, отходов и лома черных и цветных металлов и введено лицензирование импорта лекарственных средств. Беларусь также сохранила «исключительное право» на экспорт калийных удобрений.

<sup>3</sup> Малый и средний бизнес Беларуси: квартальное обозрение. № 3(17) 3 квартал 2009 г. Исследовательский центр ИПМ.

которые внесли существенные изменения в налоговое законодательство. В частности, Указами Президента (№1, 592) были снижены ставки налога при применении упрощенной системы налогообложения и расширена сфера его применения. Однако наиболее важным с точки зрения совершенствования налогового законодательства стало принятие в декабре 2009 г. Закона Республики Беларусь «О введении в действие Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения». Согласно данному Закону все плательщики могут по своему усмотрению выбирать, будут они платить налог на прибыль ежемесячно или ежеквартально, что позволит сократить затраты времени по администрированию данного налога. Также был отменен ряд сборов и налогов, в частности сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции, продовольствия и аграрной науки, налог на приобретение автотранспортных средств, местный налог с продаж товаров в розничной торговле, местный сбор с пользователей за парковку, снижена ставка налога на прибыль по дивидендам иностранных организаций с 24 до 12% при исчислении и уплате налога на прибыль. Таким образом, по расчетам Министерства по налогам и сборам, объем совокупных налоговых изъятий должен уменьшиться, несмотря на то что ставка НДС была увеличена с 18 до 20%. Предполагается, что за счет упрощения порядка применения НДС и налога на прибыль количество платежей налогов уменьшится с 80 до 24 в год, что позволит снизить затраты рабочего времени на уплату налогов и предоставление налоговой отчетности (Тур (2009)).

*Сокращение издержек, связанных с торговлей* (основные услуги и затраты на производство, например энергия, телекоммуникационные, транспортные, связанные с прохождением таможенных процедур и т.д.). В современном глобализирующемся мире очень важно, чтобы предприятия имели доступ к основным услугам, производство которых является эффективным, поскольку, если они будут платить за электроэнергию, транспортные, телекоммуникационные и финансовые услуги, таможенную очистку и т.д. больше, чем зарубежные фирмы, их товары вряд ли будут конкурентоспособными на внешних рынках. Поэтому повышение эффективности функционирования инфраструктурных секторов является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности экспорта. Важным компонентом в данном блоке является образование и обеспечение переподготовки рабочей силы для секторов и предприятий, в которых отмечается высокий рост производства и экспорта. Согласно оценкам Хуммlesa (1999), у экспортера, имеющего издержки на транспортировку на 1% ниже, чем у конкурентов, удельный вес продукции на рынке данного товара вырастает на 5–8%. Лимао и Венаблес

(2001) посчитали, что транспортные издержки на 40–60% зависят от качества инфраструктуры. В свою очередь Франкоис и Маньшин (2007) показали, что успехи в экспорте зависят от уровня развития и доступа к телекоммуникационной инфраструктуре, бизнессреды, качества институтов, в том числе отвечающих за выполнение условий договора, а также от уровня экономической свободы в целом. Отчеты Всемирного банка «Doing Business» подтверждают данные выводы.

Таблица 2.1

### Позиция Беларуси в рейтинге Doing Business

	«Ведение бизне- са-2010»	«Ведение бизне- са-2009»	Изменение рей- тинга
Общее место	58	82	+24
Регистрация предприятий	7	98	+91
Получение разрешений на строительство	44	62	+18
Наем рабочей силы	32	40	+8
Регистрация собственности	10	13	+3
Кредитование	113	109	-4
Защита инвесторов	109	105	-4
Налогообложение	183	183	0
Международная торговля	129	134	+5
Обеспечение исполнения контрактов	12	14	+2
Ликвидация предприятий	74	74	0

*Источник:* «Ведение бизнеса-2010»: проведение реформ в трудные времена. Всемирный банк, МФК.

В последние годы правительство Беларуси предприняло ряд шагов по либерализации условий осуществления экономической деятельности, улучшению бизнес климата, устранению излишних административных барьеров (в сферах регистрации, стандартизации, сертификации, лицензирования, санитарных и противопожарных норм и т.п.), сдерживающих развитие бизнеса. Результатом этой работы стало существенное повышение позиции страны в рейтинге Всемирного банка (Ведение бизнеса-2010), в котором Беларусь заняла 58-е место из 183 стран, за два года поднявшись со 115-го места. Страна вошла в число 10 стран-лидеров, наиболее активно осуществляющих реформы в сфере регулирования предпринимательской деятельности, и была признана четвертой в мире из числа самых активных реформаторов.

Однако, несмотря на большое количество принятых в 2009 г. нормативных актов, направленных на либерализацию экономической деятельности, в рейтингах ряда международных организаций Беларусь по-прежнему занимает низкие места. Так, согласно рейтингу Heritage Foundation по индексу экономической свободы Беларусь заняла в 2009 г. 150-е место из 183 стран, по восприятию коррупции (Transparency International) – 139-е место. Следует отметить, что одним из необходимых условий полномасштабной либерализации экономики Беларуси является не просто принятие нормативных актов, затрагивающих те или иные сферы экономической жизни, а проведение комплексных структурных реформ, которые несомненно положительно скажутся на конкурентоспособности экономики в целом и внешней торговли — в частности.

Таблица 2.2

**Институциональная среда для торговли  
(занимаемое место в классификации)**

	Беларусь		Европа и Центральная Азия	В целом по миру
	2005–2008	2006–2009	2006–2009	2006–2009
Индекс логистики (Logistic Performance Index LPI)	74	110	84	82
Торговля через границу – ведение бизнеса	141	129	100	91
Экспортные кредиты (застрахованный объем USD млн (export credit – insured exposures)	93	85	95	100
Экспортные кредиты (застрахованный объем в % к общему объему экспорта)	159	153	102	89

*Источник:* World Trade Indicators, World Bank.

Обращает на себя также внимание тот факт, что, согласно оценкам Всемирного банка, по состоянию институциональной среды для торговли Беларусь находится на достаточно низком месте в мире (см. табл. 2.2), что несомненно не способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаров и привлечению прямых иностранных инвестиций. Например, по индексу логистики – показателю, который рассчитывается на основе опроса 1000 респондентов и отражает их восприятие состояния логистики (по семи ключевым аспектам), Беларусь ухудшила свою позицию и передвинулась с 74-го на 110-е место. По показателю «торговля через границу» (ведение биз-

неса), оцениваемому на основе шести показателей: количеству документов, необходимых для осуществления экспортных/импортных операций; количеству дней, которые необходимо затратить на экспорт/импорт; издержкам (USD на один контейнер) на экспорт/импорт. Беларусь заняла 129-е место из 183 стран. По показателям состояния финансирования внешнеторговых сделок (trade finance) Беларусь также занимает очень низкие места. Так, по показателю «экспортные кредиты», характеризующему объем выданных и застрахованных экспортных кредитов, а также их отношение к общему объему экспорта, Беларусь находится на 85-м месте из 153 стран.

*Преодоление неэффективности рынка и государственного регулирования* (налоговые стимулы для экспорта, создание СЭЗ и кластеров, содействие развитию экспорта, инновации, стандарты и сертификация, конкурентоспособность промышленности и т.д.). Например, экспортеры зачастую несут достаточно высокие невосполнимые издержки, связанные с необходимостью сбора информации о новых рынках, развитии каналов сбыта, адаптации продукции к вкусам и стандартам потребителей на зарубежных рынках и т.д. Именно такого рода затраты являются препятствием для выхода на внешние рынки. Поэтому правительство в целях повышения конкурентоспособности экспорта должно предоставлять предприятиям налоговые и финансовые стимулы (экспортные кредиты и гарантии по ним, возврат таможенных пошлин, бесплатное размещение товаров в таможенных складах и т.д.). Для повышения конкурентоспособности государство, помимо проведения определенной экономической политики, должно предпринимать ряд действий, направленных на стимулирование развития экспорта через формирование кластеров и особых экспортных зон, а также создание различных институциональных образований, например, путем учреждения инвестиционных агентств, органов, содействующих экспорту, технологическим инновациям. При этом важно, чтобы все они были элементами единой политики, а не существовали сами по себе, поскольку в этом случае эффективность их функционирования будет достаточно низкой. Например, как показывает международный опыт, успехи отдельных экспортных зон во многом объясняются тем, насколько тесно данные зоны связаны с экономикой страны, а не только эффективностью инфраструктуры и качеством нормативно-правовой базы. Только если политика в отношении привлечения ПИИ и, соответственно, работа инвестиционных агентств взаимосвязаны с промышленной и инновационной политикой страны, можно ожидать, что прямые иностранные инвестиции действительно будут служить долгосрочным целям развития и способствовать росту конкурентоспособности.

В Беларуси на сегодняшний день создано и функционирует шесть свободных экономических зон (СЭЗ): «Минск», «Брест», «Гомель-Ратон», «Витебск», «Могилев», «Гродноинвест» и парк высоких технологий. В их задачу входит

увеличение экспортного потенциала, развитие новых и высоких технологий, импортозамещающих производств. Однако на практике экспортной специализацией СЭЗов является тара пластмассовая (9,9% в общей структуре экспорта свободных экономических зон), рыбные консервы (7,1%), мебель и части к ней (6,8%), волокна синтетические (5,8%), колбасные изделия и мясные консервы (5,6%), полиацетали и полиэфирные простые (4,8%), чулочно-носочные изделия (4,4%). Основным рынком сбыта товаров, произведенных в СЭЗах, находится в странах СНГ, преимущественно в России, поставки в страны дальнего зарубежья из свободных экономических зон незначительны и составляют только 11% от общего экспорта по данному географическому направлению. К тому же экономическая эффективность деятельности предприятий в свободных экономических зонах находится на низком уровне. Так доля убыточных организаций по всем резидентам СЭЗ составляет 20,2%, в том числе СЭЗ «Брест» – 27,4%, СЭЗ «Витебск» – 27,3, СЭЗ «Минск» – 26, СЭЗ «Гродноинвест» – 13, СЭЗ «Гомель-Ратон» – 11,1%. Таким образом, можно констатировать, что существующие в Беларуси свободные экономические зоны не способствуют повышению конкурентоспособности экспорта.

Принимая во внимание, что Беларусь относительно небольшое государство, следует тщательно рассмотреть целесообразность существования такого количества экономических зон. Во-первых, СЭЗ могут создавать эффекты, подобные китайскому «раундтриппингу», когда внутренние инвестиции направляются за границу, а затем возвращаются назад в виде иностранных, для получения льгот, предусмотренных режимом СЭЗ. Во-вторых, политика создания СЭЗ должна быть четко связана с промышленной политикой и ее приоритетами. В-третьих, создание более привлекательных условий для экономической деятельности должно быть руководящим принципом экономической политики в целом, и предоставление преференциальных условий только для резидентов СЭЗ недостаточно для достижения успеха в повышении конкурентоспособности страны.

Поиском и привлечением стратегических инвесторов и долгосрочных инвестиций в экономику Беларуси занимается Национальное инвестиционное агентство, которое также занимается пропагандой инвестиционных возможностей страны за рубежом. Однако пока что его деятельность нельзя назвать успешной в силу ограниченности финансовых и кадровых ресурсов, недостатка опыта и более общих проблем, связанных с инвестиционной привлекательностью Беларуси. В соответствии с Указом Президента № 413 от 6 августа 2009 г. в Беларуси также создан институт инвестиционных агентов, которыми могут быть как физические, так и юридические лица. В их задачи должно входить содействие инвесторам в сопровождении инвестиционных проектов (при их подготовке и реализации), оказание инвесторам консалтинговых, юридических и маркетинговых услуг, а также услуг по разработке

документов, необходимых для реализации этих проектов.

Важным фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность экспорта страны, является также степень участия предприятий в глобальных производственных цепочках. Изменения, происходящие в системе производства, каналах сбыта, на финансовых рынках, которые ускоряются за счет глобализации, развития информационно-коммуникационных технологий, подтверждают вывод о том, что все больше внимания следует уделять взаимодействию с глобальными производителями и продавцами Gereffi (1994), без которого все сложнее становится попадать на международные рынки. Участие в глобальных производственных цепочках также очень важно с точки зрения получения новых технологий, внедрения новых стандартов и требований к качеству.

Оценить степень и характер участия страны в процессе глобализации и то, насколько ее производство связано с прямыми иностранными инвестициями, позволяет индекс транснационализации ЮНКТАД, рассчитываемый как среднее из четырех показателей (ПИИ в процентах к внутренним валовым инвестициям за последние три года, накопленные ПИИ в процентах к ВВП, доля вновь созданной стоимости филиалов иностранных компаний в ВВП и доля филиалов иностранных компаний в общей занятости). Как показывает данный индекс, Беларусь является наименее транснационализированной страной в регионе. Значение этого показателя у страны равно трём, что в четыре раза ниже, чем в России, почти в шесть раз ниже, чем в Молдове и в 7,5 раза — чем в Украине.

Конкурентоспособность экспорта не может не ассоциироваться с тем, насколько производительной является ее промышленность по сравнению с другими странами. Несомненно, это является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность экспорта страны, поскольку, например, экспортные субсидии могут улучшить показатели внешней торговли, однако в долгосрочном периоде эти показатели будут зависеть именно от совокупной производительности факторов производства в основных секторах экономики. Конкурентоспособность в терминах издержек может быть определена как наличие более низких средних затрат на производство единицы продукции (или равных) по сравнению с другими странами. Однако мы можем говорить о потере конкурентоспособности, только если страна теряет долю на основных экспортных рынках в связи с повышением производительности у основных стран-конкурентов.

Согласно расчетам Международного торгового центра ЮНКТАД, в Беларуси самыми неконкурентоспособными по издержкам являются товары, относящиеся к информационно-коммуникационным технологиям, относительная стоимость которых в 3,5 раза выше, чем в среднем по миру. Вместе с тем по достаточно большому количеству экспортируемой продукции от-

носительная стоимость единицы товара меньше среднемировой (продукция химической промышленности, электронное и неэлектронное оборудование, транспорт, разные промышленные товары), т.е. их конкурентоспособность с точки зрения издержек является достаточно высокой. Следует отметить, однако, что такой параметр, как качество, также очень важен с точки зрения конкурентоспособности (см. табл. 2.3).

### 3. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА

#### 3.1. Индекс функционирования торговли

Для количественной оценки конкурентоспособности экспорта (внешней торговли) используется множество различных методик и подходов. В частности, Международный торговый центр (ЮНКДАТ) проводит мониторинг и ежегодную оценку развития экспорта и его конкурентоспособности, а также рассчитывает индекс функционирования торговли (ИФТ) для 187 стран и 14 экспортных секторов, ранжируя страны по развитию их торговли. ИФТ предусматривает расчет двух десятков показателей, отражающих уровень конкурентоспособности и диверсификации каждого из секторов в сравнении с другими странами, а также интегрированную оценку места страны и сектора, которая делается на основании пяти критериев: объем чистого экспорта, экспорт на душу населения, доля на мировом рынке, товарная и географическая диверсификация. Все вычисления делаются на основе данных базы COMTRADE (ООН) на уровне 6 знаков гармонизированной системы (HS)<sup>4</sup> по каждому товару, а затем результаты представляются на уровне 14 агрегированных экспортных секторов как в виде значений, так и места, занимаемого среди других стран.

В табл. 2.3 представлен ряд показателей конкурентоспособности экспорта в 2008 г., рассчитанных Международным торговым центром для Беларуси. Как свидетельствуют данные, доля экспортных секторов Беларуси в мировой торговле является очень незначительной. Наибольший удельный вес занимает продукция химической промышленности (0,33% и 37-е место из 150 стран), а наименьший – свежие продовольственные продукты (0,08% и 86-е место из 180 стран), низким по отношению к другим странам можно считать удельный вес информационно-коммуникационных технологий и бытовой электроники (0,01% и 66-е место из 114 стран).

Важным индикатором конкурентоспособности и уровня развития промышленности является диверсификация продукции, поскольку чем выше данный показатель, тем менее страна подвержена внешним шокам. Для оценки диверсификации продукции использовались два показателя: эквивалентное

<sup>4</sup> Аналогична ТН ВЭД.

число экспортируемых товаров равной важности (чем больше данное значение, тем выше диверсификация экспорта); и индекс спреда, который измеряет дисперсию между самым высоким и самым низким значением в данном статистическом ряду и сравнивает её со средним значением: чем выше индекс, тем выше диверсификация. Как показывают данные табл. 2.3 (по эквивалентному числу), химическая продукция, которая имеет наибольший удельный вес в мировом экспорте среди других экспортных секторов Беларуси, оказалась наименее диверсифицированной (133-е место из 152 стран). Также низкой степень диверсификации оказалась у электронного оборудования, минерального сырья, информационно-коммуникационных технологий и бытовой техники. Наиболее диверсифицированными оказались изделия из древесины (22-е место из 144 стран), кожевенные изделия 29-е место из 118 стран), текстиль (48-е место из 129 стран) и переработанные продукты питания (47-е место из 162 стран).

Диверсификация рынков позволяет оценить степень зависимости страны от экспортных рынков и, соответственно, позволяет оценить подверженность внешним шокам. Данный показатель также оценивается через индекс эквивалентного числа и индекс спреда, который позволяет сравнить долю экспорта, направляемого в каждую из стран, со средним значением объемов экспорта. Данные индексы практически по всем товарам, за исключением химической продукции, указывают на очень низкий уровень диверсификации, что свидетельствует о сильной зависимости от рынков нескольких стран (по большинству товаров от 2–4 эквивалентных рынков, а по свежим пищевым продуктам – 1). Соответственно, практически по всем товарным позициям Беларусь находится почти в самом конце списка стран.

Относительное изменение доли страны на мировом рынке показывает ее увеличение или уменьшение в течение времени. Согласно оценкам Международного торгового центра, она уменьшается по пяти из четырнадцати анализируемых товарных групп: одежде, текстилю, ИТК и бытовой электронике, изделиям из древесины, кожевенным изделиям, т.е. преимущественно по трудоемким товарам.

Важным индикатором конкурентоспособности также является адаптационный эффект, который позволяет оценить, происходит ли приспособление экспорта к изменению мирового спроса. Данный эффект является положительным, если страна увеличивает свое присутствие (долю) на растущих рынках и уменьшает на сужающихся. Соответственно, отрицательный эффект означает, что доля страны на сжимающихся рынках увеличивается и возрастает на расширяющихся. Для Беларуси адаптация экспорта к изменению мирового спроса происходит только по переработанным пищевым продуктам и древесине, а по остальным 12 товарным группам наблюдаются отрицательные эффекты, что является очень тревожной тенденцией, напрямую указывающей на потерю конкурентоспособности.

Еще одним показателем конкурентоспособности является способность страны приспосабливаться к динамике мирового спроса. Он позволяет определить, являются ли товары, считающиеся наиболее значимыми в экспортной корзине страны, также и наиболее динамично растущими с точки зрения экспорта на мировом рынке. Как свидетельствует табл. 2.3, в наименьшей степени динамике мирового спроса соответствуют изделия из древесины (138-е место из 144), транспорт (131-е место из 135), неэлектронное оборудование (113-е место из 143) и компоненты электронного оборудования (97-е место из 121).

Таким образом, можно констатировать, что по большинству из анализируемых секторов конкурентоспособность белорусских товаров находится на уровне ниже среднемирового. Согласно интегральному показателю, наиболее конкурентоспособной оказалась продукция химической промышленности, изделия из древесины и текстиль, а наименее – ИТК и бытовая электроника, неэлектронное оборудование, компоненты электронного оборудования, стандартные товары. При этом по данным товарам, а также по изделиям из древесины, транспорту, кожаным изделиям с течением времени отмечается ухудшение интегрального показателя конкурентоспособности.

### 3.2. Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ

В настоящее время существует несколько возможностей проведения оценки конкурентоспособности той или иной страны в мировой торговле, основываясь на ее сравнительных преимуществах. В то же время обилие методов не позволяет дать однозначную оценку сравнительным преимуществам той или иной страны из-за различий в методиках подсчета соответствующих индексов.

Одним из наиболее известных показателей, позволяющих оценивать сравнительные преимущества страны, является индекс Балашша (Balassa). Он исследовал структуру экспорта товаров, полагая, что она в наилучшей степени отражает имеющиеся у страны сравнительные преимущества, и предложил формулу, согласно которой страна может быть определена как специализирующаяся на экспорте определенного товара, если у нее рыночная доля этого товара выше, чем средний показатель по странам мира, либо если доля товара в экспорте выше, чем его доля в экспорте стран соответствующего региона:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} : X_i) / (x_{aj} : X_a), \quad (2.1)$$

где  $RCA_{ij}$  – коэффициент выявленных сравнительных преимуществ;  $x_{ij}$  – экспорт продукта  $j$  из страны  $i$ ;  $X_i$  – общий экспорт из страны  $i$ ;  $x_{aj}$  – общий экспорт продукта  $j$  из региона  $a$ ;  $X_a$  – общий экспорт из региона  $a$ .

### Конкурентоспособность экспорта Беларуси в 2008 г.

	Свежие продукты		Переработанные продукты		Изделия из древесины		Текстиль		Продукция химической промышленности		Кожевенные изделия		Стандартные товары	
	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г
Количество стран в классификации	180		162		144		129		152		118		147	
Относительная стоимость единицы товара (в среднем по миру = 1)	1,1		1,1		1,2		1,0		0,9		0,7		1,0	
Доля на мировом рынке в %	0,08	86	0,3	42	0,2	54	0,25	42	0,33	37	0,08	58	0,22	49
Диверсификация продукции (N° эквивалентных продуктов)	7	73	14	47	19	22	22	48	3	133	9	29	15	55
Концентрация продукции (сред)		75		54		48		42		83		34		54
Диверсификация рынка (N° эквивалентных рынков)	1	175	2	150	5	86	2	110	12	38	2	98	4	108
Концентрация рынков (сред)		151		104		79		81		47		86		73
Относительное изменение доли на мировом рынке (%)	0,032		0,017		-0,004		-0,017		0,17		-0,086		0,013	
Адаптационный эффект, р.а. (%)	-0,019	126	0,01	52	0,01	55	-0,041	102	-0,027	114	-0,037	94	-0,025	109
Приспособление к динамике мирового спроса		90		53		138		52		53		93		68
Средний индекс: текущий индекс		121		48		41		36		26		62		66
Средний индекс: изменение индекса		77		39		137		65		36		108		69

Продолжение таблицы 2.3

	Неэлектронное оборудование		ИКТ и бытовая электроника		Компоненты электронного оборудования		транспортного		Одежда		Разные промышленные товары		Минеральное сырье	
	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г	v	г
Количество стран в классификации	143		114		121		135		124		150		163	
Относительная стоимость единицы товара (в среднем по миру = 1)	0,7		3,5		0,8		0,8		1,0		0,9		0,7	
Доля на мировом рынке в %	0,16	43	0,01	66	0,1	50	0,14	44	0,13	57	0,12	47	0,41	46
Диверсификация продукции (N° эквивалентных продуктов)	5	127	3	95	9	55	5	86	20	58	29	26	1	134
Концентрация продукции (сред)		78		94		51		64		51		44		95
Диверсификация рынка (N° эквивалентных рынков)	2	133	1	113	2	111	2	119	3	83	2	138	4	101
Концентрация рынков (сред)		76		94		80		68		87		82		79
Относительное изменение доли на мировом рынке (%)	0,078		-0,128		0,026		0,054		-0,017		0,025		0,057	
Адаптационный эффект, р.а. (%)	-0,108	118	-0,462	98	-0,049	89	-0,215	116	-0,037	93	-0,052	113	-0,016	98
Приспособление к динамике мирового спроса		113		62		97		131		85		87		72
Средний индекс: текущий индекс		71		99		58		41		54		42		82
Средний индекс: изменение индекса		107		62		103		134		72		89		64

Примечание. v – значение, г – место.

Источник: ИТС, ЮНКТАД.

Эта формула получила название индекса выявленных сравнительных преимуществ (RCA). Согласно этому индексу страна демонстрирует (выявляет) сравнительные преимущества в торговле товаром, показатель которого выше 1. Это означает, что экспорт товара выше, чем ожидалось на основе данных о его востребованности в общем объеме экспорта данного региона. На сегодняшний день индекс Балашша является наиболее распространенным методом расчета сравнительных преимуществ, на основе которого позже были разработаны новые, более соответствующие современным экономическим реалиям индексы.

Несколько лет спустя появился так называемый «альтернативный RCA», вычисляемый для характеристики исключительно внутристрановой торговой деятельности. Этот метод измерения RCA признает возможность одновременно экспорта и импорта того или иного товара:

$$RCA_a = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}), \quad (2.2)$$

где  $RCA_a$  – коэффициент выявленных сравнительных преимуществ для страны;  $X_{ij}$  – экспорт продукта  $j$  из страны  $i$ ;  $M_{ij}$  – импорт продукта  $j$  из страны  $i$ .

Основываясь на индексе Балашша, Фольрат в 1991 г. предложил еще три способа расчета RCA, на основе которых вывел следующие показатели: относительные преимущества в торговле (RTA), логарифм относительного преимущества экспорта (RXA), показатель конкурентоспособности (RC). Два последних показателя, согласно Фольрату, рассчитываются по региону. Положительные значения всех трех показателей позволяют выявить в стране сравнительные преимущества (высокую конкурентоспособность), в то время как отрицательные значения говорят о сравнительных недостатках (низкой конкурентоспособности).

Однако существует проблема в использовании всех вышеперечисленных методик расчета, т.к. на показатели структуры торговли оказывает влияние проводимая правительством политика, что, соответственно, ведет к искажению данных о сравнительных преимуществах. Таким образом, импортные ограничения, экспортные субсидии и другие виды протекционистской политики правительств в определенной степени могут исказить индексы RCA. В связи с этим экономисты пытаются ввести в уравнения дополнительные переменные, чтобы нивелировать последствия такого рода государственного вмешательства. Ферто и Хаббард (2003) используют в расчетах так называемый номинальный коэффициент помощи (NAC), высчитанный по методике ОЭСР для фильтрации последствий возможных искажений. Гриуэй и Милнер (1993) советуют использовать основанную на ценах величину RCA, которую назвали «неявные выявленные сравнительные преимущества» (IRCA), чтобы избавиться от искажений после вмешательства со стороны государства.

Таким образом, на сегодняшний день существует множество методов расчета индексов сравнительных преимуществ. При этом необходимо иметь в виду, что при одновременном использовании целого ряда альтернативных индексов RCA, приводимых в литературе для оценки сравнительных преимуществ, могут возникнуть некоторые противоречивые результаты. Также важно отметить, что даже самые известные методы – Балашша и Фольрата – основываются на разных концепциях, и, следовательно, не могут быть в полной мере сопоставимы. Более того, стабильность результатов RCA-индексов уже была поставлена под сомнение (Йейтс (1985); Хинлупен и Ван Маревийк (2001)), а потому к их использованию необходимо относиться с определенной долей осторожности.

При анализе конкурентоспособности внешней торговли Беларуси нами были использованы классические индексы выявленных сравнительных преимуществ (BCП – RCA), характеризующие конкурентоспособность товаров на внешних рынках. В том случае, когда индексы рассчитывались для конкретных рынков, они представляли собой «индексы специализации экспорта» (ИСЭ – ESI).

Таблица 2.4

#### Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ

СИТС	вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина	
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
0 Живые животные и продукты	0,16	0,28	1,48	3,53	1,77	2,97	0,14	0,64
1 Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	0,74	0,15	0,00	0,06	1,09	0,13	0,02	0,00
2 Полуфабрикаты, сырье (за исключением топлива), в т.ч.	1,71	0,45	0,26	0,10	1,06	0,44	1,05	0,21
24 — пробка и древесина	4,63	2,30	1,16	0,97	0,58	0,56	2,17	0,16
26 — текстильное волокно	3,42	2,72	0,28	0,05	6,61	4,34	4,90	3,00
3 Топливо, смазочные материалы	2,34	4,08	0,00	0,11	0,22	0,03	4,85	3,42
4 Жиры и масла животного и растительного происхождения	0,03	0,17	0,00	0,11	0,28	0,14	0,00	0,00
5 Продукция химической промышленности, в т.ч.	2,60	2,05	0,93	0,63	0,87	0,43	0,86	0,87
54 — медицинская и фармацевтическая продукция	0,17	0,03	3,71	0,95	0,76	0,15	0,48	0,05

SITC	вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина			
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008		
57	— пластик в первоначальных формах		0,66	0,24	0,05	0,63	1,31	0,83	1,79	1,53
58	— пластик в непервоначальных формах		0,06	0,05	1,21	2,02	0,85	1,58	0,78	0,51
6	Промышленные товары, в т.ч.		1,26	0,70	1,73	1,42	1,56	1,61	1,45	0,85
62	— изделия из резины		1,34	1,57	18,33	11,73	3,65	3,00	3,47	3,19
63	— изделия из древесины и пробки		3,06	1,71	0,89	9,42	1,18	2,21	1,64	3,24
67	Черные металлы и сталь		2,85	1,41	0,03	0,14	1,26	1,46	0,45	0,72
69	Изделия из металлов		1,08	0,51	2,65	1,24	1,73	2,09	1,79	0,77
7	Машины, транспортное оборудование, в т.ч.		0,32	0,13	1,06	1,14	0,88	1,11	0,64	0,67
71	— электрогенераторные установки		0,28	0,08	0,71	0,70	0,77	0,89	0,54	0,31
72	— специальные промышленные установки		1,43	0,60	1,75	4,75	2,53	3,34	2,22	2,96
73	— металлообрабатывающие станки		0,40	0,08	0,04	0,49	0,63	1,10	0,41	0,55
74	Промышленное оборудование общего назначения		0,17	0,07	0,61	1,06	0,86	0,98	0,90	0,48
75	Офисное оборудование, машины для обработки данных		0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,02	0,01	0,00
76	Телекоммуникационное оборудование		0,07	0,00	0,04	0,03	0,38	0,08	0,07	0,01
77	Электрические машины и аппараты		0,21	0,10	0,63	0,51	0,69	1,09	0,61	0,44
78	Дорожные транспортные средства		0,56	0,21	2,94	1,98	1,63	1,80	0,96	1,14
79	Проч. транспортное оборудование		0,01	0,01	0,25	0,48	0,02	0,09	0,06	0,04
8	Разные промышленные товары		0,85	0,22	0,87	1,09	0,99	1,09	0,41	0,28
9	Прочие		3,08	0,17	0,00	0,01	0,67	0,81	0,00	0,02

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Индексы выявленных сравнительных преимуществ<sup>5</sup> по основным группам товаров представлены в табл. 2.4. Они были проведены отдельно для экспорта в Россию, Украину и Казахстан – основных партнеров по СНГ, а также для стран дальнего зарубежья. Как показывают результаты расчетов, в 1999–2008 гг. на рынках России и Казахстана Беларусь имела сравнительные преимущества в торговле продукцией пищевой промышленности, пластиками, изделиями из металла, а также из древесины и резины, причем по большинству из вышеназванных позиций, за исключением последней, в анализируемом периоде наблюдался рост ВСП. Усиление экспортной специализации по машинам, оборудованию и транспорту происходило за счет роста конкурентоспособности на рынках данных стран по специальным промышленным установкам и транспортным средствам (последнее верно только для российского рынка, так как в Казахстане сравнительные преимущества по данной группе товаров снизились). Следует также обратить внимание на то, что по промышленному оборудованию общего назначения отмечался рост коэффициента ВСП, что свидетельствует о возможности появления в ближайшем будущем сравнительных преимуществ по данной группе товаров. На рынке Украины, а также России традиционно конкурентоспособной была продажа текстильных волокон, однако по данной товарной позиции наблюдалось снижение ВСП. Предметом специализации белорусского экспорта в Украине было также топливо и смазочные материалы, пластики, изделия из резины и древесины, хотя по данным товарам (за исключением изделий из древесины) наблюдалось ослабление конкурентных позиций. Из группы инвестиционных товаров сравнительными преимуществами на украинском рынке обладали специальное промышленное оборудование и транспорт, причем индекс ВСП по ним улучшался. Однако следует отметить, что в целом белорусские инвестиционные товары (машины, оборудование, транспорт) не были конкурентоспособными на украинском рынке.

В странах дальнего зарубежья Беларусь специализировалась на продукции химической промышленности, а также топливе и смазочных материалах, причем рост конкурентоспособности отмечался только по последней группе. Хотя в целом по группе полуфабрикатов и сырья, за исключением топлива, белорусские производители потеряли конкурентоспособность в 2008 г. по сравнению с 1999 г., отдельные товары, такие как древесина и текстильное волокно, по-прежнему имели сравнительные преимущества на рынках вне СНГ. Такая же ситуация наблюдалась и по группе промышленных товаров, которые

<sup>5</sup> Индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA) рассчитывался по формуле Бела Балаша (Bela Balassa) как индекс специализации экспорта, т.е. он вычислялся для рынков России, Украины и Казахстана и стран вне СНГ. Значение индекса RCA, превышающее 1, свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ и наоборот.

в целом были неконкурентоспособными в дальнем зарубежье, за исключением черных металлов, изделий из древесины и резины, причем по двум первым из вышеупомянутых подгрупп сравнительные преимущества ощутимо снизились. По машинам, оборудованию в 1999–2008 гг. экспортная специализация отсутствовала, в том числе по такой традиционной статье экспорта, как транспорт, поскольку данные товары были неконкурентоспособны на рынке вне СНГ. Следует отметить, что в 1999 г. подгруппа специальных промышленных установок имела сравнительные преимущества в дальнем зарубежье, однако к 2008 г. они были утрачены.

Для того чтобы количественно оценить, происходили ли в 1999–2008 гг. в торговле изменения структуры выявленных сравнительных преимуществ, были рассчитаны коэффициенты корреляции. Как свидетельствуют расчеты, существенных сдвигов в экспортной специализации Беларуси на рынках России и Казахстана не произошло, и структура сравнительных преимуществ осталась практически прежней (коэффициент корреляции 0,84 – 0,85). На рынках вне СНГ и Украины экспортная специализация в 2008 г. отличалась от 1999 г., однако изменения не были кардинальными (коэффициент корреляции 0,75).

Данные табл. 2.4 свидетельствуют о неблагоприятных сдвигах в экспортной специализации Беларуси от товаров с высокой добавленной стоимостью, по которым ранее имелись сравнительные преимущества, по крайней мере на рынках СНГ, в сторону полуфабрикатов и товаров, при производстве которых преимущественно используется сырье (природные ресурсы).

### 3.3. Показатели специализации экспорта

Для оценки эффективности и конкурентоспособности экспортной корзины также используется индекс Michaely. Он позволяет проанализировать, каким образом происходит диверсификация экспорта с точки зрения товаров и рынков. Чем выше данный индекс, тем более специализированным является экспорт страны.

$$MI_{ij} = X_{ij} / \sum_i X_{ij} - M_{ij} / \sum_i M_{ij}, \quad (2.3)$$

где  $X_{ij}$  – экспорт сектора  $i$  из страны  $j$ ;  $M_{ij}$  – импорт сектора  $i$  в страну  $j$ .

Как показывают данные табл. 2.5, за анализируемый период белорусский экспорт становился все больше специализированным (т.е. сфокусированным на поставках определенного набора товаров) как на рынке России, так и вне СНГ. Это идет вразрез с тенденциями, наблюдаемыми в мировой экономике. Принято считать, что уровень специализации экспортной корзины зависит от целого ряда параметров, связанных с обеспеченностью факторами произ-

водства, их производительностью, специфическими преимуществами, которыми обладают отдельные отрасли и фирмы. Поэтому страны с развитой экономикой имеют, как правило, более диверсифицированную (менее специализированную) экспортную корзину, например, у стран ОЭСР индекс *Michaely* составляет 0,52 (в 1999-м – 0,54). Однако у развивающихся государств и у формирующихся рыночных экономик также наблюдается снижение данного индекса. Так, у Китая он сократился за анализируемый период с 0,73 до 0,67, у Малайзии, Филиппин, Тайланда — с 0,64 до 0,61. А у Южной Кореи и Сингапура он составлял последние десять лет 0,37, причем эмпирически доказано, что профиль экспортной специализации данных стран служил источником их долгосрочного роста. Таким образом, рост данного индекса для Беларуси свидетельствует о неблагоприятных тенденциях, наблюдаемых в экспортной корзине и связанных с уменьшением ее диверсифицированности как на рынке России, так и вне СНГ, в частности, из-за снижения конкурентоспособности по ряду товаров.

Таблица 2.5

**Индекс специализации экспорта (Michaely index)**

	1998	2000	2002	2005	2006	2007	2008
Россия	0,51	0,62	0,58	0,67	0,69	0,69	0,71
Страны вне СНГ	0,46	0,63	0,64	0,70	0,71	0,70	0,73

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 2.6

**Индекс расхождений в торговле (Trade dissimilarity index)**

	1999	2005	2008
Россия	0,35	0,40	0,42
Страны вне СНГ	0,51	0,59	0,62

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Еще одним показателем, позволяющим оценить происходящие с экспортом структурные изменения с точки зрения соответствия их мировым тенденциям, является индекс расхождений в торговле (*Trade dissimilarity index*). Данный индекс показывает, насколько приближена экспортная корзина страны к мировой и являются ли основные экспортные товары теми, которые наиболее востребованы на мировых рынках. Высокие значения данного индекса или его увеличение означают, что страна экспортирует товары, пользующиеся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Как правило, у развитых стран значение данного индекса низкое, поскольку структура их экспорта очень близка к мировой, а у развивающихся стран и формирую-

щихся рыночных экономик отмечается снижение показателя расхождений в торговле.

Как показывают данные табл. 2.6, для Беларуси отмечаются достаточно низкие значения данного индекса как на рынке России, так и вне СНГ, например, в целом по странам ОЭСР он составляет 0,56. Т.е. структура белорусской экспортной корзины приближена к гипотетической мировой, однако обращает на себя внимание тот факт, что по каждому из вышеназванных географических направлений данный индекс растет, особенно это характерно для стран дальнего зарубежья. Это означает, что в структуре экспорта постепенно происходит сдвиг в сторону товаров, пользующихся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Для сравнения стоит отметить, что, например, у Китая индекс расхождений в торговле снижается и составляет 0,54, у «азиатских драконов» – 0,56.

### 3.4. Фактороинтенсивность торговли

Особый интерес представляет анализ экспорта и импорта Беларуси с точки зрения его фактороинтенсивности. Для проведения анализа экспорт и импорт товаров на уровне двух знаков SITC был разделен на пять групп в зависимости от фактороинтенсивности: товары, при производстве которых преимущественно используется сырье (сырьевые товары); трудоемкие товары; капиталоемкие товары; продукция, при производстве которой преимущественно используется высококвалифицированная рабочая сила<sup>6</sup>.

Как показывают данные табл. 2.7, за анализируемый период произошло существенное смещение экспортной специализации Беларуси в сторону товаров с интенсивным использованием сырья. Их удельный вес в общем объеме экспорта в 1998–2008 гг. увеличился почти в 2 раза и составил 47,9%. В экспорте вне СНГ в 2008 г. он достиг 62,7%, тогда как в 1998 г. не превышал 22,1%. Одновременно в поставках на рынки данных стран сокращалась доля капиталоемких товаров и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (на 14,5 процентного пункта и 7,6 процентного пункта соответственно).

В экспорте на рынки СНГ, наоборот, наблюдался рост значения капиталоемких товаров (28,7% в 2008 г. по сравнению с 23% в 1998 -м) в первую очередь за счет увеличения продажи шин, черных металлов, тракторов, седельных тягачей и грузовых автомобилей. В то же время доля продукции, произведенной с использованием высококвалифицированной рабочей силы, существенно сократилась. За 1998–2008 гг. удельный вес данной группы товаров в общем объеме экспорта в СНГ снизился с 34,7 до 29,1%, что может являться кос-

<sup>6</sup> При анализе используется методика Всемирного банка. В методике группировка проведена с использованием "Standard International Trade Classification (SITC).

венным свидетельством снижения конкурентоспособности данной группы товаров, в первую очередь на российском рынке. Прежде всего это относится к поставкам машин, оборудования, механизмов и их частей (за исключением холодильников и морозильников, аудио- и видеоаппаратуры, телевизоров, их частей и принадлежностей); транспортного оборудования; приборов и аппаратов оптических, фотографических, измерительных, медицинских, их частей и принадлежностей.

Таблица 2.7

**Фактороинтенсивность торговли**

	Всего			СНГ			Вне СНГ		
	1998	2005	2008	1998	2005	2008	1998	2005	2008
<b>экспорт</b>									
Природные ресурсы	22,9	48,5	47,9	23,3	25,2	25,0	22,1	62,3	62,7
Низкотехнологичные	18,3	9,5	7,0	17,4	16,1	14,0	20,1	5,5	2,5
Капиталоемкие	27,9	21,9	25,4	23,0	24,3	28,7	37,7	20,5	23,2
Высококвалифицированные рабочие	29,2	18,1	18,0	34,7	30,3	29,1	18,4	10,9	10,8
Прочие	1,6	2,0	1,7	1,5	4,1	3,2	1,8	0,8	0,7
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>импорт</b>									
Природные ресурсы	42,6	49,4	49,9	50,8	62,9	66,8	27,8	23,2	17,0
Низкотехнологичные	6,4	4,5	4,2	3,2	2,9	2,4	12,2	7,7	7,7
Капиталоемкие	26,1	23,0	23,0	20,0	14,6	13,4	37,0	39,5	41,7
Высококвалифицированные рабочие	23,2	16,6	19,5	23,8	15,5	15,3	22,3	18,7	27,5
Прочие	1,6	6,4	3,5	2,2	4,1	2,2	0,7	11,0	6,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: COMTRADE.

В целом в 2008 г. почти половину экспорта (47,9%) составили природные ресурсы. Как уже отмечалось ранее, очень высокое относительное значение экспорта с интенсивным использованием природных ресурсов указывает на неблагоприятные тенденции в его структуре. Для сравнения: экспорт государств Центральной и Восточной Европы (новые страны — члены ЕС) характеризуется ростом относительного значения капиталоемких статей

экспорта, которые производятся отраслями, имеющими большой потенциал роста и более высокий уровень заработной платы. Зависимость Беларуси от статей экспорта с относительно незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда.

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

Как показывают данные табл. 2.7, в 1998–2008 гг. в импорте из стран СНГ отмечается существенное снижение как капиталоемких товаров (с 20 до 13,4%), так и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (с 23,8 до 15,3%), при этом доля природных ресурсов очень значительно выросла (66,7%). В импорте из дальнего зарубежья тенденция была обратной – значение капиталоемких товаров (в 2008 г. 41,7%) повысилось, прежде всего за счет алкогольных и табачных изделий, дубильных и красильных экстрактов, моющих средств, каучука и резиновых изделий, а также транспортных средств. Также отмечался рост в импорте удельного веса продукции, произведенной преимущественно с использованием высококвалифицированной рабочей силы, что несомненно является положительным фактором, поскольку свидетельствует о том, что обновле-

ние промышленного парка<sup>7</sup> Беларуси происходит преимущественно за счет инвестиционных товаров, поступающих из стран дальнего зарубежья. Это способствует привлечению новых технологий, повышению эффективности производства. В то же время обращает на себя внимание тот факт, что у ряда стран-соседей, например России, доля данной группы товаров в экспорте не только существенно увеличивалась в анализируемом периоде, но и достигла гораздо более высоких значений (39%), что указывает на более интенсивную замену производственных фондов, а также на усиливающуюся конкуренцию для белорусского инвестиционного импорта со стороны аналогичных товаров, произведенных вне СНГ. Подтверждением тому может также служить структура импорта по категориям конечного использования (так называемым широким экономическим категориям). Как показывает международный опыт, рост импорта в первую очередь за счет его инвестиционной составляющей может способствовать повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, появлению новых сравнительных преимуществ, что в конечном счете положительно сказывается на динамике экспорта и состоянии торгового баланса.

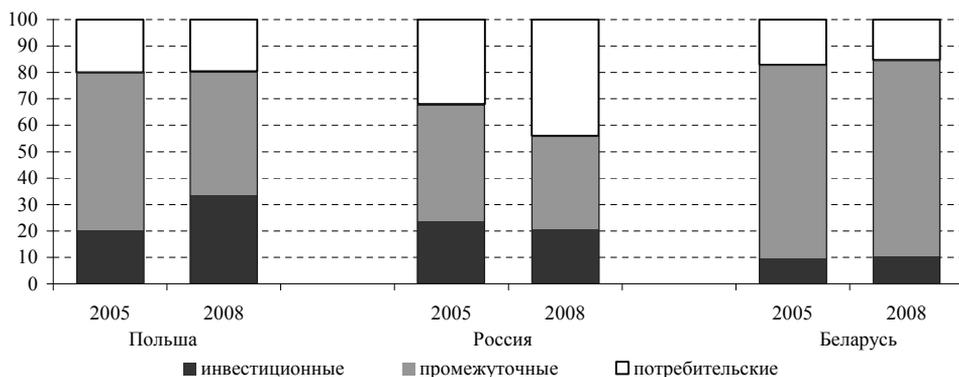
Для импорта Беларуси характерно преобладание промежуточного и сокращение доли инвестиционного импорта (рис. 2.1), что является достаточно тревожным сигналом, поскольку может сигнализировать о низких темпах обновления основных фондов. Рост промежуточного экспорта/импорта в первую очередь связан с повышением цен на энергоносители (нефть/нефтепродукты), а также с высокой материало- и энергоемкостью производства.

В 2005–2008 гг. удельный вес инвестиционного импорта в его общем объеме сократился с 12 до 10%<sup>8</sup>. Также обращает на себя внимание тот факт, что у Беларуси самый низкий удельный вес инвестиционных товаров в импорте по сравнению с основным торговым партнером по СНГ – Россией, а также по сравнению со страной-соседкой Польшей (рис. 2.1). Ранее уже отмечалось, что импорт инвестиционных товаров является важной составляющей модернизации производства и, следовательно, повышения конкурентоспособности товаров.

---

<sup>7</sup> Следует отметить, что к этой группе относится также продукция химической промышленности и в первую очередь органические соединения, продукция неорганической химии, фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них, офисные машины и оборудование.

<sup>8</sup> Данные об экспорте/импорте по категориям конечного использования (широким экономическим категориям) предоставляются Национальным статистическим комитетом Беларуси с 2002 г., в данном году удельный вес инвестиционного импорта составлял 14,3%.



*Источник:* Данные Национального статистического комитета Беларуси, Центрального статистического офиса Польши и Федеральной службы государственной статистики России.

**Рис. 2.1. Импорт товаров по категориям конечного использования в 2005–2008 гг. (%)**

#### 4. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Одним из основополагающих факторов, обеспечивающих рост конкурентоспособности в современном мире, является привлечение прямых иностранных инвестиций. Привлечение ПИИ превращается в один из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны может ускорить развитие предприятий, повысить качество человеческого капитала, создать новые рабочие места, привлечь передовые технологии и стимулировать их распространение в смежные отрасли. Предприятия с ПИИ обычно более эффективны, чем местные фирмы, что подтверждается целым рядом эмпирических исследований, проведенных на примере как развитых, так и развивающихся стран<sup>9</sup>. Поэтому в последние два десятилетия отмечается усиление конкуренции за глобальные инвестиции, что в свою очередь ставит перед национальными правительствами серьезные вызовы, связанные с разработкой и проведением сложных и комплексных мер экономической политики, направленных на повышение привлекательности страны для прямых иностранных инвестиций и наилучшее использование преимуществ местоположения.

Беларусь заинтересована в поступлении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и предпринимает меры по улучшению инвестиционного климата.

<sup>9</sup> См. Lipsey (2004).

Ожидается, что вместе с инвестициями в страну придут новые технологии и менеджерские ноу-хау, которые затем распространятся на отечественные фирмы, приводя к росту их конкурентоспособности и повышая степень интегрированности в мировую экономику.

В стране действует Инвестиционный кодекс, разработана Национальная программа привлечения инвестиций в Беларусь на 2002–2010 гг., а также годовые программы, учитывающие изменения в экономике. В 2006 г. возобновило деятельность Национальное инвестиционное агентство с целью сокращения бюрократических процедур и оказания практической помощи инвесторам по принципу «одного окна». Следует отметить, что в последние годы Беларусь сделала ряд шагов по повышению привлекательности страны для ПИИ: предприятия с прямыми иностранными инвестициями могут использовать ускоренные нормы амортизации произвольной величины, свободно устанавливать цены на продукцию собственного производства; они освобождены от уплаты налога на прибыль (если доля иностранного партнера в уставном фонде превышает 30%), таможенных пошлин и НДС при ввозе технологического оборудования в качестве уставного фонда создаваемого предприятия; в их распоряжении полностью остается экспортная выручка, и им не доводятся задания по объемам экспорта, найму рабочей силы и т.д.; иностранные инвесторы могут получить землю в аренду на 99 лет, а в особых случаях (производство стратегически важной для Беларуси продукции) она может быть передана им в частную собственность. Следует также отметить, что, согласно белорусскому законодательству при принятии нормативных актов, ухудшающих условия деятельности предприятий с ПИИ, в течение 5 лет сохраняют силу законы, действовавшие на момент инвестирования. Однако, несмотря на все вышеперечисленные льготы для иностранных инвесторов, позиция Беларуси в рейтинге «Ведение бизнеса-2010» по критерию «защита инвесторов» ухудшилась со 105-го до 109-го места. Поэтому в 2009 г. был принят ряд нормативных актов, направленных на совершенствование инвестиционной деятельности, в частности Декрет Президента № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», который ввел трехуровневую систему заключения инвестиционных договоров между инвесторами с Республикой Беларусь, дифференцированную в зависимости от значимости проекта и предоставляемых преференций. К преференциям относятся предоставление земельного участка в аренду без проведения аукциона, ввоз технологического оборудования и запасных частей для реализации инвестиционного проекта без уплаты таможенных пошлин. В свою очередь постановление Совета Министров № 1449 установило порядок заключения инвестиционных договоров и определило, что срок рассмотрения поданных документов не может превышать 30 дней.

## ПИИ в Беларуси: основные тенденции

Несмотря на прилагаемые усилия, Беларусь все еще отстает в привлечении ПИИ от большинства стран региона. В 2008 г. накопленные прямые иностранные инвестиции составили USD 6,7 млрд, что меньше, чем в Венгрии, в 10 раз, Чехии – в 17 раз, Литве – в 2 раза, Эстонии – в 2,4 раза. Однако следует отметить, что в последние годы в Беларуси отмечалось существенное увеличение притока ПИИ. По сравнению с 2005 г. объем поступивших в экономику ПИИ возрос в семь раз и в 2008 г. составил USD 2,2 млрд (см. табл. 2.8), удельный вес ПИИ в валовом внутреннем продукте увеличился с 7 до 11%, а общем объеме внутренних валовых инвестиций — с 3,8 до 12,5%. Правительство ожидает, что объявленная программа приватизации, согласно которой в 2008–2010 гг. предполагается продать 924 государственных предприятия (206 – в 2008 г., 306 – в 2009 г., 412 – в 2010 г.), даст дополнительный стимул притоку ПИИ в Беларусь<sup>10</sup>. В связи с этим встает вопрос о необходимости привлечения «надлежащих» инвесторов, приход которых повлечет за собой возникновение в экономике ряда положительных эффектов, и в особенности, принимая во внимание высокий уровень открытости белорусской экономики, приведет к перемещению продукции в сектора с высокой долей добавленной стоимости, повышению конкурентоспособности и стимулированию экспорта.

Как видно из табл. 2.9, приток ПИИ происходил преимущественно в виде вкладов в уставные фонды, в 2008 г. достигших 80,3% от общего объема инвестиций (64,1% в январе–сентябре 2009 г.), в то время как реинвестированные доходы составили 12,1% (29,4% в январе–сентябре 2009 г.), а кредиты и займы зарубежных совладельцев — 7,6% (6,5% в январе–сентябре 2008 г.). Таким образом, именно вклады в уставные фонды обеспечили значительный рост ПИИ в 2007–2009 гг., однако справедливости ради следует отметить, что они не были связаны с существенным улучшением инвестиционного климата или внедрением новых мер по стимулированию прямых иностранных инвестиций. В большей степени сложившаяся ситуация объясняется заключением ряда соглашений:

В 2007 г. по продаже доли государства в уставном фонде белорусского оператора мобильной связи «МЦС» (Velcom) и с получением транши от ОАО «Газпром», которому было продано 50% «Белтрансгаза». Согласно условиям сделки, деньги должны поступить равными частями в 2007–2010 гг.

---

<sup>10</sup> Следует отметить, что к этой группе относится также продукция химической промышленности и в первую очередь органические соединения, продукция неорганической химии, фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них, офисные машины и оборудование.

Таблица 2.8

ПИИ, USD млн					
	2005	2006	2007	2008	2009 (январь-сентябрь)
ПИИ (приток)	305	354	1772	2152	1201
в процентах к внутренним валовым инвестициям	3,8	3,2	12,9	10,9	10,8
Накопленные ПИИ	2382,8	2734,3	4508,2	6679	7880*
в процентах к ВВП	7,0	7,4	10,0	11,1	22,0

Примечание. \* оценка.

Источник: World Investment Report 2008, Национальный банк Беларуси, собственные расчеты.

Таблица 2.9

ПИИ (приток) по видам инвестиций, USD млн						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (январь-сентябрь)
ПИИ	169,7	305,0	354,0	1772,2	2152,0	1201,0
Вклады в уставные фонды	125,9	281,1	304,9	1425,5	1726,4	770,0
из них в банковский сектор	12,4	2,2	7,1	86,7	384,8	11,1
Реинвестированные доходы	23,9	32,5	58,4	185,2	261,1	353,4
Кредиты и займы от зарубежных совладельцев	19,9	-8,7	-9,3	161,5	164,4	77,8

Источник: Национальный банк Беларуси.

В январе–сентябре 2009 г. поступление ПИИ на 52% было обусловлено получением средств от продажи акций ОАО «Белтрансгаз».

Таким образом, можно сделать вывод, что существующий инвестиционный режим не оказал существенного влияния на приток инвестиций в 2007–2008 гг.

Следует также отметить, что эффективность привлечения ПИИ в Беларуси существенно ниже потенциальных возможностей. Несмотря на рост поступления прямых иностранных инвестиций по объему и темпам их привлечения, а также по уровню на душу населения, Беларусь отстает от большинства стран региона. Согласно данным ЮНКТАД, Беларусь имеет один из самых низких в регионе страновых рейтингов по индексу эффективности привлечения ПИИ, соотносящему объем поступивших ПИИ с размерами экономики.

Представляется интересным проанализировать влияние поступивших в Беларусь ПИИ на создание новых экспортных возможностей, передачу техно-

логий и рост производительности труда в экономике. Как показывает международный опыт, приход ПИИ зачастую положительно сказывается на экспорте, например, в Китае экспорт фирм с ПИИ существенно вырос и составляет почти половину от общего экспорта. Согласно данным табл. 2.10, удельный вес предприятий с иностранной собственностью в Беларуси в 2004–2007 гг. также увеличился, хотя и незначительно (с 18,8 до 19,8%).

Таблица 2.10

### Экономические показатели предприятий с ПИИ

	2004	2005	2008
Количество предприятий на конец года	3457	3545	4880,0
– совместных	1841	1903	2704,0
– иностранных	1616	1642	1897,0
Экспорт, USD млн	2582	3334	10074,1
– совместных	1656	1707	6416,4
– иностранных	926	1627	3657,7
Импорт, USD млн	3705	4879	13680,1
– совместных	1926	2037	7306,4
– иностранных	1779	2842	6373,7

Источник: Национальный статистический комитет.

Таким образом, на первый взгляд, ПИИ положительно влияют на экспорт в Беларуси. Поставки на внешние рынки предприятий с прямыми инвестициями увеличились по сравнению с 2005 г. в три раза, а их доля в экспорте в 2008 г. возросла с 20,9 до 30,6%. Вместе с тем следует отметить, что ПИИ ведут к заметному росту импорта СП и иностранными предприятиями, доля которого в общем объеме импорта повысилась с 22,6% в 2004 г. до 34,6% в 2007 -м.

В связи с этим особый интерес представляет изучение влияния, оказываемого ПИИ на отечественные фирмы. В работе Колесниковой и Точицкой (2008) на основе данных по 2000 промышленных предприятий было проанализировано, насколько ПИИ способствуют созданию новой экспортной платформы, и оценивалось их влияние на рост производительности экономики в целом.

Проведенные исследования показали, что предприятия с прямыми иностранными инвестициями в среднем более производительны, чем белорусские предприятия, то есть благодаря применению новых технологий и/или более совершенных методов управления, совокупная отдача от всех факторов производства на этих предприятиях выше, чем на отечественных. Кроме того, у предприятий с ПИИ отмечается меньшая трудоемкость и большая капиталоемкость производства: на выпуск каждой единицы продукции предприятия с ПИИ той же отрасли привлекают на 20% меньше рабочей силы и

почти на 10% больше капитала в виде основных фондов, чем предприятия без ПИИ. Однако необходимо отметить, что объясняется это в значительной мере тем, что иностранный капитал идет преимущественно в более производительные отрасли белорусской экономики.

В ходе исследования не удалось выявить существование положительно-го влияния иностранных инвестиций на производительность работы отечественных предприятий. Возможно, потому, что многие компании с долей иностранного капитала в уставном фонде принадлежат россиянам, однако технологический уровень и менеджмент в России и Беларуси приблизительно одинаков.

Отсутствие значимого влияния иностранных инвестиций на функционирование предприятий промышленного сектора может быть объяснено также незначительной долей этих инвестиций в большинстве отраслей. Вероятно, эффект ПИИ на функционирование предприятий страны-реципиента проявляется по мере накопления иностранных инвестиций. Кроме того, влияние ПИИ на функционирование отечественных предприятий зависит от их способности изучать и перенимать опыт, от общего уровня развития технологий в стране, качества человеческого капитала, уровня развития финансовой системы и качества институтов (законодательная база, защита прав собственности и др.), которые формируют способность страны привлекать иностранный капитал с максимальной выгодой для своего экономического развития.

Исследование также показало, что предприятия с иностранным участием не конкурируют друг с другом. Это в значительной мере препятствует не только росту их производительности, но и росту эффективности экономики в целом, что объясняется прежде всего незначительной долей предприятий с ПИИ на рынке.

Важным результатом исследования является вывод о том, что экспортоориентированные предприятия с долей иностранной собственности не являются более производительными, чем предприятия, работающие на внутреннем рынке, поскольку эти фирмы в основном сосредоточены в отраслях, производящих относительно несложную продукцию с небольшой долей добавленной стоимости.

Следовательно, можно сделать вывод, что существующая в Беларуси политика по привлечению ПИИ не является оптимальной и нуждается в улучшении. Прежде всего, необходимо продолжить усилия по дальнейшему привлечению прямых иностранных инвестиций с целью аккумуляции объема, достаточного для возникновения эффектов их положительного влияния на экономику, а также появления конкуренции. Во-вторых, следует пересмотреть политику по привлечению ПИИ в сторону усиления ее направленности на стимулирование инвестиций, которые: а) передают опыт и технологии; б) приводят к возникновению эффектов «распространения» (spillover),

способствующих росту производительности отечественных предприятий; в) создают новую платформу для экспорта. В-третьих, для того чтобы привлечь ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости, необходимо развивать и усиливать абсорбирующие возможности отечественных фирм, а также улучшать уровень развития финансовой системы, законодательной базы, защиты прав собственности, качество рабочей силы и т.д.

## 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В последние годы в структуре белорусского экспорта происходил ряд неблагоприятных изменений, в первую очередь связанных с повышением его товарной концентрации и уменьшением диверсифицированности из-за сокращения количества и номенклатуры экспортируемых товаров, увеличения доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки (например, нефтепродуктов). Это свидетельствует как об ослаблении экспортных позиций, так и о росте уязвимости экспорта по причине изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров (в случае Беларуси это нефтепродукты, калийные удобрения и черные металлы). К тому же, как показывает анализ, конкурентоспособность белорусских товаров ухудшалась по ряду ключевых параметров. Во-первых, с 1999 г. не произошло изменений в структуре сравнительных преимуществ как на рынках СНГ, так и вне СНГ, т.е. не появились новые товары, обладающие сравнительными преимуществами. Во-вторых, на рынках дальнего зарубежья, являющихся своего рода «лакмусовой бумажкой» конкурентоспособности белорусской продукции, Беларусь специализировалась на низкопродуктивных товарах, как правило, находящихся в конце так называемого «жизненного цикла»: продукции химической промышленности, древесине и текстильном волокне, а также топливе и смазочных материалах, причем рост конкурентоспособности отмечался только по последней группе. В то же время промышленные товары, машины и оборудование, в том числе транспорт, на мировых рынках были неконкурентоспособными. Следует отметить также, что хотя структура белорусской экспортной корзины и приближена к гипотетической мировой, в ней постепенно происходит сдвиг в сторону товаров, пользующихся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Более того, по многим белорусским экспортным товарам отмечается низкая приспособляемость к динамике мирового спроса. При этом конкурентоспособность большинства белорусских экспортных товаров согласно оценкам, сделанным Международным торговым центром ЮНКТАД, находится на уровне ниже среднемирового. Согласно интегральному показателю конкурентоспособности торговли ЮНКДАТ, наиболее конкурентоспособными оказались продукция химической промышленности, изделия из древесины и текстиль, а наименее – ИТК

и бытовая электроника, неэлектронное оборудование, компоненты электронного оборудования, стандартные товары. При этом по данным товарам, а также по изделиям из древесины, транспорту, кожевенным изделиям с течением времени отмечается ухудшение интегрального показателя конкурентоспособности.

В то же время проводимая правительством политика не в полной мере соответствует задачам повышения конкурентоспособности белорусской продукции и развития новых сравнительных преимуществ. По-прежнему недостаточной является защита инвесторов, обременительна существующая система налогообложения, политика по привлечению прямых иностранных инвестиций неоптимальна и нуждается в улучшении, и не только в связи с недостаточным объемом ПИИ, но и отсутствием положительного влияния (spillover эффектов) существующих фирм с иностранными инвестициями на отечественные предприятия. Свободные экономические зоны также не решили поставленных при их создании задач по увеличению экспортного потенциала, развитию новых и высоких технологий, импортозамещающих производств.

В связи с этим необходимо:

- обеспечить стабильность макроэкономической обстановки (стабильность основных макроэкономических показателей), ускорить процесс приватизации, проводить дальнейшее улучшение состояния деловой среды и повысить ее предсказуемость;
- улучшить институциональную среду для осуществления внешнеэкономической деятельности, проводить дальнейшую деbüroкратизацию внешнеэкономической деятельности, в частности, значительно сократить количество административных процедур, совершаемых государственными органами в сфере внешней торговли;
- сокращать налоговую нагрузку на предприятия и упрощать налоговое администрирование;
- улучшить качество инфраструктуры и повысить ее эффективность, особенно энергетического сектора, поскольку это оказывает прямое влияние на издержки предприятий;
- следует пересмотреть политику по привлечению ПИИ в сторону усиления ее направленности на стимулирование инвестиций, передающих опыт, технологии и ноу-хау; способствующих росту производительности отечественных предприятий; создающих новую платформу для экспорта. Для того чтобы привлекать ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости, необходимо развивать и усиливать абсорбирующие возможности отечественных фирм, а также улучшать уровень развития финансовой системы, законодательной базы, защиты прав собственности, качество рабочей силы и т.д.;

- следует тщательно рассмотреть целесообразность существования шести «свободных экономических зон», поскольку создание более привлекательных условий для экономической деятельности должно быть руководящим принципом экономической политики в целом, и предоставление преференциальных условий только для резидентов СЭЗ недостаточно для достижения успеха в повышении конкурентоспособности страны. Важной также является взаимоувязка политики создания СЭЗ с промышленной политикой и ее приоритетами.

## ЛИТЕРАТУРА

Колесникова И., Точицкая И. (2008). Влияние ПИИ на торговлю и передачу технологий в Беларуси. *Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ АЗ/07/08*.

Тур А.Н. (2009). Инструменты и механизмы регулирования экономики Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса. // *Проблемы управления*, №3.

Aitken, B., and Harrison, A. (1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela, *American Economic Review*, 89, 3, 605–618.

Balassa, B. (1977), 'Revealed' Comparative Advantage Revisited, The Manchester School, 45.

Balassa, B. (1989). *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, Harvester Wheatsheaf, New York.

Blundell, R., Bond, S., (1999). GMM Estimation with Persistent Panel Data: an Application to Production Functions. The Institute for Fiscal Studies. *Working Paper series no. w 99/4*.

Cypher James M. and Dietz James L. (1998), Static and Dynamic Comparative Advantage: Multi-period Analysis with Declining Terms of Trade. *Journal of Economic Issues*, vol. 32(2).

Francois and Manchin (2007). Institutions, Infrastructure and Trade. *WB Policy Research Working Paper 2152*, March 2007.

Gereffi G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger.

Gorg, H., and Greenaway, D. (2004). Much Ado about nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? *The World Bank Research Observer*. 19 (2), 171–197.

Hummels D. (1999). Toward a Geography of Trade Costs, *GTAP Working Papers 1162*, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

Konings, J. (2001). The Effect Of Direct Foreign Investment on Domestic Firms, *Economics of Transition*, 9(3), 619–633.

Limao N., Venables A (2001). Infra structure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade, *World Bank Economic Review*, 15.315–43.

Lipsey, R. (2004). Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment. In: Baldwin R., and Winters, A. (Eds.). *Challenges to Globalization*, Chicago: University of Chicago Press.

Lipsey, R. and Sjöholm, F. (2005). The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers. In: Moran, T., Graham, E., and Blomstrom, M. (Eds.) *Does Foreign Direct Investment Promote Development*. Institute for International Economics.

Benedictis, L. and Tamperi, M. (2001). A note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage. *Dipartimento di Economia in its series Working Papers* # 158.

Redding S. (1997). Dynamic Comparative Advantage and the Welfare Effects of trade. *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 51(1).

Utku, U., and Dilek, S. (2004). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. *European Trade Study Group 6th Annual Conference*, ETSG 2004, Nottingham, September 2004.

Widgrén, M. (2005). Revealed Comparative Advantage in the Internal Market. *Discussion Papers* #989.

Yeats, A.J. (1985). On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(1).

Yudaeva, K. and Tytell, I. (2005). The Role of FDI in Eastern Europe and New Independent States: New Channels for the Spillover Effect. *Mimeo*.

## Глава 3

# ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОР БЕЛАРУСИ: ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Елена Ракова

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Проблема конкурентоспособности занимает важное место в современной экономической науке. Анализом факторов, ее определяющих, занимаются различные международные центры и организации. Высокая конкурентоспособность национальных предприятий (отраслей, кластеров) означает устойчивое динамичное развитие страны, макроэкономическую и социальную стабильность в обществе. Соответственно для лиц, принимающих решения в области экономической политики (полисимейкеров), важно внимательно анализировать составляющие как национальной, так и конкурентоспособности каждой отрасли экономики, а также риски и угрозы, ей сопутствующие. А результаты проведенного анализа следует учитывать при реализации экономической политики, создавая каждой отрасли и экономике в целом соответствующие благоприятные макроэкономические и институциональные условия. При этом важно соблюдать баланс интересов, проводя сбалансированную политику, чтобы интересы одной отрасли (предприятия) не ущемляли интересы другой (другого предприятия). Например, низкие государственные тарифы на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) способствуют сохранению или росту конкурентоспособности промышленности, однако снижают конкурентоспособность энергетического сектора, у которого в этом случае будет ощущаться нехватка собственных финансовых ресурсов для осуществления необходимой модернизации и инвестиций.

Необходимость наличия конкурентоспособного энергетического сектора сложно переоценить для стран, где этот сектор имеет важное макроэкономическое значение (с точки зрения его вклада в рост ВВП, экспорта, способности производить электро- и теплоэнергию внутри страны и пр.). Не менее значима и актуальная для современного мира проблема энергетической безопасности. Эффективные современные энергетические предприятия способны производить необходимые ТЭР не только для внутреннего пользования, но и экспортировать их с пользой для себя и страны. И наоборот, неэффективные, неконкурентоспособные энергетические предприятия будут являться тормозом для развития своего сектора и экономики страны в целом. В этом случае ограниченные ресурсы страны (финансовые, трудовые, сырьевые) будут распределяться не самым

эффективным способом, увеличивая общие издержки как внутри сектора, так и в целом в экономике страны. Кроме того, такие предприятия будут постоянно требовать различных субсидий и дотаций, льготных условий поставки и пр., ограничивая общую национальную конкурентоспособность и независимость.

В данной главе сделана попытка проанализировать состояние энергетического сектора Беларуси с точки зрения его прошлой, текущей и будущей конкурентоспособности и способности к устойчивому самостоятельному развитию. Следует отметить, что для целей исследования энергетический сектор в данной работе сужен и представлен нефтяным, газовым и электроэнергетическим секторами. Однако энергетический сектор страны можно рассматривать и шире, включая туда производство теплоэнергии муниципальными властями и торфяную отрасль (31 предприятие).

Во втором разделе работы рассматривается сам энергетический сектор и его мощности, анализируется роль и место энергетического сектора в экономике Беларуси. В третьем разделе рассматривается роль дешевых энергоносителей с точки зрения перспектив самостоятельного развития сектора и экономики в целом. В четвертом разделе анализируются основные проблемы, угрозы и «узкие места» сектора, ограничивающие его развитие и конкурентоспособность, а также государственная политика по их решению. В заключении приведены основные выводы по исследованию и даны некоторые рекомендации в области государственной политики, направленные на повышение конкурентоспособности энергетического сектора Беларуси.

## 2. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОР БЕЛАРУСИ

### 2.1. Краткая характеристика сектора

#### *Нефтяной сектор*

Нефтяной сектор играет существенную роль в белорусской экономике. В стране он представлен двумя НПЗ: ПО «Беларуснефть» (добыча нефти и газа, нефтяной сервис, переработка углеводородного сырья, реализация продуктов переработки нефти и газа внутри страны и за ее пределами), государственным нефтетрейдером «Белорусская нефтяная компания» (БНК) и независимыми нефтетрейдерами, поставляющими нефть на НПЗ. Наибольший интерес для исследования (с точки зрения её макроэкономической значимости) представляет нефтепереработка.

В 2009 г. два белорусских нефтеперерабатывающих завода – Новополоцкий НПЗ (ОАО «Нафтан», Витебская область) и ОАО «Мозырский НПЗ» (Гомельская обл.) сохранили объем переработки нефти на уровне 2007–2008 гг., переработав 21,65 млн тонн нефти: ОАО «Нафтан» в 2009 г. переработало 10,7 млн тонн нефти (+2,8%), Мозырский НПЗ – 10,95 млн тонн (+0,03%).

Оба завода в 2002 г. были акционированы с целью последующей продажи контрольного пакета акций российским инвесторам. При этом российской стороне принадлежит 42,6% акций Мозырского НПЗ<sup>1</sup>, в то время как «Нафтан» практически на 100% принадлежит белорусскому правительству. В 2008 г. правительством было принято решение объединить «Нафтан» и нефтехимическое предприятие ОАО «Полимир» (полностью зависящего от НПЗ) в единый комплекс<sup>2</sup>. В течение 2008–2009 гг. белорусской и российской сторонами обсуждалась возможность приватизации комплекса «Нафтан – Полимир» (среди наиболее вероятных инвесторов назывались «Лукойл» и «Роснефть»); однако условия, выдвигаемые белорусской стороной, делали эту сделку для российской стороны невыгодной. В то же время, в отсутствие стратегического частного инвестора, государство существенно модернизировало заводы в рамках бюджетных программ с целью увеличения количества и качества нефтепереработки<sup>3</sup>.

Несмотря на недостаток собственного сырья (ПО «Беларуснефть» ежегодно добывает около 2 млн тонн нефти – 10% от потребности), экспорт нефтепродуктов оставался одним из основных белорусских экспортных продуктов, а выручка от их реализации – важным источником поступления валюты в страну. Экспорт белорусских нефтепродуктов все последние годы постепенно рос: с 7,7 млн тонн в 2001 г. до 15,5 млн тонн в 2009 г.<sup>4</sup>

В то же время выгодность нефтепереработки для белорусского бюджета в 2009 г. по сравнению с 2008 г. упала почти в два раза в силу снижения цен экспорта и сохраняющейся пошлины на импортируемую страной российскую нефть<sup>5</sup>. В результате бюджет был вынужден дотировать НПЗ и российских

<sup>1</sup> Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь владеет 42,76% акций; «Газпромнефть» и ТНК-ВР (совладельцы ОАО «НГК «Славнефть») – 42,58% акций; ООО «МНПЗ плюс» – 12,25% акций (которым с 2005 г. владеет белорусское государство); физические лица – 2,41% акций.

<sup>2</sup> Государство владело в каждом из АО по 99,8% акций. Остальные акции принадлежат физлицам.

<sup>3</sup> Гендиректор «Нафтана» Вячеслав Якушев 13 ноября в Минске на Белорусском инвестиционно-экономическом форуме сообщил, что программа развития ОАО «Нафтан» на 2010–2015 гг. предполагает инвестиции в размере USD 1,3 млрд, [http://naviny.by/rubrics/economic/2009/11/13/ic\\_news\\_113\\_321216/](http://naviny.by/rubrics/economic/2009/11/13/ic_news_113_321216/).

<sup>4</sup> Следует отметить, что реальный объем нефтепереработки в начале 2000-х годов был выше, но он не фиксировался белорусской статистикой, поскольку российская нефть перерабатывалась по давальческим схемам (порядка 2–4 млн т в год).

<sup>5</sup> Долгое время Беларусь, получая дешевую нефть и оставляя у себя разницу между высокими мировыми ценами и низкими внутренними российскими ценами на нефть, получала значительные доходы. В январе 2007 г. было подписано соглашение об условиях поставки российской нефти в Беларусь в 2007–2009 гг. Россия снизила для Беларуси размер вывозной таможенной пошлины на сырую нефть со USD 180 (действующей для всех других стран) до USD 53 (29,3% от общей экспортной пошлины; в 2009 г. коэффициент равнялся 0,356). Соглашение регламентирует и раздел пошлины на экспорт светлых нефтепродуктов из Беларуси. В 2009 г. 85% пошлины было передано России.

давальцев специальной субсидией. Рентабельность нефтеперерабатывающей промышленности постепенно снижается. По итогам 2009 г. она составила 5,3% (в 2008 г. была на уровне 7%, в 2007 г. – 12%), и это ниже, чем в среднем по промышленности. Поступления от экспортной пошлины на экспортируемые нефтепродукты составили менее 7% от всех доходов бюджета (в 2008 г. – 12%).

### *Электроэнергетический сектор*

В 2009 г. в Беларуси было произведено 30,1 млрд кВт·ч электроэнергии, что на 14% меньше, чем было выработано в 2008 г. Беларусь может обеспечить себя собственной электроэнергией, однако ее импорт в летний период является выгодным. За 2009 г. Беларусь импортировала из России 2,908 млрд кВт·ч, что на 34% больше, чем за 2008 г.

Управление электроэнергетическим комплексом Беларуси осуществляется государственным производственным объединением «Белэнерго», отвечающим за производство<sup>6</sup>, передачу и распределение электрической и тепловой энергии. В его состав входят шесть республиканских унитарных предприятий электроэнергетики, объединенное диспетчерское управление РУП «ОДУ», а также ряд других связанных с электроэнергетикой предприятий (строительство, НИОКР, ремонт, монтаж и т.д.). В Беларуси нет специального оператора системы передачи электроэнергии (ОСПЭ) — его функции делят между собой Белэнерго, облэнерго и ОДУ. Система передачи энергии находится в государственной собственности, а ведение хозяйственной деятельности возложено на региональные энергетические компании. В стране нет сколько-нибудь значительных независимых (частных) электростанций, и Белэнерго является единственным покупателем всей (включая импортируемую или вырабатываемую в стране маленькими независимыми производителями из энергии ветра) электроэнергии.

Географическое размещение генерирующих мощностей не в полной мере соответствуют размещению центров нагрузок, что приводит к значительным перетокам электроэнергии между облэнерго. Принимая во внимание, что все потребители области эксклюзивно обслуживаются соответствующим облэнерго (монопольная франшиза), некоторые облэнерго являются нетто-потребителями электроэнергии (имеет место дефицит установленных мощностей), в то время как другие — нетто-поставщиками электроэнергии (имеют избыточные мощности) (см. табл. 3.1). Тариф на обмен электроэнергии между облэнерго устанавливается Министерством энергетики и не отражает реальных затрат. Основной целью министерства является поддержание финансовой стабильности облэнерго в соответствии с годовыми планами

<sup>6</sup> Две конденсационные и 31 теплоэлектростанции (в том числе Минская ТЭЦ-5) составляют 97% электрических мощностей. Энергетическая система также включает 31 небольшую гидроэлектростанцию суммарной мощностью 12,9 MW (0.2%).

и целевыми показателями, устанавливаемыми правительством в области экономической и социальной деятельности, выполнение доведенных показателей энергосбережения и утвержденной инвестиционной программы.

Таблица 3.1

**Распределение производства и поставок электроэнергии между региональными энергетическими компаниями в Беларуси (2007 г.)**

Региональные энергетические компании (облэнерго)	Производство электроэнергии		Поставка электроэнергии конечным потребителям*		Чистый дефицит (-) или избыток (+) млрд кВт·ч
	млрд кВт·ч	%	млрд кВт·ч	%	
Брестэнерго	4,3	12	2,1	7	2,2
Витебскэнерго	17,3	48	4,9	16	12,4
Гомельэнерго	2,9	8	4,6	15	-1,7
Гродноэнерго	1,1	3	2,8	9	-1,7
Минскэнерго	8,7	24	11,7	38	-3,0
Могилевэнерго	1,8	5	4,6	15	-2,8
Всего	36,1	100	30,7	100	-

\* включая производство электроэнергии независимыми электростанциями (блок-станциями) в каждой из областей.

Источник: Захманн, Заборовский, Джуччи (2008).

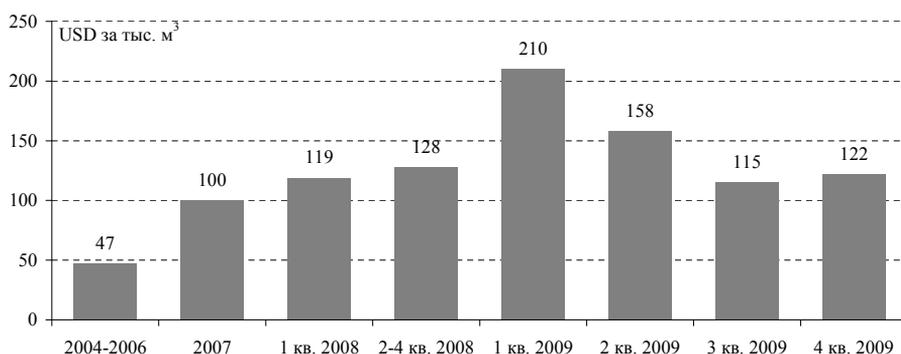
### Газовый сектор

Газ является стратегическим сырьем для белорусской экономики. Пытаясь снизить затраты национальных производителей за счет использования дешевого российского газа, Беларусь увеличила долю потребления газа в энергетическом балансе с 43% в 1990 г. до 80% к 2000 г. Это значительно увеличило риски страны в плане энергобезопасности, особенно с учётом того, что помимо доминирующей роли газа в ТЭБ страны сохраняется и единственный, фактически монопольный, поставщик ТЭР – Россия.

В 2009 г. Беларусь продолжила покупать газ у России по относительно низким ценам. Согласно контракту на поставку и транзит газа в 2007–2011 гг., который был подписан РАО «Газпром» и ОАО «Белтрансгаз» (российская сторона в 2009 г. владела 37,5% акций «Белтрансгаза») 31 декабря 2006 г., фор-

<sup>7</sup> Согласно заключенному на пять лет контракту «Белтрансгаза» с «Газпромом», который был подписан 31 декабря 2006 г., ОАО «Газпром» приобретет 50% акций ОАО «Белтрансгаз» за USD 2,5 млрд США. Оплата акций будет осуществляться равными долями в четыре этапа на протяжении 2007–2010 гг. На каждом этапе ОАО «Газпром» будет приобретать 12,5% акций ОАО «Белтрансгаз», уплачивая USD 650 млн.

мула расчета цены на газ для Беларуси привязана к средневропейской цене с учетом понижающего коэффициента. В 2009 г. Беларусь должна была платить 80% от средневропейской цены за вычетом транспортных расходов и экспортной пошлины (30% от отпускной цены «Газпрома»). По просьбе белорусской стороны поправочный коэффициент был изменен с 0,8 на 0,7. Поскольку стоимость нефтяной корзины, к которой привязана цена на газ, изменяется ежеквартально, ежеквартально менялась и цена на газ для Беларуси. Для сравнения: в 2009 г. цена на газ для Украины составляла USD 230 за 1 тыс. м<sup>3</sup>, средневропейская цена – около USD 280 за тыс. м<sup>3</sup>. Динамика роста цен на импортируемый в страну газ представлена на рис. 3.1.



*Примечание.* Без НДС.

*Источник:* Белстат.

**Рис. 3.1.** Динамика цен на импортируемый в Беларусь газ в 2001–2009 гг.

Несмотря на такие значительные ценовые преимущества, Беларусь оплачивала газ в 2009 г. исходя из предполагаемой среднегодовой цены в USD 150 за тыс. м<sup>3</sup> (фактически среднегодовая цена составила USD 148; рост по сравнению с 2008 г. на 16%), хотя эта договоренность на уровне президентов России и Беларуси так и не была документально оформлена дополнительным соглашением к контракту. В результате на протяжении года имела место задолженность белорусской стороны по оплате российского газа (составив к концу 2009 г. USD 246 млн), однако по итогам года она была полностью погашена.

В 2009 г. Беларусь недобрала 4,5 млрд м<sup>3</sup> газа, потребив 17,6 млрд м<sup>3</sup> из запланированных балансом 22,1 млрд м<sup>3</sup>. Основное снижение потребления (на треть) пришлось на первые месяцы года. Такое сокращение потребления законтрактованного газа объясняется тем, что с декабря 2008 г. по апрель 2009 г. в целях замещения дорогого импортного газа Беларусь на своих ТЭЦ сжигала в основном резервное топливо – мазут. По решению правительства весь мазут использовался на внутреннем рынке в качестве альтернативы природному газу. В результате от сжигания в отопительный сезон мазута страна

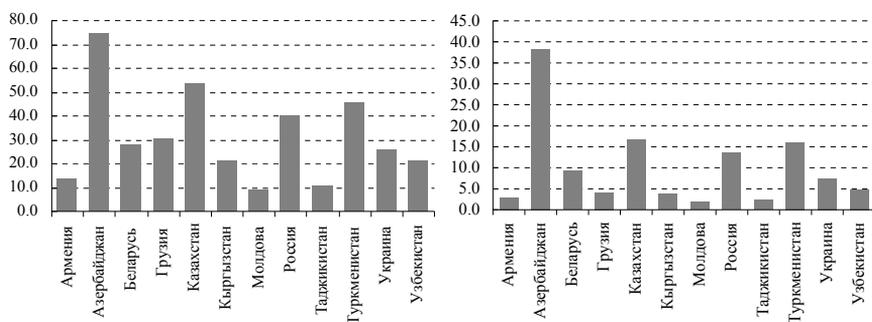
получила экономический эффект в размере USD 304 млн. Следует отметить, что, несмотря на предусмотренную контрактом возможность, российская сторона не оштрафовала белорусскую за сделанный недобор (как она не оштрафовала и ни одну другую страну).

## 2.2. Макроэкономическое значение сектора

Беларусь является страной нетто-импортером ТЭР, причем она импортирует значительные объемы нефти, газа и электроэнергии. При этом более 95% всех поставок ТЭР осуществляются из России. С одной стороны, это позволяет получать ТЭР по минимально доступным ценам, зачастую значительно ниже мировых цен (в силу специфики белорусско-российской интеграции). С другой стороны, это создает значительные риски в области политики энергобезопасности.

### *Роль энергетического сектора в ВВП*

Энергетический сектор занимает примерно 30% в структуре промышленности страны (что примерно соответствует ситуации в Украине или Грузии как аналогичных странах – нетто-импортерах энергии). Причём эта доля, несмотря на ежегодное увеличение объемов нефтепереработки, не изменилась: в 2005 г. она составила 28%, в 2007–2008 гг. – 27%, в 2009 г. – 28%. Это объясняется тем, что другие отрасли промышленности также показывали значительный рост. В то же время его роль в ВВП значительно выше, чем у других аналогичных стран СНГ, что обусловлено более высокой долей промышленности в ВВП (и более низкой долей, например, сектора услуг).



*Примечание.* Сопоставимых данных за более поздние годы нет. Энергетический сектор в расчетах взят как сумма добычи ТЭР, производства нефтепродуктов и электроэнергии.

*Источник:* Собственные расчеты автора на основании национальных статистических комитетов.

**Рис. 3.2.** Доля энергетического сектора в промышленном производстве (левая панель) и ВВП (правая панель) в странах СНГ, 2005 г. (%)

*Роль энергетического сектора во внешней торговле*

Роль сектора велика как в экспорте, так и в импорте. Начиная с середины 2000 г. Беларусь значительно увеличила экспорт нефти и нефтепродуктов, что имело результатом рост доли энергетических продуктов в экспорте с 8% в 1998 г. до 50% в 2007 г. Это стало возможно благодаря выгодным условиям поставки сырой нефти в Беларусь из России. Выгодность поставок несколько снизилась после 1 января 2007 г., когда Россия вынудила Беларусь платить часть своей нефтяной пошлины (треть). Однако наиболее ощутимо это стало в 2008 г., когда произошло некоторое снижение доли ТЭР в экспорте (см. табл. 3.2). В 2009 г. на внешний рынок поставлено ТЭР на сумму USD 7844,1 млн, что на 33,9% меньше, чем за 2008 г. Импорт энергетических товаров также уменьшился, хотя и на меньшую сумму (на 19,1%).

Важная особенность, подчеркивающая макроэкономическую роль энергетического сектора, состоит в том, что почти все предыдущие годы в Беларуси происходил рост вклада экспорта ТЭР (нефтепродуктов) в общий рост экспорта (табл. 3.3).

Импорт ТЭР также составляет существенную часть всего белорусского импорта. Причем в течение ряда лет наблюдался рост импорта (в абсолютном и относительном выражении), что объясняется спецификой белорусского экономического роста (белорусские промышленные предприятия используют значительный объем промежуточного импорта – в основном ТЭР и металлов, производя продукцию с низкой долей добавленной стоимости).

Следует отметить, что рост экспорта и импорта ТЭР не в равной мере отразился на сальдо внешней торговли энергоносителями. С 2006 г. оно стало устойчиво отрицательным, т.е. импорт энергоносителей превосходил их экспорт. Так, в 2007 г. сальдо внешней торговли энергоносителями сложилось отрицательное (USD 1643,1 млн), в то время как в 2006 г. оно было положительным (USD 131,7 млн). За 2008 г. оно увеличилось на USD 64,3 млн (USD 1769,7 млн), а за 2009 г. – на USD 1378,1 млн (USD 3378 млн). С одной стороны, это объясняется постепенным ростом цен на импортируемый из России газ, а с другой – изменением условий поставки российской нефти (уплатой российской спецпошлины на импорт сырой нефти и выплатой 80% экспортных пошлин на нефтепродукты России).

## Экспорт ТЭР и его доля во внешней торговле товарами

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ТЭР, USD млрд	0,6	0,5	1,5	1,3	1,6	2,2	3,7	5,6	7,6	8,5	12,1	7,97
% ТЭР в общем объеме экспорта	7,8	9,1	19,8	17,8	20,3	22,1	26,9	34,8	38,3	35,1	37,1	37,5

*Примечание.* Реальный объем нефтепереработки в начале 2000-х годов был выше, но он не фиксировался белорусской статистикой, поскольку российская нефть перерабатывалась по давальческим схемам (порядка 2–4 млн тонн в год).

*Источник:* Белстат.

## Рост общего объема экспорта и вклад экспорта ТЭР (% год к году)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Рост общего экспорта	-16,4	24,1	1,6	7,7	24,0	38,3	16,2	23,5	23,0	34,2	-34,7
В т.ч. благодаря ТЭР	-0,2	15,5	-1,7	4,0	7,1	15,1	13,5	12,5	4,8	14,7	-12,6

*Источник:* Белстат.

## Импорт ТЭР и его структура, а также его доля в общем объеме торгового импорта

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ТЭР, USD млрд	2,0	1,5	2,6	2,2	2,3	3,0	4,5	5,5	7,3	10,0	13,9	11,2
% ТЭР в общем объеме импорта	23,8	22,9	30,4	26,8	25,7	26,3	27,7	33,0	32,8	48,0	35,2	39,2

*Источник:* собственные расчеты на основе данных Белстата, COMTRADE.

### 2.3. Транзит

Энергетический сектор страны играет не только важную макроэкономическую роль, но и обеспечивает надежность транзита, что помимо геополитического значения приносит стране прибыль.

В силу сокращения потребления Европой российского газа в 2009 г. объем его транзита через Беларусь сократился. Если в 2008 г. Беларусь поставила в Западную Европу 51,2 млрд м<sup>3</sup> природного газа, то в 2009 г. – 44,2 млрд м<sup>3</sup>. Транзит газа преимущественно контролируется российской стороной, при этом доходы от транзита составляют порядка USD 250 млн, что несопоставимо, например, с украинскими цифрами. Строительство Россией обходных газовых трубопроводов еще более сократит «транзитную ренту» страны. При этом все попытки белорусского правительства убедить Россию в выгоды строительства второй ветки российского газопровода «Ямал – Европа» не увенчались успехом.

Нефтяной транзит также имеет тенденцию к снижению своей значимости с точки зрения финансовых потоков. Закрытие Россией прибалтийских трубопроводов «Дружбы» и строительство новых трубопроводов (БТС-2) снижают важность белорусского направления. При этом наличие конкурентных способов поставки нефти (например железнодорожным транспортом) делает крайне затруднительными возможности существенного роста тарифа на транзит.

Объем транспортировки нефти по магистральным трубопроводам Беларуси в 2009 г. составил 89,6 млн тонн и увеличился по сравнению с 2008 г. на 5,3%. Перекачку нефти обеспечивают РУП «Гомельтранснефть «Дружба» и Новополоцкое предприятие по транспорту нефти «Дружба». В 2008 г. эти предприятия попали в трехлетнюю программу приватизации правительства — их акционирование предполагается в 2010 г.

Особо следует подчеркнуть возрастающую роль страны в транзите электроэнергии – российской и, возможно, украинской – в страны Балтии и Калининград после закрытия в 2010 г. Игналинской АЭС в Литве. Этим можно объяснить возникший в начале 2010 г. конфликт с Россией, когда Беларусь потребовала значительного роста транзитных ставок.

## 3. РОЛЬ СТОИМОСТИ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ

Долгое время в силу определенных геополитических, исторических и прочих условий Беларусь получала энергоносители из России по относительно низким ценам, что имело определенные экономические последствия, как положительные, так и отрицательные, т.е. прямо и косвенно влияло на конкурентоспособность сектора и экономики в целом. Среди *положительных последствий* можно выделить непосредственно финансовую составляющую, а также косвенные эко-

номические эффекты – более низкие энергетические тарифы для предприятий и населения и, соответственно, более широкие возможности по поддержанию конкурентоспособности белорусской продукции и уровня жизни населения.

Кроме того, в случае нефтяного сектора речь идет о конкурентоспособности экспорта нефтепродуктов, которые на протяжении ряда лет составляли более 30% всего белорусского экспорта. Изменение условий поставки российской нефти в 2010 г. (объем беспошлинных поставок составит 6,3 млн тонн) сразу поставило под угрозу не только конкурентоспособность нефтепереработки, но и фактически ее финансовую стабильность. В силу государственного регулирования цен и высокой налоговой составляющей в цене нефтепродуктов поставки бензина на внутренний рынок убыточны и компенсировались исключительно за счет выгоды экспорта, который в случае уплаты 100% российской экспортной пошлины становится убыточным (что и подтвердил январь–февраль 2010 г.).

Если положительные эффекты иногда поддаются какому-то количественному измерению, то расчет негативных эффектов не представляется возможным. Основным *отрицательным моментом* имевших место поставок энергоносителей по более низким ценам являются затраты упущенных возможностей и отложенные реформы как в реструктуризации и приватизации всей экономики, так и энергетического сектора. Так, в случае низких тарифов в значительной степени уменьшаются стимулы к энергосбережению (имеется в виду экономическая мотивация, а не административное принуждение), инвестированию в современное энергосберегающее оборудование. В случае дешевых энергоносителей не имеет смысла реформа энергетического сектора (реструктуризация и привлечение средств частных инвесторов), поскольку сектор в состоянии функционировать и без нее. Что более важно – наличие значительных валютных доходов на долгие годы затормозило общее реформирование экономики. Остановились акционирование и приватизация в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. Росли бюджетные расходы на субсидирование различных отраслей экономики и общий объем перераспределяемых через бюджет средств; ЖКХ и сельское хозяйство превратились в хронических должников и неэффективных собственников, поскольку нефтепереработка стала для них (и не только для них) донором, компенсирующим их неэффективность. Росли и патерналистские ожидания населения, которое все больше уверялось в том, что рост цен на квартплату не должен превышать обещанные USD 5 в год. Через искусственно низкие тарифы на электроэнергию и газ для населения более обеспеченные слои населения (потребляющие больше ТЭР) субсидировались со стороны государства больше, чем менее обеспеченные, что также противоречит проведению эффективной социальной политики.

В данном разделе ниже будет сделана попытка оценить размер получаемых страной энергетических льгот и, соответственно, оценить масштаб цено-

вого шока, полученного страной вследствие перехода на более высокие цены на импортируемые из России нефть и газ.

### Газ

Одним из основных каналов субсидирования Беларуси Россией являются льготные цены на газ. Беларусь, потребляя в среднем 20 млрд м<sup>3</sup> газа, владеет существенным конкурентным преимуществом по сравнению с европейскими странами. Так, имея союзные отношения (и Таможенный союз с 1995 г.), Беларусь не платит России 30-процентную экспортную пошлину. Кроме того, Россия предоставляет Беларуси и другие существенные ценовые преимущества, в частности скидку с контрактной цены. В табл. 3.5 сделана попытка оценить ценовой выигрыш Беларуси от поставок российского газа в период 2004–2009 гг.

Врезка 3.1

#### **Дифференциация в расчетах выигрыша Беларуси от поставок газа в зависимости от страны и среднегодовой цены**

По расчетам российского посла в Беларуси А. Сурикова цена на газ для Беларуси в 2008 г. составила USD 126.8 за тыс. м<sup>3</sup>, а для Польши – USD 417.3 тыс. м<sup>3</sup>. То есть разница в цене газа в сравнении с Польшей составила USD 290,5 за тыс. м<sup>3</sup>. В результате сумма дотаций белорусской экономике со стороны РФ составила около USD 6,1 млрд.

Заочно полемизируя с белорусским президентом, Суриков привел следующие цифры. Когда в 2006 г. мировая цена на газ была 293 USD, Беларусь платила почти 47 USD, то есть на 247 USD меньше. В 2008 г. мировая цена газ составила 409 USD, Беларусь платила 128, то есть на 281 USD меньше.

По словам посла, скрытые преференции на разнице в ценах на энергоносители в 2006 г. принесли экономике Беларуси USD 9,4 млрд, а в 2008 г. – USD 11,5 млрд.

*Источник:* <http://www.belmarket.by/ru/24/170/1636/?tpl=93>, <http://news.tut.by/134648.html>.

Следует отметить, что все подобные расчеты в силу разных причин носят весьма приблизительный характер. Во-первых, средняя цена несколько варьируется в зависимости от страны (в закрытых для общественности долгосрочных контрактах Газпрома цены для отдельных стран Европы могут существенно отличаться). Большое значение имеют и колебания цены нефтяной корзины, к которой «привязаны» экспортные контрактные цены Газпрома. Кроме того, иногда в источниках цена на импортируемый из России газ дается с экспортной пошлиной и другими налогами, иногда – без. В табл. 3.5 используются средние экспортные цены в Европу по информации Газпрома.

Таблица 3.5

**Расчет скрытой ценовой субсидии Беларуси со стороны России по газу**

	Средне-европейская цена*	Цена для Беларуси	Ценовая дельта	Объем потребленного газа	Ценовой выигрыш, USD млрд
2004	137,7	47,8	89,9	20,0	1,7980
2005	192,4	47,8	144,6	20,0	2,8920
2006	261,9	47,8	214,1	20,0	4,2820
2007	269,4	100,0	169,4	21,0	3,5574
2008	350,0	126,8	223,2	21,0	4,6872
2009	280,0	146,0	134,0	17,6	2,2780

*Примечание.* \* включая акциз, экспортную пошлину и НДС.

*Источник:* РАО «Газпром», Белстат, собственные расчеты автора.

В среднем годовой выигрыш страны за последние шесть лет составляет USD 3,25 млрд. Следует отметить, что в 2009 г. Беларусь не выбрала объемы законтрактованного газа на 5 млрд м<sup>3</sup>. Как результат, неявная ценовая субсидия со стороны России уменьшилась примерно на USD 700 млн (с USD 2,95 млрд до USD 2,28). Сохраняется ценовая субсидия и в 2010 г. Так, в первом квартале 2010 г. Беларусь получает газ по USD 169 за тыс. м<sup>3</sup>, а Украина – по USD 304.

За шесть анализируемых лет неявная субсидия Беларуси со стороны России составила USD 19,5 млрд. Эти деньги не были накоплены в каком-то фонде или инвестированы в модернизацию газотранспортной системы. Фактически вся ценовая субсидия пошла на поддержание энергетических тарифов на относительно низком уровне и косвенную поддержку белорусской электроэнергетики, промышленности и населения.

*Нефть*

Вторым не столь дискутируемым в середине 2000-х гг., но очень важным каналом скрытого дотирования белорусской экономики со стороны России являлась возможность импортировать нефть без уплаты экспортной пошлины. В среднем за год Беларусь получала около USD 3 млрд выигрыша. Теоретически Беларусь была обязана возвращать России экспортные пошлины на нефтепродукты. Однако фактически страна почти ничего не платила, что и вынудило Россию в начале 2007 г. ввести специальную пошлину для Беларуси (врезка 3.2). Поэтому фактический объем субсидирования может быть немного меньше полученного расчетным путем, но незначительно (табл. 3.6).

## Врезка 3.2

**Белорусско-российский нефтяной конфликт 2007 г.**

Долгое время Беларусь, получая нефть по более низким ценам и оставляя у себя разницу между высокими мировыми ценами и низкими внутренними российскими ценами на нефть, получала значительные доходы. Российская сторона настаивала на унификации таможенных пошлин. Противоречия выросли в конфликт в начале 2007 г., когда российские власти ввели пошлину на экспорт нефти в Беларусь. Вопрос о справедливом разделе этой пошлины между двумя союзными государствами не был решен, и концерн «Белнефтехим» приостановил контракты с российскими компаниями на поставку нефти в страну в 2007 г. 3 января Беларусь ввела собственную пошлину на транспортировку нефти в размере USD 45. В ночь с 7 на 8 января по приказу «Белнефтехима» были прекращены поставки нефти в Европу по трубопроводу «Дружба». Вслед за этим российская «Транснефть» обвинила белорусскую сторону в незаконном отборе нефти, предназначенной для европейских потребителей. 10 января Беларусь отменила транзитные пошлины, а в ночь с 10 на 11 возобновила транспортировку нефти в Европу.

После этого было подписано соглашение об условиях поставки российской нефти в Беларусь. Россия снизила для Беларуси размер вывозной таможенной пошлины на сырую нефть со USD 180 (действующей для всех других стран) до USD 53 (29,3% от общей экспортной пошлины; в 2009 г. коэффициент будет равняться 0,356). Соглашение регламентирует и раздел пошлины на экспорт светлых нефтепродуктов из Беларуси. В 2007 г. 70% пошлины было передано России, в 2008 г. – 80%, в 2009 г. – 85%.

Таблица 3.6

**Расчет скрытой ценовой субсидии Беларуси со стороны России по нефти**

	Рын. цена на нефть, USD/т	Росс. экспортная пошл., USD/т	Цена нефти без пош.-лины (2-3)	К-т спец. рос. эксп. пошл.	Росс. спец. эксп. пошл. (3*5)	Цена импорта с пошл. (4+6)	Физич. объем импорта, млн т	Факт. объем импорта, USD млрд (7*8)	Ипотет. рын. объем импорта, USD млрд (2*8)	Ценовой выигрыш, USD млрд (10-9)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2004	274,92	89,3	180,0	0,000	0,0	180	16,074	2,893	4,4190	1,527
2005	365,29	148,0	218,0	0,000	0,0	218	19,238	4,193	7,0275	2,833
2006	438,73	195,7	268,0	0,000	0,0	268	20,900	5,607	9,1720	3,564
2007	503,20	237,7	265,6	0,293	69,6	361	20,000	7,234	10,083	2,848
2008	691,80	360,2	331,6	0,335	120,7	442	21,500	9,492	14,847	5,355
2009	440,60	197,0	243,7	0,356	70,1	348	21,500	7,482	9,4370	1,955

Источник: собственные расчеты.

Согласно расчетам, при импорте нефти за шесть лет Беларусь получила скрытых субсидий примерно в размере USD 18,2 млрд. Эти субсидии сохраняются и в 2010 г., поскольку беспроцентно поставляется 6,3 млн тонн нефти, что приносит стране дополнительно около USD 1,6 млрд.

Таким образом, можно сказать, что итоговая скрытая ценовая субсидия вследствие льготных поставок нефти и газа, которую можно рассматривать как некое особое конкурентное преимущество Беларуси, за шесть лет составила USD 37,7 млрд. Конечно, эту цифру нельзя рассматривать как прямое субсидирование Россией Беларуси, поскольку у стран особые экономические и политические отношения; Беларусь также оказывает России особые услуги, которые могут иметь денежный эквивалент (например, в военной сфере). Однако целью данной работы является приблизительная оценка получаемых страной конкурентных преимуществ (или финансовых потерь), и в этом плане такая оценка представляется корректной.

## **4. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **4.1. Энергоэффективность белорусской экономики: международные критерии**

Основная проблема большинства стран бывшего СССР – значительная энергетическая неэффективность. Страны СНГ характеризуются относительно невысоким уровнем потребления энергии (на душу населения по сравнению со странами ОЭСР) и низкой эффективностью ее использования. За тот же уровень использования ресурсов первичной энергии страны ОЭСР производят в несколько раз больше добавленной стоимости, чем страны СНГ. В то же время можно отметить общую позитивную тенденцию, характерную для всех стран СНГ по улучшению ситуации с энергоэффективностью, и в первую очередь в странах-импортерах, поскольку постепенный рост цен на поставляемые ТЭР является лучшим стимулом к энергосбережению.

Следует отметить, что за последние 20 лет Беларусь достигла весьма значительного прогресса – перешла из нижней группы в группу стран со средней энергоэффективностью. Среди основных причин низкой энергоэффективности в Беларуси можно выделить неэффективное теплоснабжение в крупных городах (потери в теплоцентралях достигают 30%); наличие энергоемких отраслей промышленности с устаревшим оборудованием; неэффективные генерирующие мощности на ТЭЦ (по тем же причинам); государственную тарифную политику, стимулирующую энергосбережение и пр. Еще одной системной причиной низкой энергоэффективности как экономики Беларуси, так и ее энергетического сектора является отсутствие структурных реформ, не позволяющих

провести реструктуризацию и привлечь средства частных инвесторов; скорее наоборот, большинство решений о производстве, инвестициях, сбытовой политике принимаются «сверху», без учета интересов и возможностей конкретных предприятий; доминируют план и административный ресурс.

Динамика общего потребления первичных энергоресурсов в Беларуси и некоторых других странах СНГ приведена в табл. 3.7. Она показывает, что идет постепенный рост потребления ТЭР на душу населения, однако уровень потребления все еще ниже, чем в среднем по ОЭСР, например по Беларуси он составляет 62% от среднего уровня развитых стран.

Таблица 3.7

### Общее потребление первичных энергоресурсов на душу населения и ВВП

	Потребление ТЭР на душу населения, тут						Потребление ТЭР на номинальный ВВП (тут на тыс. USD в ценах 2000 г.)					
	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2001	2002	2003	2004	2005	2007
Беларусь	2,45	2,50	2,61	2,73	2,72	3,89	1,64	1,19	1,73	1,61	1,46	1,29
Казахстан	2,71	3,12	3,35	3,66	3,66	4,29	1,58	1,62	2,00	2,01	2,01	1,84
Кыргызстан	0,45	0,51	0,53	0,55	0,56	0,56	1,08	1,11	1,73	1,68	1,70	1,58
Молдова	0,74	0,70	0,77	0,80	0,85	0,88	1,08	1,70	2,09	2,01	1,97	1,71
Украина	2,88	2,68	2,74	2,96	2,96	2,96	2,93	2,62	3,37	3,19	3,17	2,63
Россия	4,29	4,29	4,46	4,46	4,52	4,75	1,65	1,32	2,09	1,95	1,85	1,65
Китай	0,90	0,97	1,10	1,25	1,32	1,48	0,90	0,90	0,92	0,85	0,83	0,75
Мир	1,64	1,65	1,69	1,77	1,78	1,82	0,29	0,29	0,32	0,32	0,32	0,30
ОЭСР	4,68	4,67	4,67	4,73	4,74	4,64	0,19	0,19	0,20	0,20	0,20	0,18

*Примечание.* Общее потребление ТЭР (Total primary energy supply (TPES)) – это сумма внутреннего производства и импорта минус экспорт и изменение запасов; тут – тонн условного топлива (toe – ton of oil equivalent).

*Источник:* IEA, Key World Energy Statistics, 2003–2009.

Однако ситуация меняется, если рассматривать общее потребление первичной энергии на единицу ВВП. Здесь ситуация в Беларуси лучше, чем у наших соседей по СНГ. Следует отметить, что все страны СНГ характеризуются низкой энергоэффективностью в сравнении со странами ОЭСР, если при расчете ВВП использовать рыночный курс. Например, потребление ТЭР на душу населения в России близко к уровню ОЭСР, но потребление ТЭР на единицу ВВП примерно в десять раз выше. В Беларуси ситуация несколько лучше (отставание в 7,2 раза). Отношение общего потребления энергии к ВВП в Беларуси снижается: с 1,64 в 2001 г. до 1,29 в 2007 г. благодаря принимаемым правительством усилиям. В то же время, энергосбережение в мире и особенно в развитых странах тоже не стоит на месте. Соответственно, если сравнивать уровень Беларуси и сред-

ний уровень в странах ОЭСР, то на протяжении ряда лет практически не заметно прогресса (в 2001 г. разрыв с ними составлял 8 раз, в 2005 г. – 7,3 раза).

Ситуация с энергоэффективностью значительно меняется в лучшую сторону, если интенсивность использования ТЭР рассчитывается не по рыночному курсу ВВП, а по ВВП в ППС (табл. 3.8). Тем не менее эффективность использования ТЭР в Беларуси и в этом случае ниже уровня развитых стран (примерно в два раза). Например, в 2007 г. в Беларуси этот показатель составил 0,34 тут на USD 1000, в то время как в Литве – 0,18, Латвии – 0,13, Польше – 0,18, Германии – 0,14. Следует отметить, что методология расчета ППС имеет ряд недостатков, завышающих расчетный ВВП. Следовательно, реальный прогресс в этом случае может быть завышен. Соответственно, можно сказать, что Беларусь отстает от развитых стран где-то в диапазоне между 2 и 7 разами.

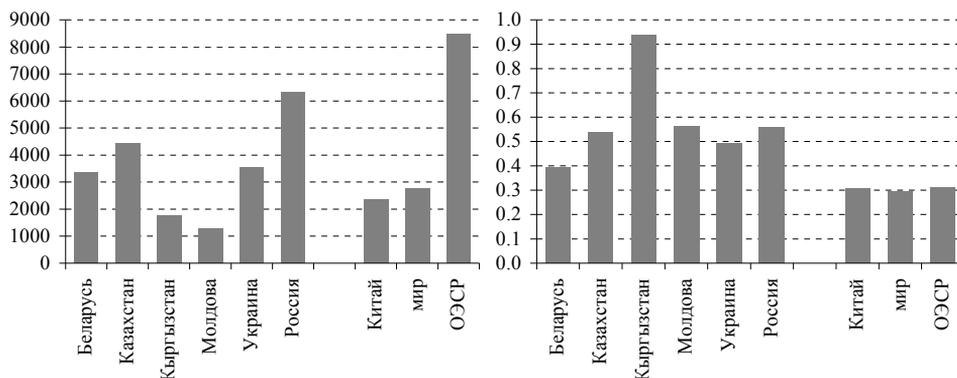
Еще одним способом, позволяющим оценить эффективность потребления ТЭР, является сравнение потребления электроэнергии. Потребление электроэнергии на душу населения в странах СНГ не сильно отличается от среднего по миру, но в сравнении со странами Европы оно в 3–4 раза ниже. Беларусь потребляет значительное количество электроэнергии в силу высокого уровня индустриализации и наличия крупных предприятий – потребителей электроэнергии. В то же время высокий уровень потребления электроэнергии также может означать низкую энергоэффективность. Рисунок 3.3 показывает, что количество электроэнергии, необходимой для производства 1 USD ВВП в странах СНГ выше, чем в странах ОЭСР и мире в целом. В Беларуси в 2007 г. оно составило 0,395 кВт·ч на 1 USD 2000 г. (по ППС). Следует отметить наличие позитивного тренда: в 2002 г. оно составляло 0,51 кВт·ч, в 2003 г. – 0,46, в 2005 г. – 0,39 кВт·ч.

Таблица 3.8

### Общее потребление первичных энергоресурсов на единицу ВВП по ППС

	Потребление ТЭР на ВВП по ППС (тут на USD 1000 (ППС))					
	2001	2002	2003	2004	2005	2007
<i>Беларусь</i>	0,35	0,51	0,46	0,43	0,39	0,34
Казахстан	0,47	0,62	0,53	0,53	0,53	0,52
Кыргызстан	0,18	0,36	0,32	0,31	0,32	0,29
Молдова	0,34	0,49	0,54	0,50	0,45	0,39
Украина	0,72	0,62	0,53	0,50	0,50	0,41
Россия	0,67	0,59	0,51	0,49	0,47	0,42
Китай	0,24	0,23	0,23	0,23	0,22	0,19
Мир	0,24	0,24	0,21	0,21	0,21	0,20
OECD	0,22	0,21	0,19	0,19	0,18	0,17

Источник: IEA, Key World Energy Statistics, 2003–2009.



Источник: IEA, Key World Energy Statistics, 2009.

**Рис. 3.3. Потребление электроэнергии на душу населения, 2007 (МкВт·ч на душу населения) – левая панель и потребление электроэнергии на единицу ВВП (по ППС), 2007 (кВт·ч на 1 USD 2000 г.) – правая панель**

Таким образом, энергоэффективность белорусской экономики остается недостаточно высокой. Однако рост цен на импортируемые ТЭР и неизбежное повышение их в будущем явились хорошим катализатором для перемен и инвестирования в программы энергосбережения. По мнению специалистов Всемирного банка, инвестиции в энергосбережение позволяют добиться сразу трех целей при минимальных затратах: снизить выбросы парниковых газов в атмосферу, повысить энергетическую безопасность объекта и внести вклад в устойчивый экономический рост. Соответственно, меры в области энергосбережения следует рассматривать как энергетический ресурс, ничем не уступающий добываемым природным ресурсам и даже превосходящий таковые.

Ниже рассматривается государственная политика в Беларуси в области энергосбережения.

## 4.2. Энергоэффективность белорусской экономики: анализ государственных программ

### 4.2.1. Республиканская программа энергосбережения на 2001–2005 гг.: основные направления и результаты

Как было отмечено выше, правительство страны правильно и своевременно стало поднимать вопросы энергетической эффективности и ставить задачи по ее улучшению. Еще в 1993 г. был образован Комитет по энергосбережению, которому было поручено разработать и реализовать государственную стратегию улучшения энергосбережения. Этот Комитет позже был преобразован в Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стан-

дартизации Республики Беларусь. Правительство стало разрабатывать пятилетние программы по энергосбережению, а также реализовывать ряд других инициатив, в том числе образовательных, информационных. Государственная политика в области энергосбережения подкреплялась соответствующим финансированием – суммы финансирования мероприятий по повышению энергоэффективности были увеличены с USD 47,7 млн в 1996 г. до USD 1213,9 млн в 2008 г.

Первым документом стала Национальная программа экономии энергоресурсов на период до 2000 г., утвержденная в 1996 г. Но более системным документом стала вторая Республиканская программа энергосбережения на 2001–2005 гг.<sup>8</sup>

Правительством была поставлена концептуальная задача обеспечить планируемый прирост ВВП без увеличения потребления ТЭР, т.е. снизить энергоемкость ВВП в 2005 г. относительно 2000 г. на 15,1–18,7% при темпах роста ВВП за этот же период на 118–123%. Фактически ВВП в 2005 г. по сравнению с 2000 г. вырос на 43,3%, при этом валовое потребление ТЭР увеличилось только на 7,3%. По плану экономия ТЭР в 2005 г. по сравнению с 2000 г. за счет снижения энергоемкости ВВП была оценена на уровне 6,1–8,0 млн тут, фактически она составила 10,5 млн тут.

В 2001–2005 гг. ежегодно формировались и реализовывались региональные и отраслевые программы энергосбережения. В результате их выполнения внедрены энергоэффективные технологии, основное и вспомогательное энергосберегающее оборудование, эффективные теплообменники, регулируемые электроприводы, установлены системы автоматического регулирования потребления ТЭР, осуществлялась передача нагрузок на ТЭЦ от котельных организаций, замена неэкономичных котлов и другого оборудования на более эффективное, перевод котлов на местные виды топлива и горючие отходы производства и т.д.

Финансирование энергосберегающих мероприятий осуществлялось в рамках перечня энергосберегающих мероприятий республиканского значения, региональных и отраслевых программ энергосбережения. Общий объем финансирования за 2001–2005 гг. составил USD 1188,5 млн. Основными источниками финансирования были собственные средства предприятий – 44,7%, средства инновационного фонда Минэнерго, направляемые на цели энергосбережения, – 14,9%, отраслевые инновационные фонды – 24,3%, средства республиканского и местных бюджетов – 13,0%, кредиты, займы и другие привлеченные ресурсы – 3,1%.

Следует отметить, что вследствие стремления увеличить КПД крупных белорусских ТЭЦ и снизить выбросы углекислого газа в 2001–2005 гг. доля природного газа в валовом потреблении ТЭР выросла с 57,7 до 63,3%. Кроме

<sup>8</sup> Одобрена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2001 г. № 56.

того, в 2005 г. резко снизилось количество импортируемой электроэнергии, ее доля в валовом потреблении ТЭР в 2000 г. составляла 5,8%, в 2005 г. – 3,1%. Энергоемкость ВВП за пять лет снизилась на 25,3%.

#### 4.2.2. Республиканская программа энергосбережения на 2006–2010 гг.

Третья Республиканская программа энергосбережения появилась в 2006 г<sup>9</sup>. Необходимость ее принятия была обусловлена старыми проблемами – высокой долей импортируемых ТЭР (85%) и высокой энергоемкостью выпускаемой продукции. Кроме того, до ее появления в стране уже была создана целая нормативная база из программ и концепций (врезка 3.3).

На 2006–2010 гг. правительством была поставлена задача добиться снижения энергоемкости ВВП не менее чем на 31% при темпах роста ВВП 156%. По плану экономия ТЭР в 2006–2010 гг. должна составить 9,14–9,87 млн тут (табл. 3.9).

Врезка 3.3

#### **Базовые документы для разработки второй Республиканской программы энергосбережения**

- Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь (Указ Президента Республики Беларусь от 17 сентября 2007 г. № 433)
- Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства»
- Государственная комплексная программа модернизации основных производственных фондов Белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов на период до 2011 г. (Указ Президента Республики Беларусь от 15 ноября 2007 г. № 575);
- Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. (Указ Президента Республики Беларусь от 12 июня 2006 г. № 384);
- Целевая программа обеспечения в республике не менее 25-процентного объема производства электрической и тепловой энергии за счет использования местных видов топлива и альтернативных источников энергии на период до 2012 г. (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 декабря 2004 г. № 1680);
- Основные направления энергетической политики Республики Беларусь на 2001–2005 гг. и на период до 2015 г. (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 2000 г. № 1667).

<sup>9</sup> Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 февраля 2006 г. № 137.

Таблица 3.9

**Прогнозные показатели экономического развития республики  
в 2006–2010 гг.**

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2006– 2010
					прогноз	
Темпы роста ВВП, %	109,9	107– 108,5	108,5– 109	108,0– 109,0	108,5– 110,0	146,0– 156,0
Валовое потребление ТЭР, млн тут	39,03	39,0	38,9– 39,1	38,6– 39,2	38,8– 39,9	--
Экономия ТЭР, млн тут	1,69	1,82	1,76– 1,94	1,88– 2,14	1,99– 2,27	9,14– 9,87
Увеличение использования местных видов топлива к предыдущему году, тыс. тут	296,2	308,4	401,0	382,2	462,4	1850,2
Снижение энергоёмкости ВВП, %	4,3	7–8	7–8	7–8	7–8	31

*Источник:* Республиканская программа энергосбережения на 2006–2010 гг.

Добиться такой значительной экономии предполагается с помощью организационно-экономических и технических мероприятий. Среди основных организационно-экономических направлений в Программе отмечено:

- принятие Закона Республики Беларусь «Об использовании нетрадиционных и возобновляемых источников энергии»,
- совершенствование нормативной правовой базы в сфере производства и использования местных видов топлива;
- развитие новых рыночных механизмов финансирования энергосбережения в государственном секторе;
- совершенствование государственной экспертизы энергетической эффективности развития отраслей экономики и проектных решений,
- сертификация продукции по энергоёмкости и энергопотреблению;
- увеличение доли финансирования энергосберегающих мероприятий из средств инновационных фондов на возвратной основе;
- создание условий для расширения использования банковских кредитов для реализации энергоэффективных инновационных проектов;
- внедрение повсеместного институционального и персонального стимулирования энергосбережения в организациях, финансируемых из бюджета, и в иных государственных организациях;
- создание экономических и институциональных условий для снижения сроков окупаемости нетрадиционных и возобновляемых источников энергии для их последующего масштабного внедрения и др.

Конкретные мероприятия по энергосбережению включаются в долго- и краткосрочные отраслевые программы энергосбережения, которые разрабатываются, согласовываются и утверждаются в установленном порядке Департаментом по энергоэффективности Госстандарта.

Согласно Программе, основными источниками финансирования энергоэффективных проектов будут, как и в предыдущей Программе, собственные средства организаций (50%). Финансирование в виде долевого участия за счет средств республиканского и местных бюджетов (15%), инновационных фондов республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных правительству Республики Беларусь (20%), будет оказываться организациям социальной и бюджетной сферы и организациям, внедряющим эффективные мероприятия по приоритетным направлениям энергосбережения. Внедрение мероприятий по повышению эффективности использования ТЭР и увеличению доли использования местных видов топлива потребует на период 2006–2010 гг. финансирования в объеме, эквивалентном USD 5,20–5,85 млрд. При этом кредиты, займы и другие привлеченные средства составят 10% от всего объема финансирования.

#### *4.2.3. Меры по повышению эффективности использования топливно-энергетических ресурсов на период до 2012 г.*

В конце февраля 2010 г. правительство страны приняло еще один документ, направленный на повышение эффективности использования ТЭР в стране<sup>10</sup>. Документ принят в целях реализации Директивы президента №3 об экономии и бережливости. Постановлением утверждены перечни объектов в промышленности, на которых в 2010–2012 гг. должны быть внедрены энерготехнологические установки и модернизированы технологические процессы и оборудование. В Беларуси предусматривается поэтапный вывод к 2012 г. из эксплуатации светильников, используемых для освещения производственных зданий и наружного освещения, с показателями энергетической эффективности ниже установленных в государственных стандартах. В том числе в 2010 г. необходимо вывести не менее 50% таких светильников.

До 1 июня 2010 г. органам госуправления поручено разработать и утвердить по согласованию с Госстандартом планы мероприятий на 2010–2012 гг. по увеличению использования вторичных энергетических ресурсов и модернизации котельного оборудования с учетом экономической целесообразности. Должна быть подготовлена проектно-сметная документация на реконструкцию и капитальный ремонт тепловых сетей и систем теплоснабжения, индивидуальных тепловых пунктов, комплектацию этих объектов предварительно изолированными трубами. Планируется исключить ввод в эксплуата-

<sup>10</sup> Постановление Совета Министров №248 от 22 февраля 2010 г.

цию нового котельного оборудования, работающего на природном газе (кроме котельного оборудования ГПО «Белэнерго») с удельным расходом топлива на отпуск тепловой энергии в 2011 г. более 161 кг условного топлива/Гкал, в 2012 г. – более 160 кг у.т./Гкал.

Органы госуправления совместно с Госстандартом обеспечат разработку и введение в действие с 1 января 2011 г. государственных стандартов, устанавливающих нормативы расхода ТЭР на производство тракторов, автомобилей, стекла и изделий из него, минеральных удобрений, автомобильных и мотоциклетных шин, переработку нефти и газового конденсата, транспортировку нефти, выпуск химических волокон и нитей и другой продукции. Министерству энергетики поручено разработать и утвердить до 1 апреля по согласованию с Госстандартом программу снижения в 2010–2012 гг. потерь электроэнергии в электрических сетях. В стране будет разработана также программа строительства и импортозамещения биогазовых установок. Предусмотрена разработка и реализация множества других мероприятий по повышению энергоэффективности. Контроль за выполнением намеченных мер по повышению эффективности использования топливно-энергетических ресурсов возложен на Госстандарт Беларуси.

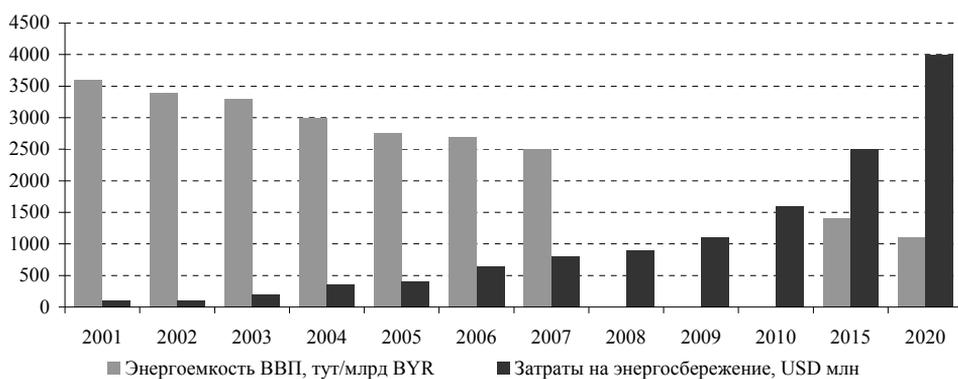
#### **4.3. Недостатки и ограничения существующей государственной политики в области энергосбережения**

Таким образом, как было отмечено выше, в результате принимаемых мер энергоёмкость ВВП страны снижается. За период 1996–2008 гг. энергопотребление в Беларуси снизилось почти на 50%. Это важный параметр роста национальной конкурентоспособности. Основным фактором данного успеха была государственная политика, направленная как на создание специализированного госоргана (Департамента по энергоэффективности Госкомитета по стандартизации), так и на значительное финансирование соответствующих программ.

В 2010 г. на проведение энергосберегающих мероприятий в стране планируется направить USD 1,366 млрд. В результате будет получена экономия 2,21 млн тут. Для сравнения: в 2006 г. на энергосбережение было направлено USD 600 млн, в 2009-м – более USD 1 млрд. Важно и то, что изменилась структура финансирования энергосберегающих мероприятий. Если еще в 2001 году здесь более половины приходилось на бюджетные средства, то в 2009 г. 47,6% составили собственные средства предприятий, а целевые бюджетные средства – 3,5%, средства республиканских и местных бюджетов – 19,3%, другие источники финансирования (кредиты) – более 23%.

Однако, несмотря на предпринимаемые меры, энергоэффективность Беларуси по-прежнему превышает показатели западных стран. При этом прогресс в

ее снижении постепенно снижается. Так, при задании снижения энергопотребления в 2009 г. на 8%, оно снижено лишь на 5%<sup>11</sup>. Это происходит в силу нехватки средств, преобладания административного ресурса, а также уменьшающейся отдачи от масштаба (для достижения эффекта нужны все более значительные инвестиции, см. рис. 3.4). Например, уже в 2005 г. затраты на экономию 1 тут увеличились со USD 100 в 2001 г. до USD 461, поскольку в предшествующие годы были реализованы преимущественно малозатратные быстрокупаемые мероприятия и организационно-экономические меры<sup>12</sup>. По данным Леонида Шенца, директора Департамента по энергоэффективности, в 2009 г. для достижения такого же эффекта необходимо было вложить уже USD 726.



Источник: А. Михалевич «Энергетическая безопасность Республики Беларусь: компоненты, вызовы и угрозы», [http://nmnby.eu/pub/0911/energy\\_security.pdf](http://nmnby.eu/pub/0911/energy_security.pdf).

**Рис. 3.4. Снижение энергоёмкости ВВП и затраты на энергосбережение в Беларуси**

Потенциал малобюджетных мер исчерпан, поэтому затраты на политику по росту энергоэффективности растут и будут расти в дальнейшем.

Решение данной проблемы невозможно без реформы всего энергетического сектора и сектора ЖКХ, что пока не стоит в повестке реформ правительства.

Таким образом, Госпрограмма верно и комплексно пытается ответить на современные угрозы и вызовы, но ее выполнение сталкивается с *одним системным минусом* – нехваткой средств. Перевод «всего, чего можно» на местные виды топлива, модернизация оборудования всей энергосистемы, реконструкция действующих и строительство новых подземных хранилищ газа и нефтепродуктов, обзаведение собственной АЭС дорого стоит. 13 сен-

<sup>11</sup> <http://energoeffekt.gov.by/pokaz/jannov2009.asp>.

<sup>12</sup> Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 февраля 2006 г. № 137 «О Республиканской программе энергосбережения на 2006–2010 гг.»

тября 2008 г. начальник главного управления инвестиционного развития Министерства энергетики Владимир Бобров огласил порядок затрат: до 2020 г. необходимо вложить порядка USD 31 млрд. Около USD 19,1 млрд планируется инвестировать в саму энергосистему плюс USD 12 млрд уйдет на меры по энергосбережению. Таких денег в стране нет.

Анализ существующей нормативно-правовой базы в сфере энергосбережения показывает, что в Беларуси такая база развита в достаточно полном объеме. Не вызывает сомнений постановка приоритетов, целей и задач в области энергосбережения, а также их реализация. В то же время, на наш взгляд, государственная политика в области энергосбережения имеет и ряд недостатков, которые существенно ограничивают ее потенциал. Эти ограничения станут еще более заметными в 2012–2017 гг.:

1. Преимущественно административный характер политики: все задания и параметры (включая финансирование) утверждаются и доводятся «сверху», микроуровень характеризуется низкой инициативой, возможностями, гибкостью;
2. Снижающаяся отдача от реализуемых мероприятий в силу «эффекта масштаба»: для получения значимого эффекта требуются все более значительные средства, которых в силу ухудшения экономической ситуации в стране (у предприятий и бюджета) становится все меньше и меньше;
3. Финансирование значительного количества мероприятий по энергосбережению силами самих энергетических предприятий (за счет собственных средств), в то время как цены (тарифы) на их продукцию в значительной степени регулируются государством, оставляя небольшое пространство для аккумулирования ими дополнительных средств;
4. Низкая доля заемных средств и средств по программам технической помощи, которые могут играть существенную роль в модернизации энергетики и ЖКХ (в первую очередь в сфере уменьшения теплопотерь);
5. Недостаточная разработка законодательства в плане расширения возможностей по привлечению средств технической помощи, в первую очередь, отсутствие Закона о частно-государственном партнерстве (ЧПГ);
6. Недостаточное экономическое стимулирование производства и использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии;
7. Низкие энергетические тарифы для населения, не покрывающие издержки энергетических предприятий и ограничивающие рыночную мотивацию домашних хозяйств по энергосбережению;
8. Отсутствие комплексной программы реформирования энергетического сектора и сектора ЖКХ;
9. Механизмы проведения государственной экспертизы энергетической эффективности проектных решений (монополизм, ведомственный подход, непрозрачность и пр.).

Часть из этих ограничений, имеющих отношение к конкурентоспособности энергетического сектора, будет рассмотрена в следующей главе.

## 5. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕКТОРА

### 5.1. Высокий износ ОПФ и недостаток инвестиций

Следует отметить, что актуальность тех или иных проблем, снижающих эффективность и конкурентоспособность предприятий сектора, может быть разной в разных подотраслях сектора. Например, нефтехимический сектор (нефтепереработка) в течение ряда лет получал значительное государственное финансирование для модернизации<sup>13</sup>, что связано с его значимостью для бюджета и платежного баланса страны (НПЗ вошли в Государственную программу инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг.<sup>14</sup>). Кроме того, сектор был акционирован и частично приватизирован (НПЗ «Нафтан» акционирован, но не приватизирован), т.е. теоретически готов к привлечению большего объема частных инвестиций. Белорусские НПЗ также имеют потери от государственной политики по регулированию цен (в условиях значительной доли налогов в цене), однако потери от работы на внутренний рынок НПЗ компенсировали выгодностью экспорта (по крайней мере, до 2010 г.).

Состояние газового сектора с точки зрения реализации структурных реформ и возможности привлечения инвестиций для модернизации также несколько противоречиво. До 2005 г. более 70% капитальных вложений «Белтрансгаза» шли по статье «новое строительство» (что обуславливалось реализацией государственной программы по газификации страны). В результате предприятие имело возможность только 15% всех инвестиций направлять непосредственно на реконструкцию и техническое перевооружение. В то же время на большинство активов основной срок службы превышает 30 лет. Вхождение в ОАО «Белтрансгаз» российского собственника («Газпрома») создало предпосылки для пересмотра инвестиционной политики предприятия. Кроме того, принимая во внимание стратегическую важность данного предприятия, оно имеет лучшее финансирование и большую гибкость в отстаивании своих интересов.

Однако на практике это не всегда так. Так, несмотря на все протесты российского акционера, наценка БТГ для нивелирования роста цен на газ для конечных потребителей в 2007–2008 гг. была значительно сокращена,

<sup>13</sup> <http://www.naftan.by/ru/develop.aspx>, [http://www.government.by/ru/rus\\_news07022008.html](http://www.government.by/ru/rus_news07022008.html), [http://www.gomel-region.gov.by/ru/bottom\\_menu/news/archive?date=30\\_07\\_2009&page=1&ns\\_id=14079](http://www.gomel-region.gov.by/ru/bottom_menu/news/archive?date=30_07_2009&page=1&ns_id=14079).

<sup>14</sup> [http://www.government.by/ru/rus\\_gdoc\\_prog21122007.html](http://www.government.by/ru/rus_gdoc_prog21122007.html).

и только после тяжелых переговоров ее удалось вернуть на уровень 2006 г. Кроме того, до 2006 г. отчисления в инновационный фонд Министерства энергетики Беларуси составляли 0,25% от выручки. В 2007 г. Министерство энергетики Беларуси увеличило отчисления до 8,1%, а в 2008 г. – до 19%. Исходя из ставки отчислений 19% «Белтрансгаз» должен был в 2008 г. перечислить USD 70 млн в инновационный фонд Минэнерго, который в целом по доходам планировалось сформировать в размере чуть более USD 100 млн. Это вызвало резкое недовольство российских акционеров, поскольку «Белтрансгаз» фактически стал почти убыточным предприятием (с рентабельностью около 1%), и со второй половины 2008 г. отчисления опять сократили до 8,1%<sup>15</sup>). При этом все дальнейшие попытки снизить или отказаться от такого перечисления пока не увенчались успехом. В то же время «Белтрансгаз» имеет обширную инвестиционную программу, касающуюся как непосредственно магистральных трубопроводов, так и хранилищ. Однако в условиях минимальной надбавки на свои услуги по транспортировке газа внутри страны и значительных налоговых и неналоговых отчислений предприятие вряд ли сможет ее профинансировать в необходимом размере (предполагаемые инвестиции должны составить порядка USD 1,0–1,5 млрд)<sup>16</sup>.

Еще хуже ситуация с предприятиями ПО «Белтопгаз»: как сами предприятия, так и газовая инфраструктура (трубопроводы) нуждаются в значительном обновлении, в то время как существующая политика регулирования тарифов на услуги газотранспортных предприятий не позволяет предприятиям аккумулировать значительные собственные средства. Нет необходимого финансирования и со стороны республиканского бюджета или инновационного фонда Минэнерго. В то же время предприятия ПО «Белтопгаз» являются преимущественно государственными, а значит, не имеют возможности привлекать средства частных инвесторов.

Наиболее серьезные проблемы, на наш взгляд, имеет электроэнергетический сектор – как в силу его значимости для экономической и энергетической безопасности страны (производство почти 100% электроэнергии и 50% теплоэнергии), так и наибольшей зарегулированности и полного отсутствия рыночных реформ. Самой главной проблемой электроэнергетического сектора, непосредственно влияющей на его конкурентоспособность, является высокий износ основных производственных фондов (ОПФ), использование устаревших технологий и необходимость модернизации. Модернизация ОПФ

<sup>15</sup> <http://www.infobaza.by/industry/1156.html>, <http://www.expert.ru/news/2008/04/01/beltransgaz-otchislenia/>.

<sup>16</sup> Инвестиционная программа ОАО «Белтрансгаз» на период 2009–2012 годов включает в себя более 200 объектов. В ее рамках планируется произвести строительство, реконструкцию и модернизацию более чем 800 км газопроводов, 150 ГРС и ГИС, около 1000 км линий связи и телемеханики, реконструкцию компрессорных станций «Оршанская» и «Несвижская». <http://www.btg.by/proizvodstvo/razvitie/>.

энергосистемы крайне необходима. Износ фондов составляет почти 60%, что, согласно Концепции энергобезопасности, близко к предкритическому уровню (табл. 3.10).

Важной проблемой в электроэнергетике Беларуси является несбалансированность «портфеля» (структуры) генерирующих мощностей. На данный момент приблизительно 90% электростанций в стране работают на природном газе. Проблема усугубляется тем, что эффективность большинства белорусских генерирующих источников ниже западных стандартов<sup>17</sup>.

Таблица 3.10

## Состояние ОПФ в энергетике

Наименование индикаторов	Текущее значение	Предполагаемое значение на 2020 г.	Пороговые уровни <sup>18</sup>		Характер текущей ситуации	Предполагаемая ситуация в 2020 г.
			Н	К		
Доля ТЭС, способных работать на двух и более взаимозаменяемых видах топлива, %	96,0	64,2	80	50	Н	Н
Износ ОПФ предприятий ТЭК, %	58,9*	43	45	75	ПК	Н
Обеспеченность емкостями для хранения запасов КПП (по газу и мазуту), дней	60	120	90	30	ПК	Н
Отношение суммарной установленной мощности электростанций к максимальной фактической нагрузке в энергосистеме (резервирование), %	134,6	122,6	120	95	Н	Н
Отношение инвестиций в предприятия ТЭК к стоимости их ОПФ, %	4,8	6,0	6,0	4,0	ПК	Н

\* В 2009 г. в силу ввода в энергосистему новых мощностей износ ОПФ предприятий ТЭК составил 55%.

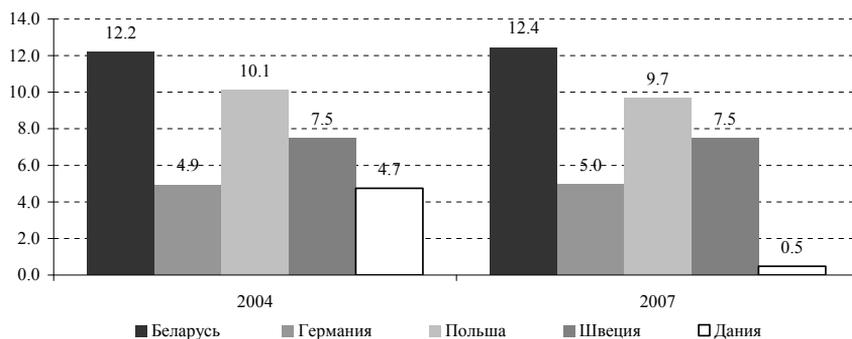
Источник: Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь.

Еще одной проблемой является низкая эффективность инфраструктуры электроэнергетического сектора. Наблюдавшееся долгие годы недоинвестиро-

<sup>17</sup> Захманн Г., Заборовский А., Джуччи Р. «Реструктуризация электроэнергетики в Беларуси: программа работ», <http://research.by/pdf/pp2008r05.pdf>.

<sup>18</sup> Для оценки уровня энергетической безопасности государства используется индикативный анализ, т.е. система оценок ситуации – индикаторов, количественно характеризующих состояние и степень угроз энергетической безопасности. Далее идет сопоставление текущих и ожидаемых значений индикаторов с некоторыми заранее определенными пороговыми (предельно допустимыми) уровнями, периодически пересматриваемыми; определение качественного состояния энергетической безопасности, которое можно характеризовать как нормальное (Н), предкритическое (ПК), критическое (К).

вание в электросети привело к значительным потерям электроэнергии и вызвало существенный рост потребностей в инвестициях. В 2004 г. в Беларуси потери электроэнергии при ее передаче и распределении достигли 12,2%, что сопоставимо с российскими или украинскими данными, но это почти в два раза больше, чем в среднем по странам ОЭСР (6,8%)<sup>19</sup>. Причём эти потери на протяжении 2005–2007 гг. хоть и незначительно, но увеличивались (см. рис. 3.5). Данных по потерям в теплосетях нет, однако по неофициальной информации самих представителей Министерства энергетики они достигают 20–30%.



Источник: US Energy Information Administration, International Energy Statistics, 2004–2008.

**Рис. 3.5. Потери при передаче и распределении электроэнергии в ряде стран (2004–2007 гг.), %**

По подсчетам самого правительства, в энергетику необходимо вложить около USD 19 млрд. Даже половины соответствующих средств нет ни в бюджете, ни у самих энергетических предприятий.

Таким образом, текущая политика управления и регулирования сектором не только не способствует улучшению ситуации с обновлением активов и производственных фондов, а, наоборот, скорее усугубляет ее.

## 5.2. Регулирование тарифов и отсутствие рыночного регулятора в отрасли

Беларусь является аутсайдером в области реализации большинства рыночных структурных реформ, и в первую очередь в области реформирования энергетического сектора. По индексу реформ ЕБРР в области электроэнергетики у Беларуси – 1, один из худших показателей среди стран ЦВЕ, отражающий факт отсутствия реформ и наличия рыночного регулятора в секторе<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> US Energy Information Administration, International Energy Statistics, 2004–2008.

<sup>20</sup> См. EBRD (2009), Transition report 2009: Transition in Crisis?

Огромной проблемой является государственное регулирование цен и тарифов. Тарифы в массе своей регулируются в сторону уменьшения, часть льготных потребителей получает их по сниженным расценкам, кроме того, например, сельское хозяйство, известно тем, что может годами задерживать платежи. В нефтепереработке убыточность работы на внутренний рынок долгое время компенсировалась прибыльностью работы на экспорт, однако и здесь имеет место вмешательство государства в ценовую политику. Более всего от тарифной политики страдает электроэнергетика, поскольку в их затратах более 90% занимает природный газ. Однако тарифы на газ зачастую растут более высокими темпами, чем тарифы на электроэнергию. Еще медленнее растут тарифы на теплоэнергию.

Проблемой является и перекрестное субсидирование тарифов населения промышленностью. Несмотря на то, что согласно экономической логике тарифы для населения должны быть выше тарифов для промышленных предприятий (поскольку выше затраты на доставку энергии), в Беларуси наблюдается обратная картина: тарифы для населения и по газу, и по электроэнергии, и по теплоэнергии ниже, чем для промышленных и прочих потребителей.

Врезка 3.4

#### **Политика по ликвидации перекрестного субсидирования**

В 1998–2001 гг. тарифы для населения искусственно сдерживались за счет более высоких тарифов для промышленных предприятий (население оплачивало лишь 8–20% от реальных затрат предприятий). В итоге энергетические предприятия не имели средств на свое развитие, а энергия (особенно тепловая) стала такой дорогой для промышленных потребителей, что они в массовом порядке стали отказываться от услуг централизованного теплоснабжения, в результате чего нагрузка на остальные предприятия еще более увеличивалась. При этом в Беларуси, как и во всех других странах, затраты на энергообеспечение населения значительно выше, чем в случае обслуживания крупных промышленных потребителей.

В 2003–2004 гг. правительством были предприняты значительные меры по сокращению перекрестного субсидирования: так, за период 2001–2004 гг. в долларовом измерении цены для населения на газ были увеличены в 4,38 раза (с USD 13 до 57 за тыс. м<sup>3</sup>), цены на электроэнергию – в 2,75 раза (с 1,2 цента до 3,3 цента за 1 кВт·ч), на теплоэнергию – в 6,24 раза (с USD 2,1 до 13,1 за 1 Гкал.). В результате такого роста цен на энергетические тарифы перекрестное субсидирование в 2004 г. осталось только на теплоэнергию и горячую воду. Однако в дальнейшем произошел «откат» в реализации этой политики, а постепенный рост цен на импортируемый из России природный газ отбросил позиции в области ликвидации перекрестного субсидирования на восемь лет назад, ведь в настоящее время население оплачивает порядка 30% затрат на услуги ЖКХ (50% по услугам энергетического сектора).

В течение последних десяти лет правительством неоднократно поднимался вопрос сокращения и ухода от политики перекрестного субсидирования. Эта задача стояла и в Концепции ценообразования, принятой Министерством экономики в 1999 г., и в Концепции реформирования ЖКХ<sup>21</sup>, и в ряде других документов. Однако принципиальных политических решений принято не было. Более того, несмотря на ежегодный рост тарифов для населения, уровень возмещения тарифами для населения затрат на их оказание не повышается, а снижается (табл. 3.11), поскольку темпы их роста (да и то не всегда) позволяют компенсировать лишь рост цен на импортируемый из России газ. Так, в бюджете на 2009 г. было предусмотрено возмещение населением 32% затрат на оплату жилищно-коммунальных услуг. Однако установленный с 1 января 2009 г. уровень тарифов позволил компенсировать только 29% от общего объема затрат.

И в 2009 г., и в 2010 г. энергетические тарифы для населения практически стоят на месте. В результате население платит в разы меньше, чем предприятия. Так, с 1 января 2009 тарифы на природный газ для населения увеличивались на 3% на газ, используемый для приготовления пищи, и 20% – на газ, используемый для обогрева помещений (следует отметить, что в силу проведенной в январе 20-процентной девальвации в долларовом эквиваленте тарифы для населения даже несколько снизились). Тариф на газ для нужд отопления и горячего водоснабжения в отопительный период составил BYR 219 за 1000 м<sup>3</sup> (USD 77, ранее – 80); в летний период цена соответственно составила BYR 462 (USD 163, ранее – 170).

В этот же период цена на природный газ для юрлиц в долларовом эквиваленте увеличилась на 9,8% (с USD 158,67 до 174,18 за тыс. м<sup>3</sup> без НДС). В то же время Беларусь платила России USD 148. В феврале 2010 г. для юрлиц тариф был повышен на 25% — до USD 217,73 за тыс. м<sup>3</sup> (без НДС), а для населения оставлен неизменным.

Еще плачевнее ситуация с тарифами для населения в электроэнергетике. В течение 2009 г. тарифы на электроэнергию для промышленных потребителей и населения не увеличивались (хотя энергетики покупали более дорогой газ). При этом для промышленных потребителей с учетом проведенной девальвации в долларовом исчислении произошло снижение тарифов на 25% – с 9,9 американских цента за 1 кВт·ч до 7,4 цента. В 2009 г. население платило 6 американских центов за 1 кВт·ч (в 2008 г. – 8,2 цента). Рентабельность реализованной продукции в электроэнергетике в 2009 г. составила 4,5% (в 2008 г. – 6,7%).

<sup>21</sup> Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 июля 2003 г. № 943 «О концепции развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь на период до 2015 г.»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 июня 2006 г. №720 «О Программе развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь на 2006–2010 годы».

Таблица 3.11

**Возмещение тарифами затрат на оказание отдельных услуг  
ЖКХ населению, % (на 1 января каждого года)**

Уровень возмещения затрат на:	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
– электроэнергию	37,6	54,9	120,0	107,3	98,9	101,1	117,5	82,0	59,0
– теплоэнергию	17,0	34,0	75,3	50,8	41,8	36,5	37,4	46,7	40,0
– природный газ	29,6	58,4	150,8	143,8	141,1	144,2	157,5	67,0	57,0

*Источник:* IMF (2007). Republic of Belarus: Statistical Appendix, Министерство экономики Беларуси.

Кроме того, имеет место перекрестное субсидирование внутри отдельных видов энергии. Так, сжиженный газ (который потребляет преимущественно сельское население) субсидируется за счет более дорого природного, используемого городскими жителями для приготовления пищи. В результате, например, в 2006 г. уровень покрытия затрат по газу в целом составлял 96% (144% – по природному газу и 80% – по сжиженному). В электроэнергетике более дорогая электроэнергия субсидирует более дешевую теплоэнергию.

Следует отметить, что низкие тарифы и перекрестное субсидирование для населения не являются адресным видом помощи. Наоборот, от низких цен на электро- и теплоэнергию выигрывают наиболее обеспеченные группы населения (потребляющие больше электро- или теплоэнергии). Так, например, по данным Белстата в 2008 г. низшая квинтильная группа получала BYR 11,7 тыс. дотаций на оплату услуг ЖКХ, а высшая – BYR 19,5 тыс. (т.е. в 1,6 раза больше), табл. 3.12. Более того, низкие тарифы не предоставляют домашним хозяйствам достаточных стимулов к энергосбережению.

Еще одной проблемой в области тарифной политики в энергетическом секторе являются льготные цены и необходимость субсидирования отдельных групп промышленных потребителей (сельскохозяйственных, тепличных хозяйств и пр.). Министерство финансов не компенсирует в полной мере расходы энергетических предприятий по предоставлению льготных тарифов для отдельных групп населения (ветеранов войны, труда, инвалидов и пр.). Эти субсидии увеличивают издержки энергетических предприятий и покрываются более высокими тарифами для других групп потребителей. Все это в значительной мере искажает тарифную и финансовую политику предприятий энергетического сектора.

В результате такой политики собственные средства энергетических предприятий стремительно сокращаются. А ведь финансировать программы модернизации и энергосбережения они должны из собственных средств.

Таблица 3.12

**Льготы и дотации, полученные домашними хозяйствами,  
по квинтильным группам (в расчете на домохозяйство,  
сообщившее о наличии льгот и дотаций; ВУР тыс. в месяц)**

	Квинтильные (20-процентные) группы				
	низшая	вторая	третья	четвертая	высшая
Стоимость льгот и дотаций – всего	38,8	30,0	25,7	34,5	28,3
В том числе на оплату:					
– питания	45,8	39,7	29,1	30,5	23,4
– услуг общественного транспорта	5,4	6,4	6,2	8,7	7,9
– жилья и коммунальных услуг	11,7	12,7	14,7	15,4	19,5
– санаторно-курортного лечения	52,5	46,9	52,8	62,9	57,7
– лекарств	11,0	13,1	17,0	28,2	34,7
– услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и обучению детей	5,2	5,4	5,0	7,0	3,1
– других видов льгот и дотаций	3,8	4,1	5,3	9,0	7,0

Источник: Белстат.

И наконец, существующая практика ценообразования (построенная по принципу «издержки плюс») и регулирования сектора не предоставляет необходимых стимулов и возможностей по сокращению затрат самими энергетическими предприятиями. В результате возможности существенного сокращения затрат энергетических предприятий в значительной мере ограничены. Соответственно, речь идет не только о нехватке собственных средств, но и опережающем росте затрат в сравнении с выручкой энергетических предприятий, вызванных как ростом стоимости сырья и материалов, так и их растущей неэффективностью.

### 5.3. Другие проблемы сектора

Другими общими проблемами энергетического сектора являются низкая производительность труда и отсутствие стимулов для сокращения затрат на производство как в силу сложившейся практики государственного управления предприятиями, так и отсутствия реформы собственности.

Проблемой является и недостаточная открытость деятельности энергетических предприятий (например, ОАО «Белтрансгаз» является открытой публичной компанией, но практически все финансово-экономические данные

о компании являются закрытыми). Еще хуже ситуация с публичностью в ПО «Белтопгаз». В электроэнергетике вследствие вертикальной и горизонтальной интеграции невозможно объективно оценить издержки производства, передачи и распределения электроэнергии (проблема отсутствия отдельных счетов на каждый вид деятельности). Более того, непрозрачная и устаревшая система учета затрат не позволяет определить источники неэффективности в цепочке поставки электроэнергии.

Такая ситуация не способствует эффективному управлению энергетическим сектором Беларуси. Решения об инвестициях, программы сокращения издержек и т.д. основываются не на экономическом сравнении затрат, а принимаются сверху, зачастую по неясным или сомнительным критериям. Соответственно, все это снижает текущую и будущую конкурентоспособность сектора.

## **6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА: ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ**

Энергетический сектор страны состоит из предприятий электроэнергетики, газового и нефтеперерабатывающего секторов. Этот сектор играет важную роль как в экономике Беларуси (производя около 10% ВВП), так и внешней торговле (однако роль энергетического сектора во внешней торговле будет снижаться по мере уменьшения прибыльности поставок нефтепродуктов на российский рынок).

В результате поставок ТЭР по ценам ниже мировых страна, по экспертным оценкам, получила около USD 30 млрд выигрыша. Однако этот своеобразный «энергетический грант» Беларуси со стороны России не был использован должным образом для модернизации самого сектора и всей экономики, что уже в среднесрочном периоде способствовало бы росту конкурентоспособности энергетического сектора. Преимущества от очень низких цен на газ в течение 2002–2006 гг. в основном были использованы неэффективно: они не были инвестированы в улучшение инфраструктуры (сетей) или создание новых генерирующих мощностей. Чаще всего эти деньги были использованы для инвестиций в сопутствующие бизнесы (частично — социально мотивированные, например, на завершение газификации отдаленных населенных пунктов) или просто потрачены на поддержание неэффективной структуры сектора, которая не стимулирует инициативу и эффективность менеджеров. Трансфертный эффект льготных цен на импортируемые ТЭР заключается в поддержании энергетических тарифов на относительно низком уровне, в первую очередь для населения. Кроме того, в абсолютных значениях низкая цена на газ имеет своим следствием более низкую цену на вырабатываемые

из газа электро- и теплоэнергию. Это обуславливало относительно низкую эффективность использования энергии.

Белорусский энергетический сектор испытывает финансовые и экономические трудности, связанные с недостаточной реформированностью белорусской экономики, результатом чего является:

- недостаточная прозрачность финансовых потоков и некоторых платежных схем;
- перегруженность социальными обязательствами;
- недостаточная мотивация и возможности менеджмента и работников предприятий для роста эффективности;
- отсутствие элементов конкуренции;
- высокая потребность в частных инвестициях, которые существующая система не в состоянии привлечь.

Все улучшения внутри сектора (например рост платежной дисциплины, рост энергоэффективности) достигнуты с помощью административного ресурса, возможности которого далеко не бесконечны. Дальнейший рост цен на газ будет вести к последующему росту издержек и, соответственно, цен на газ, электро- и теплоэнергию для конечных потребителей. Однако эти тарифы уже сейчас (кроме населения) сопоставимы с европейскими при значительно более низкой цене на импортируемый природный газ. Только реформы, направленные на демонополизацию, коммерциализацию и акционирование сектора, а также новая регуляторная политика могут предоставить необходимые стимулы по росту эффективности и конкурентоспособности сектора и смягчить будущий рост затрат и приспособление к мировым ценам на газ.

Белорусская энергетика нуждается в масштабных инвестициях – по правительственным оценкам, более чем в USD 31 млрд. В условиях существующих тарифов финансировать такие программы модернизации сама энергетика не в состоянии. Между тем износ основных фондов в секторе достигает 60% и более. Рост цен на газ в этом и следующем году будет означать, что рост тарифов на газ, свет и тепло будет сдерживаться за счет ограничения (ликвидации) инвестиционной составляющей в тарифах. При этом неэффективность, субсидиарность и бесхозяйственность в секторе очевидна – на фоне значительно более низких цен на покупной газ тарифы на электроэнергию для предприятий почти сравнялись с европейскими.

В то же время белорусская экономика нуждается в как можно более низких ценах на газ, электро- и теплоэнергию. При этом высокая потребность в инвестициях в инфраструктуру и оборудование должна быть, хотя бы частично, профинансирована частными инвесторами, поскольку бюджетные деньги ограничены и необходимы в социальной сфере (здравоохранении, образовании и пр.). Следовательно, для газового и энергетического секторов

нужно создать перспективу устойчивого, ориентированного на прибыль, развития. Реформа сектора будет успешной тогда, когда она создаст среду, поощряющую наиболее эффективные предприятия. Определять целесообразность того или иного проекта в энергетическом секторе должен потребитель или инвестор, а не государство.

Очевидно, что реформы в секторе необходимы. Имеется огромный опыт – как стран ЦВЕ, так и многих стран СНГ. Правительству есть из чего выбирать. Топтание на месте или имитация реформ приведут только к повышению стоимости реализации реформ в будущем. Тем более что только реформы могут позволить сократить издержки в секторе (на фоне роста затрат в виде покупного газа), провести коммерциализацию и привлечь частные инвестиции для полной модернизации сектора.

Соответственно, *основные реформы в секторе*, с учетом опыта стран ЦВЕ и ОЭСР, должны быть направлены на:

- поощрение мотивации для роста эффективности сектора;
- создание привлекательных инвестиционных возможностей для частного сектора;

Поэтому *основными приоритетами реформ* в секторе могут быть:

- установление четких и устойчивых «правил игры» для инвестиционной и коммерческой деятельности;
- создание конкурентных рыночных отношений в энергетическом секторе на основе тарифов, отражающих издержки, и свободы установления договоров;
- принятие необходимых законов с целью создания рыночной среды до начала крупных частных инвестиционных проектов и приватизации предприятий энергетического сектора;
- стимулирование использования возобновляемых источников энергии как средства роста конкурентоспособности сектора, энергобезопасности предложения энергетических ресурсов и защиты окружающей среды;
- обеспечение эффективной системы социальной защиты через замену процедуры субсидирования на адресную помощь действительно нуждающимся.

Основные направления реформирования, по крайней мере в краткосрочной и среднесрочной перспективе, являются примерно одинаковыми для всего сектора, хотя есть и специфика. Ниже представлены некоторые рекомендации в области экономической политики, направленные на повышение конкурентоспособности энергетического сектора и создание условий для его устойчивого прибыльного развития.

*Нефтеперерабатывающий сектор* и его финансовое положение зависит от условий поставки нефти в страну и налоговой политики государства. Среди *основных направлений реформ* можно выделить:

- приватизацию (продажу контрольного пакета акций НПЗ «Нафтан» и части государственного пакета акций Мозырского НПЗ) на прозрачном открытом конкурсе с предъявлением скромного пакета условий инвестору;
- снижение акцизов и других налогов в цене бензина и прочих нефтепродуктов, реализуемых на внутреннем рынке;
- привлечение средств частных инвесторов на продолжение модернизации предприятий;
- расширение производственного, инвестиционного, транзитного сотрудничества с российскими нефтяными компаниями;
- акционирование и приватизацию белорусских участков нефтепроводов «Дружба» уже в 2010 г.

*Газовый сектор* страны играет важную роль в обеспечении стабильных и надежных поставок газа – стратегического сырья для белорусской электроэнергетики. Реформы в секторе начались давно, с приходом «Газпрома» на «Белтрансгаз» это предприятие получило дополнительный импульс к динамичному и прибыльному развитию. В то же время предприятия в ПО «Белтопгаз» являются в основном государственными, с низкой эффективностью, изношенными производственными активами и наличием значительного количества социальных обязательств. В качестве *основных направлений реформ в газовом секторе* можно выделить следующие:

- акционирование в системе ПО «Белтопгаз»;
- реструктуризация сектора;
- приватизация в системе ПО «Белтопгаз»;
- реструктуризация сектора, отказ от непрофильных активов;
- изменение тарифной политики (установление тарифов на уровне, покрывающем затраты, отказ от перекрестного субсидирования, увеличение инвестиционной составляющей в тарифе и пр.);
- создание независимого регулирующего органа.

На наш взгляд, *электроэнергетический сектор* является наименее реформированным и подверженным наибольшему числу рисков и угроз. Сектор не акционирован, и не существует даже концепции реформирования сектора. На сегодняшний день приватизация электрических сетей и подстанций 220 кВ и выше, электрических сетей и подстанций 0,4 – 110 кВ и т.д. запрещена в соответствии с законом<sup>22</sup>. В то же время сектор нуждается в значительных инвестициях в модернизацию (и, возможно, создание новых генерирующих мощностей). Тарифная политика в электроэнергетике является наиболее зарегулированной и искаженной. Целью реформы рынка электроэнергетики является создание эффективного и устойчивого энергетического сектора.

<sup>22</sup> Однако не ясно, насколько жестко правительство будет сохранять данные нормы, поскольку до решения о продаже «Белтрансгаза» российскому «Газпрому» в 2007 г. похожие нормы действовали и в части газотранспортной системы.

Эффективность означает наилучшее использование существующей инфраструктуры, в то время как устойчивость подразумевает, что инвестиции будут направлены на максимизацию благосостояния. Среди *основных направлений реформ* сектора можно выделить:

- стимулирование максимального привлечения средств частных инвесторов для предотвращения дальнейшего ухудшения состояния сектора электроэнергетики;
- изменение правовых условий функционирования сектора;
- реформа тарифной политики и установление тарифов на уровне, покрывающем затраты, отказ от перекрестного субсидирования, увеличение инвестиционной составляющей в тарифе и пр.);
- создание независимого регулирующего органа.

Помимо комплексной реформы энергетического сектора, на конкурентоспособность сектора (и экономики) оказывает влияние *политика энергосбережения*. Беларусь достигла определенного прогресса в области роста эффективности использования энергии, однако мы по-прежнему значительно уступаем странам ОЭСР. Как уже было отмечено выше, большинство мер носили ярко выраженный административный характер, их эффект исчерпал свой ресурс. В то же время еще одним фактором, который имеет значение и определяет ситуацию с мерами по энергосбережению, является инвестиционный климат и состояние развития частного сектора. Существующая ситуация – отсутствие структурных реформ в секторе, неадекватные затратам энергетические тарифы, хроническое недофинансирование в модернизацию – значительно ограничивает потенциал данной политики.

Всемирный банк предлагает *следующие рекомендации* для создания благоприятного инвестиционного климата, способствующего инвестициям в энергосбережение:

- создание разумного уровня налогообложения;
- принятие надлежащей законодательной базы;
- создание независимого регулятора в секторе;
- обеспечение гарантированного недискриминационного доступа участников на рынки;
- невмешательство в работу рыночных механизмов;
- отсутствие дискриминации среди инвесторов;
- принятие международных стандартов;
- соблюдение контрактных обязательств,
- стимулирование конкуренции и контроль за монополиями;
- стремление к прозрачной работе компаний в отрасли, борьба с коррупцией.

Важным направлением роста экономической эффективности и, в конечном итоге, конкурентоспособности сектора является *техническая помощь* и

*программы международного сотрудничества* Беларуси в рамках двусторонних и многосторонних проектов с международными организациями и странами. Беларусь является аутсайдером региона по объему привлекаемых средств технической помощи. В то же время сотрудничество в области энергетики – важное направление технической помощи Европейского союза, ПРООН, других фондов и организаций.

Беларусь участвует в программе «Восточное партнерство», где в рамках Энергетической платформы можно получить финансирование как на улучшение существующей энергетической инфраструктуры, так и на улучшение энергосбережения. Однако на пути интенсификации такого рода сотрудничества стоят различные факторы, имеющие не столько политический, сколько организационно-технический, институциональный характер. Среди основных препятствий – слабая нормативно-техническая база в области международного сотрудничества, чрезмерное налогообложение многих проектов технической помощи, отсутствие закона о частногосударственном партнерстве, нехватка знаний у специалистов госсектора о том, как готовить и вести подобного рода проекты и пр. Работа по совершенствованию данных институциональных ограничений также будет способствовать росту эффективности и конкурентоспособности энергетического сектора страны.

## ЛИТЕРАТУРА

Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «*Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства*».

Государственная комплексная программа модернизации основных производственных фондов Белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов на период до 2011 г.

Республиканская программа энергосбережения на 2006–2010 гг.

Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг.

Целевая программа обеспечения в республике не менее 25% объема производства электрической и тепловой энергии за счет использования местных видов топлива и альтернативных источников энергии на период до 2012 г.

Основные направления энергетической политики Республики Беларусь на 2001–2005 гг. и на период до 2015 г.

Страновой экономический меморандум «*Беларусь: окно возможностей для повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста*»: Всемирный банк, 2005.

Захманн г., Заборовский А., Джуччи Р. (2008). Реструктуризация электроэнергетики в Беларуси: программа работ. *Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ РР/05/08.*

Михалевич А. «Энергетическая безопасность Республики Беларусь: компоненты, вызовы и угрозы», [http://nmnby.eu/pub/0911/energy\\_security.pdf](http://nmnby.eu/pub/0911/energy_security.pdf).

Ракова Е. (2005–2009). *Мониторинг инфраструктуры Беларуси. Газовый и электроэнергетический сектора.* Исследовательский центр ИПМ и GET, 2005–2009.

Ракова Е. (2005). Естественные монополии: как реформировать энергетический сектор в «Беларусь: дорога в будущее. Книга для парламента» под ред. Я. Романчука и Л. Заико, 2007.

EBRD (2009). *Transition report 2009: Transition in Crisis?*

IEA, Key World Energy Statistics, 2003–2009.

IMF (2007). Republic of Belarus: Statistical Appendix

Rakova E., Shymanovich G. (2008). Energy Sector and Its Economic Importance in CIS. In: Paczynski W., Dabrowski M. (Eds.) *The Economic Aspects of the Energy Sector in CIS Countries*, prepared by CASE (Poland) for DG ECFIN.

Joskow P.L. (2007). *Lessons learned from electricity market liberalization.*

Energy Charter Secretariat (2007). *Belarus In-depth Review of the Investment Climate and Market Structure in the Energy Sector.*

EURELECTRIC & UCTE (2007). European, CIS and Mediterranean Interconnection: State of Play 2006 – 3rd SYSTINT Report. Union of the Electricity Industry (EURELECTRIC) & Union for the Co-ordination of Transmission of Electricity (UCTE).

Sioshansi F. P., Pfaffenberger W. (2006). *Electricity Market Reform – An International Perspective.* Elsevier Science 1 edition.

Sioshansi F. P. (2008). *Competitive Electricity Markets: Design, Implementation, Performance.* Elsevier Science 1 edition.

World Bank (2006). *Centralized Purchasing Arrangements: International Practices and Lessons Learned on Variations to the Single Buyer Model.*

Worldbank (2010). *Lights out? The outlook for energy in Eastern Europe and the Former Soviet Union : overview.* Worldbank, 2010.

Zachmann, G. and Zaborovskiy, A. (2008). The case for tariff differentiation in the Belarusian electricity sector. *IPM Research Center Policy Paper 04/08.*

US Energy Information Administration, International Energy Statistics, 2004–2008.

## Глава 4

# **БИЗНЕС-КЛИМАТ В БЕЛАРУСИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

Анастасия Гламбоцкая

### **1. ВВЕДЕНИЕ**

Тема конкурентоспособности начала приобретать особую популярность в последние десятилетия, когда интенсифицировались хозяйственные связи между государствами, и в особенности, когда государства начали активно конкурировать за привлечение иностранных инвестиций. В это время появился ряд рейтингов, ранжирующих страны по показателям макроэкономической и институциональной среды. В последние годы стали признавать, что конкурентоспособность создается не только на макро-, но и на микроуровне, в институциональной среде, формирующей бизнес-климат.

Транзитивные страны активно улучшают бизнес-климат с целью стимулирования роста экономики и повышения привлекательности для иностранных инвесторов. Тем не менее характеристики бизнес-климата существенно различаются в транзитивных странах. В Беларуси значимые реформы в сфере упрощения регулирования бизнеса стали проводиться лишь в последние годы. Как следствие, в стране слабо развит частный сектор, а приток инвестиций существенно ниже, чем в сравнимых экономиках региона.

В главе будет представлен анализ бизнес-среды в странах с переходной экономикой, взаимосвязи показателей бизнес-климата с рейтингами конкурентоспособности, анализ исследований бизнес-среды в Беларуси и ее реформ в последние годы. Во втором разделе исследуется понятие институциональной и бизнес-среды и ее влияние на развитие бизнеса, в третьем разделе анализируется взаимосвязь бизнес-среды и конкурентоспособности. В четвертом разделе детально исследуются характеристики бизнес-среды в Беларуси и ее влияние на развитие бизнеса, анализируются последние реформы бизнес-среды и их перспективы способствовать росту конкурентоспособности бизнеса. В пятом разделе приводятся основные выводы.

## 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

### 2.1. Роль институтов в трансформации экономики

Основными тенденциями, определявшими развитие системы экономических институтов в постсоветском пространстве в последние десятилетия, были приватизация и дерегулирование<sup>1</sup>. Стало признаваться, что роль государства в постсоветских странах должна быть сведена к созданию единых правил для всех участников рынка, конкурентной среды, созданию и развитию инфраструктуры. Несмотря на ясность и четкость рецептов международных финансовых институтов, сформулированных в рамках Вашингтонского консенсуса в 1990-е годы для транзитивных стран (либерализация, стабилизация, приватизация), трансформационные процессы на постсоветском пространстве проходили с разным успехом. Вскоре было признано, что общих рецептов реформ недостаточно, в процессе перехода к рынку ключевая роль принадлежит трансформации институтов<sup>2</sup> (Стиглиц (1999)). Возникла потребность в теории институциональных экономических изменений, которая стала набирать популярность в 1980–1990-е годы в виде институционально-эволюционного подхода. В литературе по переходным экономикам все чаще стало признаваться, что эффективные институты не могут создаваться спонтанно, — они должны формироваться усилиями общества, государства, бизнеса на протяжении достаточно продолжительного времени (Клейнер (2007); Полтерович (2008)).

С точки зрения институционалистов, экономика представляет собой совокупность институтов, которые обеспечивают функционирование рынка. «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт (1997)). Норт предлагает следующую классификацию институтов: 1) неформальные ограничения (традиции, обычаи, условности и т.д.), 2) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты), 3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция, контрольные органы и т.д.).

Неформальные институты проходят долгий процесс становления и формируются в обществе «снизу». Формальные институты и механизмы их защиты устанавливаются и поддерживаются сознательно, усилиями государства. Неформальные правила требуют более продолжительного периода

<sup>1</sup> Дергулирование — сокращение прямых форм государственного вмешательства в экономику.

<sup>2</sup> Институты — правила игры, структурирующие человеческие взаимодействия.

трансформации по сравнению с формальными, которые могут быть сменены одномоментно, например в ходе революций и переворотов. В создании качественных и эффективных формальных правил ключевая роль в трансформационный период принадлежит государству.

Норт выделяет два основных источника институциональных изменений в обществе:

- сдвиги в структуре относительных цен (в ходе технического прогресса, открытия новых рынков, роста населения и т.д.), которые заставляют участников рынка пересматривать сформировавшиеся правила;
- идеология, под воздействием которой формируется мировоззрение и предпочтения людей<sup>3</sup> (Норт (1997)).

В процессе перехода действовали оба этих источника институциональных изменений. Фирмы столкнулись с абсолютно новой внешней средой и структурой конкуренции, а вместе с технической помощью международных организаций пришла новая идеология.

По сути, в каждый момент времени возникает выбор: ограничиться существующими правилами игры или направить часть ресурсов на их изменение, то есть трансформировать институты. В итоге устанавливается институциональное равновесие, которое представляет собой такое состояние экономики, когда никто из агентов не заинтересован в перестройке действующего набора институтов. Например, активизация реформ бизнес-климата в Беларуси в последние годы как раз стала свидетельством нарушения прежнего институционального равновесия, что было вызвано неблагоприятной внешней средой (неблагоприятная конъюнктура на внешних рынках для белорусских товаров, мировой финансово-экономический кризис и т.д.). Об этом речь пойдет в следующих разделах данной главы.

## 2.2. Трансформация институтов и сопротивление изменениям

Институтам характерна инерционность: если они установлены, то с минимальными затратами распространяются на все большее количество участников. Но само создание новых институтов требует больших начальных вложений, которые необратимы (*sunk costs*). Следовательно, положение «старых» и «новых» институтов не является равным. «Старые» институты уже «окупили» свои издержки возникновения, а «новые» сопряжены с высокой стоимостью замены (Капелюшников (1998)). Полтерович (1999) называет издержки перехода от старой институциональной структуры к новой издержками трансформации и предлагает следующую классификацию статей трансформационных издержек:

<sup>3</sup> Под идеологией Норт понимает субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир.

- составление проекта трансформации;
- лоббирование проекта;
- создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта;
- реализация проекта;
- адаптация системы к новому проекту (Полтерович (1999)).

Используя идеи Артура (1994) и Норта (1997), Полтерович описывает схему формирования устойчивости институтов. Он утверждает, что она должна обеспечиваться тем или иным механизмом стабилизации. Такой механизм может основываться на индивидуальных (внутренних) предпочтениях агентов, либо на угрозе санкций, либо на так называемом «эффекте координации» (который основан на «поддерживающих экстерналиях»). Эффект координации и поддерживающих экстерналий заключается в том, что чем более последовательно исполняется норма в обществе, либо чем большее количество индивидов ей привержено, тем больший ущерб будет нести каждый индивид при уклонении от нее (Полтерович (1999)).

Институциональные изменения встречают сильное сопротивление, даже если новые институты привели бы к увеличению благосостояния общества. Это стабилизирует институциональную систему независимо от ее эффективности. Институты блокируют общество в определенном русле, из которого сложно вырваться (Капелюшников (1998)). В итоге могут возникать неэффективные институты. По мнению Норта, это происходит, во-первых, потому, что трансакционные издержки перехода на новые правила (институты) зачастую очень высоки. Во-вторых, это может быть связано с двоякой ролью государства. С одной стороны, государство специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов, с другой стороны, оно может перераспределять права собственности и может быть заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, если это увеличивает монопольную ренту (разницу между доходами и расходами бюджета). В-третьих, сопротивление изменениям могут оказывать группы со специфическими интересами. Поскольку выгоды и издержки от действия институтов распределяются в обществе неравномерно, зачастую в ущерб эффективности, властные группы влияния могут лоббировать сохранение неэффективных с точки зрения общества институтов в собственных интересах. Сам Норт замечает, что «институты не обязательно – и даже далеко не всегда – создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты, или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» (Норт (1997)). В четвертых, на институциональные трансформации влияет «траектория предшествующего развития» (path dependence), которая определяет дальнейший выбор действий и решений.

Полтерович также вводит похожее по логике исследования Норта понятие «институциональных ловушек» и исследует его. Под институциональными ловушками Полтерович понимает возникновение неэффективных институтов в обществе в силу сложности или невозможности выполнения ранее установленных формальных правил. Подобное явление широко распространено в странах с переходной экономикой, например, уход от уплаты налогов, «зарплаты в конвертах», коррупция и т.д. Соответственно, задачу государства Полтерович видит в избегании институциональных ловушек (Полтерович (1999)).

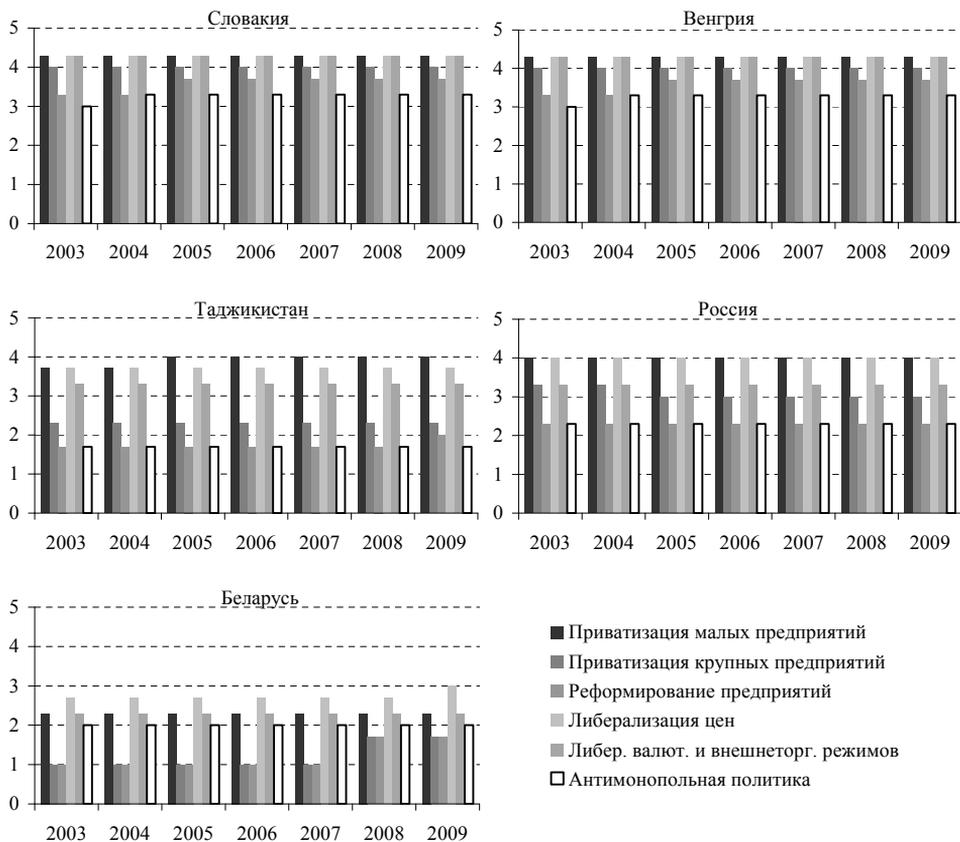
Еще один представитель институциональной школы, Радаев (2003), на основании эмпирического исследования российских предпринимателей предложил следующий механизм формирования неформальных институтов в обществе, являющихся своеобразными институциональными ловушками:

- законодатели вводят формальные правила в том виде, в котором их безусловное выполнение затруднено (связано с большими финансовыми, временными и моральными издержками), либо существует возможность двоякого толкования их содержания;
- участники рынка, лишённые механизмов оспаривания установленных правил, прибегают к их систематическому нарушению и обходу;
- контролирующие органы вводят выборочный контроль над соблюдением формальных правил, который может использоваться в качестве способа давления на участников рынка для реализации собственных интересов;
- участники рынка «договариваются», в результате чего вырабатываются формы реализации правил, и они трансформируются в неформальные отношения (Радаев (2003)).

Модели неформального взаимодействия возникают в связи с невозможностью фирмам выполнить все необходимые требования и выступают в качестве «защитной реакции» на действия правительства по изменению бизнес-среды.

### **2.3. Практика рыночных реформ и трансформация институтов в странах с переходной экономикой**

Практика рыночных реформ и трансформации институтов в странах с переходной экономикой существенно различалась. Некоторые из постсоветских стран быстро перешли к рыночной экономике, сменили институты, характерные для командной экономики, на рыночные, другие сохранили гибридные структуры управления с высокой степенью участия государства в экономике. Ниже приведены ежегодные индексы либеральных реформ Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), показывающие прогресс в рыночных реформах по годам для некоторых стран с переходной экономикой (рис. 4.1).



Примечание. Значения индексов варьируются от 1 до 4,33, где последнее означает наибольший прогресс в либеральных реформах.  
 Источник: EBRD (2009).

**Рис. 4.1. Индексы реформ ЕБРР, 2003–2009 гг.**

Наибольшего прогресса в рыночных реформах и трансформации институтов в последние десятилетия достигли страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые быстро перешли к рыночным отношениям и повысили конкурентоспособность своего бизнеса. В Беларуси оценки рыночных реформ отстают не только от стран ЦВЕ, но и от других стран СНГ, они редко превышают уровень 2 баллов из 4,33. Некоторый прогресс в реформах в Беларуси наметился в последние два года, когда правительство приступило к реализации мер по либерализации условий хозяйствования в стране. Более подробный анализ реформ будет предложен ниже.

Качество институциональной среды в транзитивных странах, характеризующее в том числе прогрессом в либеральных реформах, напрямую связано

с конкурентоспособностью стран в мировом масштабе, влияет на состояние их экономик, возможности экономического роста и привлекательность для инвесторов. Далее будет предложен анализ международных рейтингов конкурентоспособности для стран с переходной экономикой и рассмотрена их взаимосвязь с характеристиками бизнес-климата.

### **3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И БИЗНЕС-СРЕДА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

#### **3.1. Взаимосвязь конкурентоспособности и бизнес-климата**

Кругман в своих работах (Krugman (1980, 1983, 1996)) показывает, что конкурентоспособность стран зависит не только от относительной обеспеченности ресурсами, но и от производительности, связанной с состоянием бизнес-среды и наличием эффекта масштаба. К бизнес-среде он относит регулирование, институты, инфраструктуру, человеческий капитал и т.д., которые влияют на производительность фирм в данной среде. На уровне фирмы бизнес-среда влияет на издержки, на уровне отрасли – на структуру рынка и конкуренцию, на уровне национальной экономики – на привлекательность страны для иностранных инвестиций. На уровне отраслей бизнес-среда в наибольшей степени влияет на те из них, которые не являются монополистами, контролирующими природные ресурсы, а скорее относятся к малым и средним высокотехнологичным или сервисным предприятиям (Collier (2000)). Таким образом, инвестиции и развитие отраслей зависят от качества бизнес-среды, регулирования и инфраструктуры, а также стимулов конкуренции, возникающей в соответствующей институциональной среде (Grossman and Helpman (1990)). По определению Всемирного экономического форума, конкурентоспособность – это комбинация институтов, регулирования (policies) и факторов, которые определяют уровень производительности в стране. Производительность, в свою очередь, определяет долгосрочный уровень благосостояния в экономике. Производительность также определяет возврат на инвестиции, вложенные в экономику (World Economic Forum (2010)).

Как утверждают авторы различных рейтингов конкурентоспособности и её теоретики (World Economic Forum (2010); World Bank (2010), Портер (2000)), многие факторы, определяющие конкурентные позиции фирм, лежат за рамками самих фирм – в институциональной среде, или бизнес-климате. Под бизнес-климатом в современной экономической литературе, как правило, понимаются факторы создания благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, защиты прав собственности инвесторов, кредиторов, акционеров, антимонопольное регулирование, поддержку развития малого и среднего бизнеса, административные процедуры и т.д. Со-

ответственно, характеристики бизнес-климата могут способствовать росту эффективности фирм, снижать их издержки либо препятствовать росту конкурентоспособности за счет дополнительных транзакционных издержек (информационные издержки, временные издержки и т.д.), которые должны нести фирмы в силу неблагоприятной бизнес-среды. Однако «институты образуют не жесткий каркас, а гибкую изменяющуюся структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия» (Радаев (2002)), либо спонтанного, либо целенаправленного. Таким образом, целенаправленные действия правительства, направленные на реформы бизнес-среды, могут вести к снижению транзакционных издержек и росту конкурентоспособности предприятий и национальной экономики в целом.

Для анализа взаимосвязи конкурентоспособности и состояния бизнес-среды обратимся к рейтингам и отчетам международных организаций – Всемирного экономического форума (World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2009–2010), Центра мировой конкурентоспособности Лозаннской бизнес-школы IMD (IMD World Competitiveness Yearbook 2009), Международной организации по борьбе с коррупцией «Transparency International» (The 2009 Global Corruption Barometer Report), Европейского банка реконструкции и развития (Transition Report 2009), Всемирного банка и Международной финансовой корпорации («Doing Business 2010»).

### **3.2. Рейтинг легкости ведения бизнеса Всемирного банка и МФК «Doing Business» и его взаимосвязь с конкурентоспособностью**

Проект Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Doing Business» специализируется на анализе бизнес-среды в различных странах и ежегодно выстраивает рейтинг по легкости ведения бизнеса «Doing Business» в этих странах. В 2009 г. в рейтинге присутствовало 183 страны. Таким образом, рейтинг является наиболее репрезентативным в мировом масштабе и, в отличие от других, включает Беларусь. На нем мы остановимся более подробно. Период исследования, представленного в последнем рейтинге «Doing Business 2010» охватывает июнь 2008 г. – июнь 2009 г. Таким образом, несмотря на то что рейтинг «Doing Business 2010» датируется 2010 г., его результаты относятся к 2009 г.

Рейтинг «Doing Business 2010» содержит десять показателей (таблица 4.1). Он формируется, в отличие от рассмотренных выше, без учета макроэкономических показателей. Показатели рейтинга разрабатываются на основе сценарных условий, стандартизированных по странам, с предположением, что предприятие расположено в крупнейшем центре предпринимательской деятельности страны. При разработке рейтинга используются отзывы представителей правительств, ученых, практических работников и экспертов.

По методологии Всемирного банка и МФК, первый раздел рейтинга «Doing Business», «Регистрация предприятий», рассматривает трудности, связанные с открытием бизнеса, в том числе получение разрешений, лицензий, регистрация в соответствующих государственных органах, количество процедур, связанных с регистрацией, необходимые на регистрацию временные и финансовые затраты (в качестве модели рассматривается Общество с ограниченной ответственностью, ООО).

Второй раздел, «Получение разрешений на строительство», отслеживает процедуры, временные и финансовые затраты, необходимые для строительства склада, включая получение необходимых лицензий и разрешений, выполнение необходимых уведомлений и инспекций, а также подключение к коммунальным сетям.

Таблица 4.1

#### Показатели для расчета рейтинга «Doing Business 2010»<sup>4</sup>

1. Регистрация предприятий	Процедуры (количество), срок (дни), стоимость (% дохода ВВП на душу населения), минимальный уставной капитал (% ВВП на душу населения)
2. Получение разрешений на строительство	Процедуры (количество), срок (дни), стоимость (% от величины среднедушевого дохода)
3. Наем рабочей силы	Индекс сложности приема на работу (оценки 0–100), индекс гибкости рабочего времени (оценки 0–100), индекс сложности увольнения (оценки 0–100), индекс гибкости условий труда (оценки 0–100), издержки увольнения (недельная зарплата)
4. Регистрация собственности	Процедуры (количество), срок (дни), стоимость (% от стоимости собственности)
5. Кредитование	Защита юридических прав кредиторов и заемщиков (оценки 0–10), индекс кредитной информации (оценки 0–6), количество человек, находящихся на учете в государственном реестре (% взрослого населения), количество человек, находящихся на учете в частных бюро (% взрослого населения)
6. Защита инвесторов	Индекс открытости информации (оценки 0–10), индекс ответственности директора (оценки 0–10), индекс возможности подачи иска акционерами (оценки 0–10), индекс защиты интересов инвесторов (оценки 0–10)
7. Налогообложение	Выплаты (количество), время (часы), налог на прибыль (% прибыли), налог и выплаты на зарплату (% прибыли), другие налоги (% прибыли), общая налоговая ставка (% прибыли)
8. Международная торговля	Документы для экспорта (количество), время на экспорт (в днях), стоимость экспорта (US\$ за контейнер), документы на импорт (количество), время на импорт (в днях), стоимость импорта (US\$ за контейнер)

<sup>4</sup> Методология несколько изменена в 2010 г.

9. Обеспечение исполнения контрактов	Процедуры (количество), срок (дни), судебные издержки (% от стоимости иска)
10. Ликвидация предприятий	Время (в годах), издержки (% от величины среднедушевого дохода), коэффициент взыскания (центы на доллар)

*Источник:* World Bank and IFC (2010).

В третьем разделе, «Наем рабочей силы», рассматриваются показатели, связанные с либеральностью рынка труда. Каждый показатель оценивается по шкале от 0 до 100, где 100 подразумевает максимально жесткие регуляторные нормы. Индекс гибкости условий труда рассчитывается как среднее арифметическое значение первых трех индексов.

В разделе «Регистрация собственности» рассматривает легкость закрепления компанией права собственности, в том числе количество процедур, времени и финансовых затрат (официальных), необходимых для регистрации собственности.

В разделе «Кредитование» оценивается степень доступности кредитной информации и юридические права заимодавцев и заемщиков. Индекс юридических прав представляет собой шкалу с делениями от 0 до 10, где высокие деления указывают на то, что данные законы лучше разработаны с точки зрения получения доступа к кредиту. Индекс кредитной информации определяет диапазон, доступность и объем кредитной информации в государственных реестрах или в частных бюро. Индекс оценивается по шкале от 0 до 6, чем выше оценка – тем больше кредитной информации находится в государственном реестре или в частном бюро.

В разделе «Защита инвесторов» анализируются три аспекта защиты интересов инвестора: прозрачность сделок (индекс открытости информации), склонность к использованию положения в корыстных целях (индекс ответственности директора), возможность для акционеров подать в суд на чиновников и директоров компаний за должностные проступки (индекс легкости подачи исков акционерами) и индекс степени защищенности интересов инвестора. Индексы измеряются по шкале от 0 до 10, при этом высокие значения означают большую степень открытости, большую ответственность директоров, большее влияние со стороны акционеров на совершаемые сделки и лучшую защиту интересов инвесторов.

Раздел «Налогообложение» предоставляет информацию о налоговом бремени, количестве часов на уплату всех налоговых платежей, а также о самом количестве платежей.

В разделе «Международная торговля» оцениваются стоимость и процедуры (от заключения договора до доставки товара), необходимые для импорта/экспорта стандартной партии товара.

Раздел «Обеспечение исполнения контрактов» предоставляет информацию о количестве процедур, которые необходимо пройти, чтобы добиться исполнения контрагентом в споре своих обязательств, официальных сроков и судебных издержках (включая расходы на адвоката), связанных с процедурой рассмотрения дела в суде.

Заключительный раздел, «Ликвидация предприятий», рассматривает временные и финансовые затраты, связанные с процедурами банкротства, в том числе такие издержки, как расходы в суде, плата независимым экспертам по оценке, юристам, бухгалтерам и т.д. (в % от стоимости активов компании-банкрота), а также оценивает коэффициент взыскания долга, который показывает, сколько центов на доллар получают истцы (налоговые органы, кредиторы, работники) в случае банкротства фирмы.

Рассмотрим более подробно позиции транзитивных стран в рейтинге «Doing Business». Будем анализировать 28 транзитивных стран, которые регулярно присутствуют в рейтинге. В таблице 4.2 проранжированы страны с переходной экономикой по легкости ведения бизнеса и приведены их позиции в общем рейтинге «Doing Business 2010».

Таблица 4.2

**Рейтинг стран с переходной экономикой в «Doing Business 2010»**

Страна	Рейтинг*	Страна	Рейтинг*	Страна	Рейтинг*
Грузия	1 (11)	Болгария	10 (44)	Албания	19 (82)
Эстония	2 (24)	Венгрия	11 (47)	Сербия	20 (88)
Литва	3 (26)	Словения	12 (53)	Молдова	21 (94)
Латвия	4 (27)	Румыния	13 (55)	Хорватия	22 (103)
Македония	5 (32)	Беларусь	14 (58)	Босния и Герцеговина	23 (116)
Азербайджан	6 (38)	Казахстан	15 (63)	Россия	24 (120)
Кыргызстан	7 (41)	Польша	16 (72)	Украина	25 (142)
Словакия	8 (42)	Турция	17 (73)	Узбекистан	26 (150)
Армения	9 (43)	Чехия	18 (74)	Таджикистан	27 (152)

\* в скобках указана позиция страны в общем рейтинге.

Источник: World Bank and IFC (2010).

На первом месте в рейтинге «Doing Business 2010» среди транзитивных стран оказалась Грузия (11-е место в общем рейтинге), которая в последние годы проводила активные либеральные реформы, в том числе в бизнес-среде. Первые позиции в рейтинге занимают также страны – новые члены ЕС – Эстония, Литва и Латвия. Беларусь находится на 14-й позиции среди транзитивных стран и на 58 месте в общем рейтинге. Это существенный прогресс, поскольку еще два года назад Беларусь находилась в конце рейтинга. За

2008 г. она передвинулась в общем рейтинге на 30 позиций вверх, а в 2009 г. – еще на 24 позиции. Наибольший прогресс в реформах за последний год среди транзитивных стран был осуществлен в Кыргызстане, Македонии и Беларуси. Беларусь также вошла в четверку лидеров-реформаторов в общем рейтинге по 183 странам. У Венгрии, Чехии, Словакии, Румынии и Турции рейтинг, напротив, понизился. Это может происходить за счет высокой реформаторской динамики в странах с изначально неблагоприятной средой (табл.4.3).

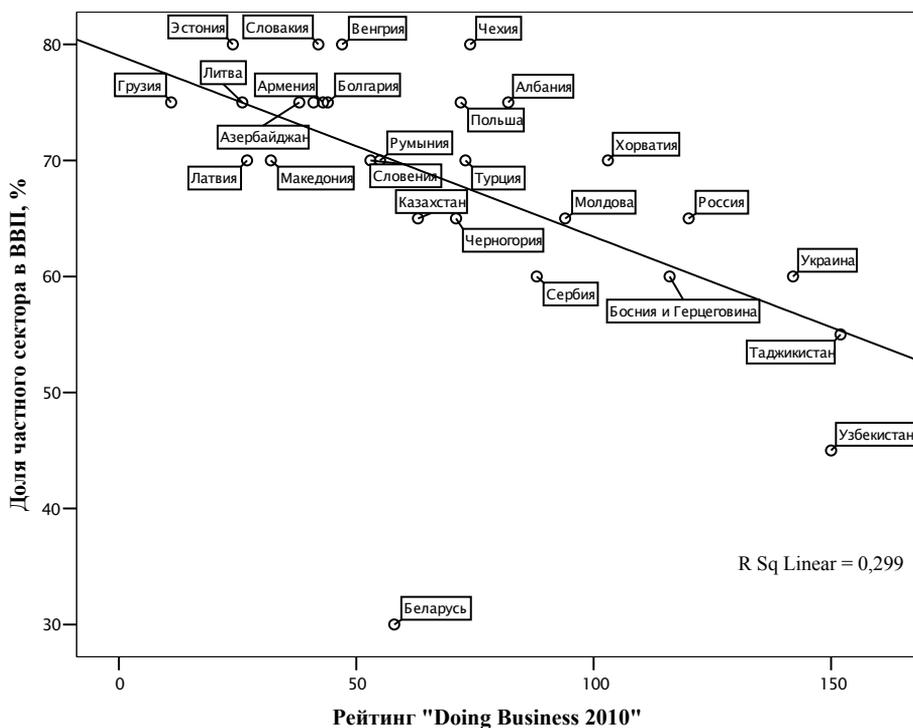
Таблица 4.3

**Изменение рейтинга стран с переходной экономикой  
в «Doing Business 2010» по сравнению с «Doing Business 2009»**

Страна	Изменение рейтинга	Страна	Изменение рейтинга	Страна	Изменение рейтинга
Кыргызстан	+39	Словения	+5	Эстония	-2
Македония	+37	Украина	+4	Болгария	-2
Беларусь	+24	Латвия	+3	Россия	-2
Молдова	+14	Босния и Гер- цеговина	+3	Узбекистан	-5
Таджикистан	+12	Сербия	+2	Венгрия	-6
Армения	+7	Казахстан	+1	Словакия	-7
Албания	+7	Азербайджан	0	Чехия	-8
Хорватия	+7	Польша	0	Румыния	-10
Грузия	+5	Литва	-1	Турция	-10

Источник: World Bank and IFC (2010).

Бизнес-среда напрямую влияет на конкурентоспособность бизнеса в стране и на его вклад в ВВП. Как показывает анализ на рис. 4.2, более высокой позиции страны в рейтинге «Doing Business 2010» соответствует более высокая доля частного сектора в ВВП, соответственно, большая его конкурентоспособность. В Эстонии, Словакии, Венгрии, Литве, Грузии, Болгарии доля частного сектора в ВВП достигает 80% (по оценкам ЕБРР). Одновременно Беларусь является своеобразным «выбросом», поскольку достаточно высокому рейтингу страны в «Doing Business 2010» соответствует очень низкая доля частного сектора в ВВП – всего 30%. Если исключить Беларусь из анализа, то степень приближения линейной зависимости доли частного сектора в ВВП от рейтинга легкости ведения бизнеса «Doing Business 2010» составит 62,4% ( $R Sq Linear = 0,624$ ), что говорит об очень высокой статистической зависимости. Это может свидетельствовать о номинальном характере реформ бизнес-среды, проводимых в последние годы в Беларуси, либо о препятствии реструктуризации экономики со стороны других административных ограничений, не учитываемых в рейтинге.



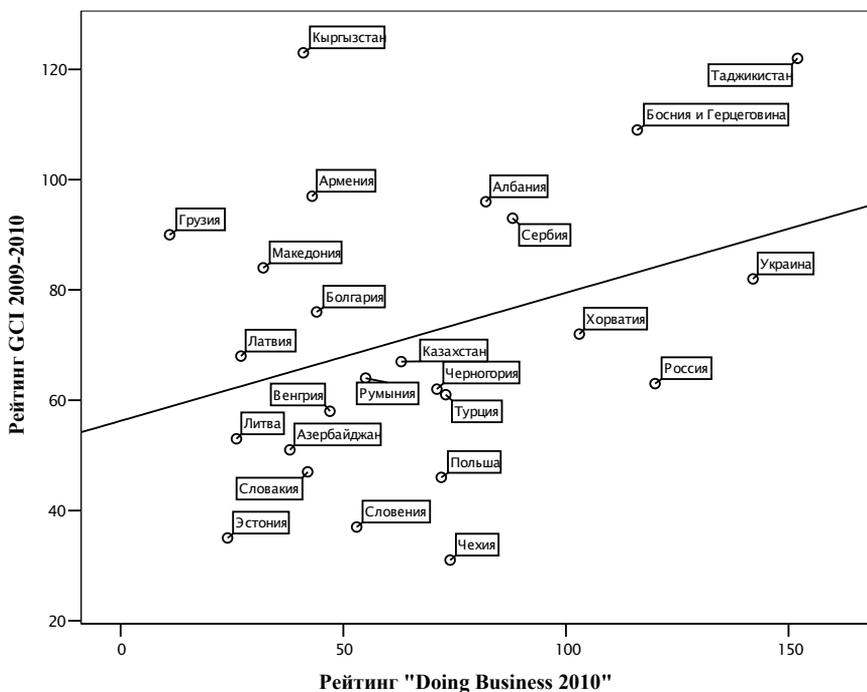
Источник: EBRD (2009), World Bank and IFC (2010).

**Рис. 4.2. Зависимость доли частного сектора в ВВП от позиции страны в рейтинге «Doing Business 2010» для транзитивных стран**

Беларусь не фигурирует в других рейтингах, измеряющих показатели бизнес-среды и конкурентоспособности, но на основании анализа на рис. 4.3 и 4.4 можно выявить, что чем выше рейтинг условий ведения бизнеса транзитивных стран, тем выше их позиции в рейтингах конкурентоспособности. Как показывают данные статистического анализа, коэффициенты корреляции между рейтингом «Doing Business 2010» и рейтингами IMD 2009 (коэффициент корреляции 0,655) и GCI 2009–2010 (коэффициент корреляции 0,518) показывают очень сильную связь.

Высоким позициям Эстонии, Азербайджана, Словакии, Словении, Литвы, Венгрии в рейтинге «Doing Business 2010» соответствуют и высокие позиции в рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума GCI 2009–2010. У Кыргызстана, который так же, как и Беларусь, в последние годы активно реформирует свою бизнес-среду по показателям рейтинга «Doing Business», достаточно высокие позиции в нем соотносятся с низкими позициями в рейтинге GCI. Это может свидетельствовать о завышении по-

зитивных оценок бизнес-климата «Doing Business», либо о том, что макроэкономические показатели, учитываемые в рейтингах конкурентоспособности, меняются в позитивном направлении вслед за благоприятными изменением бизнес-среды с определенным лагом.

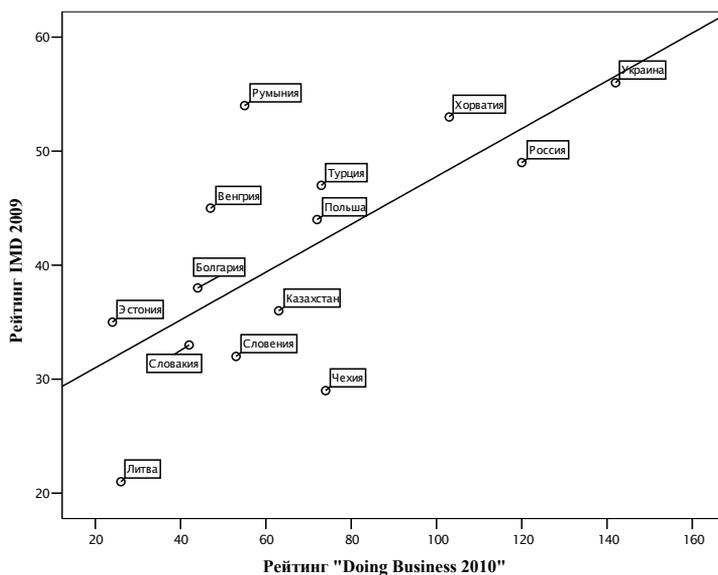


Источник: World Economic Forum (2010), World Bank and IFC (2010).

**Рис. 4.3. Взаимосвязь рейтингов «Doing Business 2010» и GCI 2009–2010 для транзитивных стран**

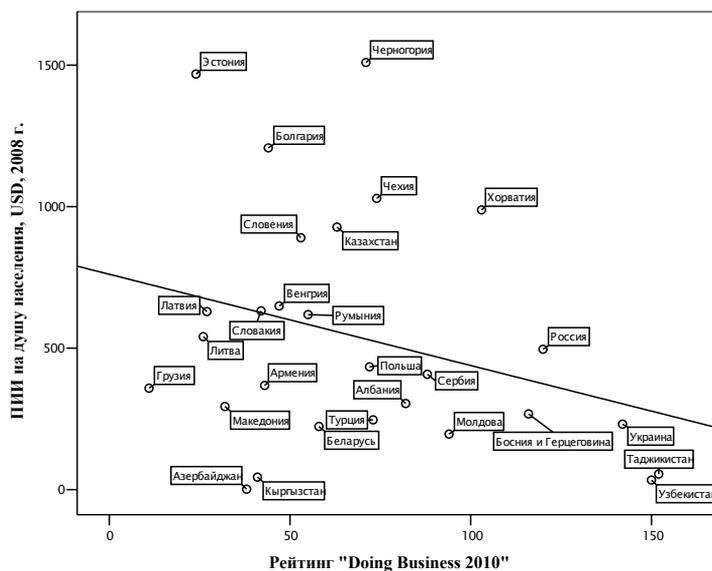
В анализе взаимосвязи показателей рейтингов «Doing Business» и IMD прослеживается та же схема. Чем выше позиции транзитивной страны в одном рейтинге, тем выше и в другом. В Литве, Словакии, Словении, Эстонии наиболее благоприятный бизнес-климат и наиболее высокие оценки конкурентоспособности среди рассматриваемой группы стран (рис. 4.4).

Благоприятный бизнес-климат делает страну привлекательной для иностранных инвесторов и повышает ее конкурентоспособность в доступе к финансированию. На рис. 4.5 представлена взаимосвязь между размером прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения в USD в стране и ее позициями в рейтинге «Doing Business». Снова Эстония, Болгария, Словения, Словакия, Латвия привлекли инвестиций в 2008 г. больше, чем другие страны региона, поскольку сумели создать благоприятную бизнес-среду для инвесторов.



Источник: IMD (2009), World Bank and IFC (2010).

**Рис. 4.4. Взаимосвязь рейтингов «Doing Business 2010» и IMD 2009 для транзитивных стран**



Источник: World Bank and IFC (2009).

**Рис. 4.5. Прямые иностранные инвестиции на душу населения в 2008 г. в транзитивных странах и рейтинг «Doing Business 2009»**

Разные элементы индекса по-разному влияют на развитие частного сектора в транзитивных странах и его конкурентоспособность. Проанализируем взаимосвязь различных компонентов индекса «Doing Business 2010» с долей частного сектора в ВВП для 28 транзитивных стран. Для этого построим парные регрессии, в которых независимыми переменными являются компоненты индекса легкости ведения бизнеса, а зависимой – удельный вес частного сектора в ВВП. После первичного анализа значимые переменные были включены во множественную регрессию в качестве зависимых переменных (табл. 4.4).

Таблица 4.4

**Результаты регрессионного анализа: бизнес-среда  
и доля частного сектора в ВВП, 2009 г.**

Компоненты индекса	Константа	DB_fin	DB_tax	DB_ftr
Кредитование	76,90**	-.178**		
Налогообложение	80,11**		-.107**	
Международная торговля	76,56**			-.090*
<i>Все значимые компоненты</i>	85,05**	-.153**	-.074*	

*Примечание.* \*\* – коэффициент значим на 1-процентном уровне; \* – коэффициент значим на 5-процентном уровне, t-статистики устойчивы к гетероскедастичности.

*Источник:* расчеты автора по данным World Bank and IFC (2010) и EBRD (2010).

Анализ позволил выделить три компонента индекса, связь которых с удельным весом частного сектора в ВВП оказалась значимой: кредитование, налогообложение и международная торговля. Все коэффициенты имеют ожидаемый знак. Ухудшение институциональной среды, связанной с кредитованием (защита прав кредиторов и заемщиков, доступ к кредитной истории), – рост компоненты индекса, – приводит к снижению доли частного сектора в ВВП. Чем выше ставки налогов, обременительнее налоговое администрирование, тем меньшая доля ВВП производится в частном секторе. Аналогично, чем менее обременительно регулирование внешней торговли и чем ниже стоимость процедур, сопряженных с ней, тем выше доля частного сектора в ВВП. Все административные издержки представляют собой транзакционные издержки при ведении бизнеса и снижают его конкурентоспособность.

Примечательно, что количество значимых переменных в анализе влияния состояния бизнес-среды на развитие бизнеса снижается с годами. Ниже приводятся данные по аналогичному регрессионному анализу по данным за 2008 г. Здесь количество значимых независимых переменных выше. К компонентам индекса «кредитование», «налогообложение», «международная торговля», значимым в 2009 г., добавлены переменные «регистрация предприятий» и «защита инвесторов», факторы, больше связанные с контрактными отношениями (табл. 4.5).

Таблица 4.5

**Результаты регрессионного анализа: бизнес-среда  
и доля частного сектора в ВВП, 2008 г.**

Компоненты индекса	Константа	DB_reg	DB_fin	DB_inv	DB_tax	DB_ftr
Регистрация предприятий	76,40**	-.113*				
Кредитование	77,29**		-.177**			
Защита инвесторов	77,19**			-.120*		
Налогообложение	79,94**				-.103*	
Международная торговля	76,45**					-.082*
<i>Все значимые компоненты</i>	86,03**		-.136*			

*Примечание.* \*\* – коэффициент значим на 1-процентном уровне; \* – коэффициент значим на 5-процентном уровне, t-статистики устойчивы к гетероскедастичности.

*Источник:* расчеты автора по данным World Bank and IFC (2009) и EBRD (2010).

В исследовании Чубрик (2004) таких переменных еще больше. В 2004 г. значимыми оказались «регистрация бизнеса» (два показателя), «мобильность рынка труда» (два показателя), «регистрация собственности», «защита инвесторов», «ликвидация предприятий», а вот «налогообложение» и «международная торговля», высокие барьеры для бизнеса в настоящее время тогда были не значимы. Данное обстоятельство может быть связано с тем, что в условиях кризиса и нестабильной макроэкономической среды финансовые аспекты ведения бизнеса выходят на первый план. Тем не менее благоприятная бизнес-среда ведет к росту конкурентоспособности стран, а также притоку прямых иностранных инвестиций в страну, что особенно актуально для Беларуси в нынешних условиях.

## 4. ХАРАКТЕРИСТИКИ БИЗНЕС СРЕДЫ В БЕЛАРУСИ

### 4.1. Исследования бизнес-среды в Беларуси

#### 4.1.1. Исследование бизнес-среды в Беларуси, «Doing Business 2010»

Квалифицированно о бизнес-среде в Беларуси можно судить по составляющим все того же рейтинга легкости ведения бизнеса «Doing Business 2010», а также опросам бизнеса, проводимым международными организациями и исследовательскими институтами (например Исследовательским центром ИПМ (2006, 2007)). Эксперты Всемирного банка при составлении рейтинга легкости ведения бизнеса отметили за последний год в Беларуси реформы в шести из десяти традиционно исследуемых сферах регулирования бизнеса областях: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, наем рабочей силы, регистрация собственности, налогово-

бложение, внешняя торговля (табл. 4.6). Наибольший прогресс в реформах наблюдался, как и ожидалось, в регистрации предприятий. Благодаря принятию Декрета №1 от 16 января 2009 г. «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» Беларусь переместилась в рейтинге по условиям регистрации предприятий с 98-го на 7-е место в мире (на 91 позицию вверх). Благодаря декрету четыре процедуры регистрации объединены в одну, отменены требования о минимальном уставном фонде, время открытия бизнеса сократилось почти на месяц.

Таблица 4.6

**Позиции Беларуси в рейтингах Всемирного банка «Doing Business 2010» и «Doing Business 2009»**

	«Doing Business 2010»	«Doing Business 2009»	Изменение рейтинга
<i>Позиция в общем рейтинге</i>	58	82	+24
Регистрация предприятий	7	98	+91
Получение разрешений на строительство	44	62	+18
Наем рабочей силы	32	40	+8
Регистрация собственности	10	13	+3
Кредитование	113	109	-4
Защита инвесторов	109	105	-4
Налогообложение	183	183	0
Международная торговля	129	134	+5
Обеспечение исполнения контрактов	12	14	+2
Ликвидация предприятий	74	74	0

Источник: World Bank and IFC (2010).

Осуществляемые и декларируемые меры по либерализации условий хозяйствования в стране проводятся в последнее время преимущественно для привлечения иностранных инвестиций. Правительство стремится сформировать позитивный имидж страны для иностранных инвесторов. Тем не менее по показателю «защита инвесторов» Беларусь переместилась в рейтинге «Doing Business 2010» со 105-й на 109-ю позицию (табл. 4.6). Эксперты оценили индекс защиты инвесторов в 4,7 балла (максимальное значение 10), индекс открытости — в 5 баллов, индекс ответственности директора — лишь 1 балл, что может свидетельствовать о восприятии приватизационных процессов как непрозрачных и риске использования руководством своего положения в корыстных целях.

Беларусь третий год подряд остается на последнем, 183-м месте в рейтинге условий ведения бизнеса по сложности уплаты налогов и налоговому бремени, несмотря на некоторые реформы, предпринимаемые в белорусском законодательстве. Например, по данным «Doing Business 2010», белорусские предприятия тратили 900 часов на выплату 107 налоговых платежей по сравнению с 1188 часами и 112 платежами годом ранее. Тем не менее по показателям трудности уплаты налогов и налогового бремени Беларусь существенно отстает от средних показателей по другим странам (табл. 4.7).

Таблица 4.7

**Сложности уплаты налогов и налоговое бремя:  
сравнения по странам в «Doing Business 2010»**

Индикатор	Беларусь	Европа и Централь- ная Азия	ОЭСР Среднее
Выплаты (количество)	107	46,3	12,8
Время (часы)	900	336,3	194,1
Налог на прибыль (% прибыли)	20,1	10,8	16,1
Налог и выплаты на зарплату (% прибыли)	39,6	23,1	24,3
Другие налоги (% прибыли)	40,0	9,5	4,1
Общая налоговая ставка (% прибыли)	99,7	43,4	44,5

*Примечание.* Индекс легкости ведения бизнеса за 2008 г. («Doing Business 2009») был рассчитан заново с учетом методологической доработки и дополнения данными по трем новым странам.

*Источник:* World Bank and IFC (2010).

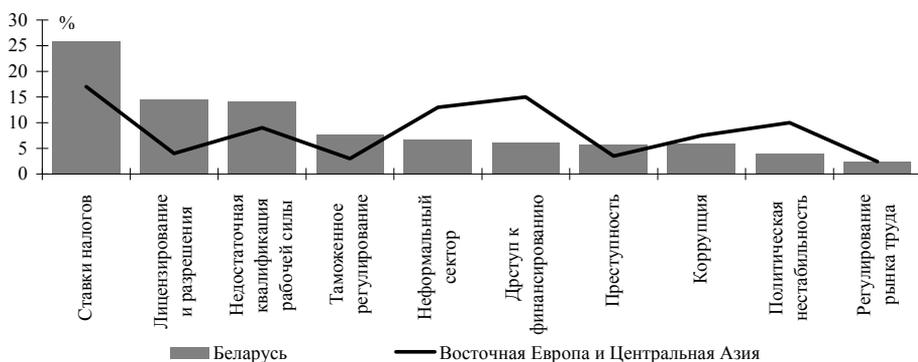
В то же время эксперты ВБ отметили, что порядок уплаты налогов в Беларуси за последнее время улучшился благодаря более широкому распространению электронной системы. Налоговая нагрузка была несколько снижена за счет снижения ставок экологического налога, налога с оборота, сокращения количества платежей по налогу на недвижимость (другие реформы налогообложения были произведены после опубликования рейтинга, поэтому не были учтены в «Doing Business 2010»).

#### 4.1.2. Исследование бизнес-среды в Беларуси, ВЕППС

Раз в 2–3 года Европейский банк реконструкции и развития совместно со Всемирным банком проводят выборочный опрос бизнеса в странах с переходной экономикой в Восточной Европе и Центральной Азии, включая Турцию (The Business Environment and Enterprise Performance Survey, ВЕЕПС), с целью исследования бизнес-среды в этих странах. Последний такой опрос для Беларуси проводился в 2008 г., выборка составила 273 предприятия.

Согласно опросу, высокие налоговые ставки остаются наиболее серьезной проблемой в развитии белорусского бизнеса (рис. 4.6). Высокие налоговые ставки являлись наиболее важной проблемой для ведения бизнеса для 25% опрошенных предприятий. Причем оценки этой проблемы существенно выше, чем в других странах Восточной Европы и Центральной Азии. Далее по проблемности следуют лицензирование и разрешения и недостаточная квалификация рабочей силы (около 15%). Опять же оценки этих параметров у других стран региона ниже. Напротив, неформальный сектор и доступ к финансированию, политическая нестабильность оцениваются белорусскими предприятиями в качестве основного барьера существенно реже, чем в других странах региона. Опять-таки институциональная среда для развития бизнеса в Беларуси существенно отличается от других стран. Те проблемы для бизнеса, которые характерны для других стран региона, не столь значимы в Беларуси, а в Беларуси наибольшие препятствия для бизнеса создает фискальный характер экономики.

Несмотря на то что «Индекс восприятия коррупции» Transparency International (Международной организацией по борьбе с коррупцией) для Беларуси составил 139 из 180 в 2009 г. (Transparency International (2009)), для белорусского бизнеса налоговые и регуляторные барьеры являются все же более серьезными препятствиями, чем коррупция. Только 14% фирм вообще назвали присутствие такого феномена, как коррупция, в белорусском бизнесе, и лишь для 5% опрошенных предприятий она представляла наибольшую проблему в бизнесе. Примечательно, что крупные фирмы не называли присутствие коррупции. Из 57 фирм, которые отметили, что прибегали к взяткам или пытались прибегнуть к ним, только 3 сказали, что взятки необходимы для получения заказа. Возможно, существуют проблемы с расчетом индекса восприятия коррупции Transparency International, либо белорусские фирмы опасаются говорить о коррупции.



*Примечание.* По оси X – процент фирм, указавших проблему в качестве наиболее существенной.

*Источник:* BEEPS by the World Bank (2008).

**Рис. 4.6. Барьеры для осуществления предпринимательской деятельности**

#### 4.1.3. Исследование бизнес-среды в Беларуси, Исследовательский центр ИПМ

В феврале 2010 г. Исследовательским центром ИПМ было проведено очередное исследование бизнес-среды для малых и средних предприятий Беларуси. В опросе приняло участие 390 МСП<sup>5</sup>. Предыдущее исследование бизнес-среды ИЦ ИПМ проводилось в феврале 2007 г., в нем приняло участие 410 МСП<sup>6</sup>. Несмотря на то что состав барьеров, исследуемых в 2010 и 2007 гг. несколько различался, общие выводы все же сопоставимы. Например, в 2007 г. шесть проблем из шестнадцати, представленных для оценки, руководители МСП оценили как «наиболее серьезные» – в три балла и выше. Это проблемы налогообложения, проверки и штрафы, большой документооборот, получение разрешений и лицензий, регулирование и регистрация цен (табл. 4.8).

Таблица 4.8

#### Оценка сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП, 2007 г., %

Проблемы	Оценка сложности проблемы:					Средний балл
	1	2	3	4	5	
Проблемы налогообложения	2,8	24,1	29,6	24,1	19,4	3,3
Проверки и штрафы	2,8	21,4	35,7	21,0	19,0	3,3
Большой документооборот	7,9	21,4	29,0	22,6	19,0	3,2
Лицензирование	10,3	22,9	31,2	19,0	16,6	3,1
Получение разрешений	8,3	25,7	26,1	24,9	15,0	3,1
Регулирование цен	8,4	23,9	39,8	18,3	9,6	3,0
Регистрация	10,4	27,9	29,5	19,1	13,1	3,0
Статистическая отчетность	7,1	28,2	36,5	20,6	7,5	2,9
Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса	11,6	28,0	33,2	15,2	12,0	2,9
Регулирование оплаты труда	14,2	27,3	33,6	19,0	5,9	2,8
Неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором	16,2	27,7	23,7	20,9	11,5	2,8
Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к финансовым ресурсам	18,7	33,5	23,9	17,1	6,8	2,6
Административное вмешательство центральных проверяющих органов	20,7	34,7	25,9	13,9	4,8	2,5
Административное вмешательство местных органов власти	18,7	33,9	25,5	17,9	4,0	2,5

<sup>5</sup> <http://research.by/pdf/Surveys/survey2010r1.pdf>.

<sup>6</sup> Пелипась И., Ракова Е., Чубрик А. (2007). *Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы*, <http://research.by/pdf/business2007r.pdf>.

Продолжение таблицы 4.8

Проблемы	Оценка сложности проблемы:					Средний балл
	1	2	3	4	5	
Регулирование занятости	22,4	35,6	23,2	14,0	4,8	2,4
Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к микрокредитам	25,6	31,6	23,2	14,0	5,6	2,4

*Примечание.* От 1 – это не является проблемой до 5 – это очень серьезная проблема.  
*Источник:* Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы (2007).

В 2010 г. уже 9 барьеров из 14 оцениваются как наиболее значимые (оценки в три балла и выше) (табл. 4.9). Несмотря на то что налогообложение и административные ограничения по-прежнему остаются существенными барьерами для малого и среднего бизнеса, в кризисный и посткризисный период еще большую значимость приобретают интенсивность конкуренции на рынке (средняя оценка 3,8), высокие арендные ставки (3,7 балла – вслед за изменением регулирования аренды в 2009 г.), высокие ставки на заемные средства (3,6). Таким образом, на первый план выходят факторы, непосредственно затрагивающие жизнеспособность предприятий, их операционные издержки.

Таблица 4.9

**Оценка сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП, 2010 г., %**

Проблемы	Оценка сложности проблемы:					Средний балл
	1	2	3	4	5	
Слишком сильная конкуренция на рынке	7,6	8,2	19,2	22,3	39,7	3,8
Высокие арендные ставки	6,7	13	18,1	23,2	33,5	3,7
Высокие ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций	9,8	10,9	16	23,6	32,2	3,6
Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса	6,7	18,8	31,1	20,3	18,6	3,3
Неравные условия по сравнению с госсектором	17,1	16,9	22,2	17,1	21,5	3,1
Бюрократические барьеры и ограничения (регистрация, разрешения, лицензии, отчетность, большой документооборот и т.п.)	17,4	16,6	21,1	18,3	22,7	3,1
Сложность налогового регулирования и высокие ставки налогов	13,8	16,4	25,9	21,3	18,4	3,1
Проверки и штрафы	13,8	15,6	29	17,9	18,6	3,1

Продолжение таблицы 4.9

Проблемы	Оценка сложности проблемы:					Средний балл
	1	2	3	4	5	
Отсутствие поддержки со стороны государства (льготные кредиты, участие в госпрограммах и т.д.)	18,5	19,8	20,1	20,3	17,2	<b>3,0</b>
Административное давление (т.е. не предусмотренное действующим законодательством вмешательство центральных и местных органов власти)	22,1	19,2	27,7	15,5	10,1	2,7
Административное регулирование оплаты труда	20,9	22,8	23,0	15,0	10,1	2,7
Коррупция	24,8	25,3	23,5	10,6	7,5	2,5
Валютное регулирование (невозможность купить валюту, ограничения на покупку валюты, девальвация, другое)	32,6	20,4	17,7	10,6	9,5	2,4
Экономическая политика других стран (например, защита своего рынка от конкуренции со стороны иностранных производителей)	38,1	18,4	17,4	9,7	7,4	2,2

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

#### 4.1.4. Исследование бизнес-среды в Беларуси, МФК

В 2010 г. были представлены также результаты исследования деловой среды среди малых и средних предприятий, проведенного экспертами Международной финансовой корпорации (МФК, (2010)). В опросе МФК был проведен анализ различных аспектов деловой среды – доступ к финансированию, законодательство о предпринимательстве, макроэкономическая ситуация и т.д. (табл. 4.10). Более половины опрошенных МСП согласились, что у белорусских предприятий есть доступ к дополнительным финансовым ресурсам, что частично решает проблему развития бизнеса (другой вопрос, что стоимость этих ресурсов в стране очень высока), а также что получение помещений в аренду не вызывает затруднений. Однако опять-таки большинство арендуемых площадей в стране контролируется государством, а стоимость их для многих категорий предпринимателей очень высока. С другой стороны, деятельность чиновников, практика проведения административных процедур и законодательство в сфере предпринимательства негативно оценивались предпринимателями.

Примечательно, что оценки у госпредприятий в среднем на 20–30% более позитивные, чем у частных. Как указано в отчете МФК, «эти результаты заставляют задаться вопросом о равенстве условий хозяйствования для пред-

приятий государственной и частной форм собственности» (МФК (2010)). Действительно, государственному сектору предоставляются различные льготы (льготная стоимость услуг, отсрочки по уплате налогов, льготные кредиты и т.д.), а второй вынужден выживать самостоятельно. Более того, государство через концерны и ведомства доводит планы по выполнению прогнозных показателей в экономике и до многих частных предприятий, таким образом вмешиваясь в процесс принятия решений частным сектором. Как следствие, как было показано выше, Беларусь остается страной с самой низкой долей частного сектора в ВВП среди транзитивных стран (ЕБРР (2010)).

Таблица 4.10

**Оценки предпринимателями различных аспектов бизнес-среды в Беларуси, % согласившихся с предложенным утверждением**

	Все МСП	Государственные	Частные	ИП
Предприниматели имеют доступ к дополнительным финансовым ресурсам (кредиты, лизинг и др.)	57	76	54	51
Получение помещений в аренду не вызывает затруднений	56	72	53	42
Законодательство Республики Беларусь, регулирующее вопросы функционирования и развития бизнеса, является благоприятным	45	75	40	38
Макроэкономическая ситуация в Беларуси благоприятна для развития бизнеса	43	73	37	41
Существующие механизмы (регулирование и практика) прохождения административных процедур благоприятствуют развитию бизнеса	43	68	39	27
Деятельность чиновников по организации и прохождению предпринимателями административных процедур способствует развитию бизнеса	35	62	30	23

Источник: МФК (2010).

Более подробно остановимся на некоторых наиболее проблемных аспектах бизнес-климата в Беларуси и их оценках белорусскими предприятиями. По данным опроса МФК, лицензированием в Беларуси в 2008 г. было охвачено 75% малых предприятий и ИП и более 90% средних предприятий. При этом проверки на соответствие лицензионным требованиям охватывали лишь половину МСП и 15% ИП, что может указывать на возможность сокращения перечня лицензируемых видов деятельности в стране. Основными

проблемами при получении лицензий называются неясность и противоречивость предъявляемых требований, длительный срок выдачи лицензий, большое количество требуемых документов. Результаты сравнения данных опросов МФК за предыдущие годы свидетельствует об отсутствии значительного прогресса в сфере лицензирования (табл. 4.11). По сведениям МФК, снизились сопряженные с получением лицензий финансовые расходы, но охват лицензиями деятельности МСП несколько вырос, возросли средние временные затраты на получение лицензий. Рост фактов лицензирования может быть связан с реструктуризацией некоторых МСП (переход ИП в унитарные предприятия по требованию Указа №302<sup>7</sup>), а также с опережающим ростом некоторых отраслей.

Таблица 4.11

### Процедуры лицензирования для МСП (сравнение по годам)

	2005	2008
Охват лицензированием, % МСП	72,1	77,8
Среднее количество рабочих дней, затраченное на получение одной лицензии (подготовка документов + ожидание решения)	35,6	48,9
Сумма официальных платежей и расходов на получение лицензии, USD	445	269

Источник: МФК (2010).

Важным выводом исследования МФК стало следующее: на деятельность от четверти до трети субъектов малого бизнеса административные процедуры оказывают большее влияние, чем существующая конкуренция. Более того, сохраняется практика протекционизма для государственных предприятий, которая им очень выгодна. При ответе на вопрос «Учитывая свой личный опыт ведения бизнеса, решились бы вы начать свое дело сейчас?» утвердительный ответ дали только 32% представителей госкомпаний против 51% частных.

Примечательно, что по данным исследования малых и средних предприятий МФК улучшение бизнес-среды в Беларуси в последние годы больше всего ощущают государственные предприятия, а не частные. Наиболее негативными последствиями изменения бизнес-климата были для индивидуальных предпринимателей (ИП). Практически для половины из них условия ведения бизнеса ухудшились. Общий вывод исследования МФК таков: «есть улучшения, но многое еще предстоит сделать» (МФК (2010)).

<sup>7</sup> Указ Президента № 302 «Об утверждении положения о порядке создания индивидуальным предпринимателем частного унитарного предприятия и его деятельности» от 28.06.2007 г.

#### 4.2. Бизнес-климат и конкурентоспособность частного бизнеса в Беларуси

Частный бизнес Беларуси в основном представлен малыми и средними предприятиями<sup>8</sup>. Белорусские промышленные гиганты – это государственные или бывшие государственные предприятия. Эти предприятия по-прежнему обеспечивают основную долю ВВП и экспорта и играют ключевую роль в экономике. Многие из государственных предприятий в 1990-е гг. были преобразованы в открытые акционерные общества (ОАО), но большинство из них по-прежнему контролируются государством. Многие ОАО относятся к частной форме собственности, но де-факто они управляются государством. Поэтому для анализа положения частного сектора в экономике будем использовать статистические данные по малым предприятиям, предоставляемые Национальным статистическим агентством Белстат (2010).

По данным за 2009 г. доля государственных малых предприятий в общем количестве малых предприятий составляла лишь 1,5%, частной формы собственности – 95,5%, иностранной – 2,7%. Вклад малого бизнеса в экономику страны пока невелик. Доля малого предпринимательства в ВВП за 2008 г. составила 9,3%, среднесписочная численность работников в среднем за год – 13,6%, объем производства промышленной продукции – 8,2%, инвестиции в основной капитал – 13,1%, выручка от реализации продукции – 20,7%, розничный товарооборот, включая общественное питание, – 19,9%. Доля малых предприятий в основных экономических показателях в последние годы сохраняется практически неизменной. Тем не менее в условиях роста экономики сохранение доли малого бизнеса в общеэкономических показателях означает фактический рост сектора (табл. 4.12).

Малые предприятия распределены по областям Беларуси неравномерно. Основная бизнес-деятельность сконцентрирована в Минске (38,3% всех малых предприятий) и Минской области (15,1%). По остальным областям малые предприятия распределены практически одинаково, по 9%. Такая концентрация малого бизнеса в Минске и Минской области объясняется концентрацией населения, более высоким уровнем его доходов и, соответственно, более высоким платежеспособным спросом, а также более развитой инфраструктурой.

Наибольший удельный вес малых предприятий в общем объеме выпуска по стране сосредоточен в информационно-вычислительном обслуживании, компаниях, занимающихся оффшорным программированием (39% от общего объема выпуска в данной отрасли). Далее следуют торговля и обществен-

<sup>8</sup> В Беларуси действует Закон № 685-ХІІІ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16.10.1996 г., где дается определение *только малого предпринимательства*, понятия среднего предпринимательства в законодательстве нет, соответственно, статистика по нему не ведется. В скором времени планируется принять Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства», где будет дано определение последнего.

ное питание (27,3%), а также материально-техническое снабжение (25,2%), операции с недвижимым имуществом (22,6%) – отрасли, традиционно концентрирующие большое количество малых предприятий во всех странах. Доля выпуска малых предприятий в сельском хозяйстве всего 1,4%, что говорит о сохранении структуры аграрного производства с советских времен, а также доминировании там государственного капитала. Тем не менее рентабельность малых предприятий в сельском хозяйстве составляет около 20%, что практически в два раза выше, чем в целом по этой отрасли. Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг в большинстве отраслей у малых предприятий выше, чем у других. Средний показатель рентабельности по всем отраслям у малых предприятий – 17,1%, по экономике в целом – 14,2%.

Таблица 4.12

**Удельный вес малых предприятий  
в основных экономических показателях, %**

	2006	2007	2008
ВВП	8,8	8,3	9,3
Списочная численность работников в среднем за год	10,6	11,2	13,6
Объем производства промышленной продукции	7,3	7,6	8,2
Инвестиции в основной капитал	7,1	10,6	13,1
Розничный товарооборот, включая общественное питание	10,2	11,2	19,9
Внешнеторговый оборот	23,9	15,2	16,7
Экспорт товаров	15,3	7,2	7,9
Импорт товаров	31,6	22	24,1

Источник: Белстат (2010).

Доля малого бизнеса в экспорте невелика – 7,9%, что связано с высокой долей нефтепродуктов в общем белорусском экспорте, производимых крупными нефтеперерабатывающими заводами, контролируемые государством (37,5% всего белорусского экспорта). Доля малого бизнеса в импорте, наоборот, сравнительно высока – 24,1%, что связано с достаточно большими объемами потребительского импорта, осуществляемого малыми предприятиями (ИП в частности), а также большей склонностью малых предприятий к инвестиционному импорту для технического переоснащения и модернизации производства. Экспорт малых предприятий в основном направляется в Россию (32,8%), Литву (15,5%), страны-соседи, а также Нидерланды (12,5%), что может быть связано с экспортом одежды и текстиля в эту страну. Импорт поступает в основном из России (44,8%), а также Германии (8,5%) и Украины (8,2%).

### 4.3. Реформирование бизнес-среды в Беларуси в 2008–2009 гг.

Несмотря на то что в Беларуси на протяжении многих лет делались попытки изменений бизнес-среды, в частности законодательства, административных процедур, и бизнес-сообщество инициировало диалог с властью по проблемам регулирования бизнеса, более или менее активные реформы в сфере регулирования бизнеса, направленные на его либерализацию, начались в 2008 г. В 2008 г. на сайте Совета Министров начал работать специальный информационный ресурс, содержащий информацию о мерах, принимаемых по либерализации условий хозяйствования в Беларуси, приведена информация об уже принятых нормативных правовых актах (тексты и комментарии), а также планируемых<sup>9</sup>. Это было призвано свидетельствовать о старте планомерной политики государства в отношении либерализации бизнес-климата.

Основные направления либерализации бизнес-климата в стране можно сгруппировать в следующие разделы:

- упрощение сертификации, строительных, санитарных, противопожарных норм и правил;
- совершенствование процедур, связанных с проектированием, строительством и вводом в эксплуатацию объектов;
- совершенствование имущественных и земельных отношений;
- совершенствование налогового и таможенного законодательства;
- совершенствование ценового и антимонопольного регулирования;
- совершенствование инвестиционной и инновационной деятельности;
- регулирование денежно-кредитных отношений и банковской деятельности;
- развитие финансового рынка;
- развитие самозанятости населения;
- стимулирование рынка труда;
- упрощение вхождения в бизнес, ведения и прекращения деятельности и др.

В конце 2008 г., в канун нарастания кризисных явлений в экономике, правительство пошло дальше существующих заявлений и предложило формализованный план по либерализации условий хозяйствования в стране – «План первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности в 2009 году», состоящий из 52 пунктов. В начале 2009 г. документ был подписан главами Администрации президента и правительства<sup>10</sup>. Причинами принятия подобного документа в стране могла быть как необходимость активизации экономической деятельности, частного сектора в период кризиса, так и потребность в иностранных инвестициях,

<sup>9</sup> [http://businessacts.government.by/rus\\_businesslib\\_10.html](http://businessacts.government.by/rus_businesslib_10.html), [http://businessacts.government.by/rus\\_businessacts\\_20.html](http://businessacts.government.by/rus_businessacts_20.html).

<sup>10</sup> План утвержден Администрацией президента (13.01.2009 г. №09/5) и Совмином (13.01.2009 г. №11/4) <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf/c0f0523c581097c9c225701900349321/7fc7c5d8ced22284c225757b0030f9dd?OpenDocument>.

соответственно, необходимость улучшения международного имиджа страны, завоевания доверия у международных институтов. Очередной план мероприятий по либерализации на 2010 г. в правительстве подготовлен, но все еще не принят.

Еще одним документом, декларирующим намерения правительства по либерализации экономики в этот период, стал Меморандум МВФ об экономической и финансовой политике. В обмен на финансовые транши в 2009 г. МВФ потребовал от Беларуси выполнения определенных условий, в том числе либерализации экономики: реформирования налоговой системы, системы оплаты труда, цен, ослабления государственного контроля и влияния на производственные предприятия, продолжения приватизации (Гламбоцкая, 2009).

За 2009 г. действительно были осуществлены достаточно значимые шаги по либерализации бизнес-климата в Беларуси. Так, были:

- упрощены процедуры регистрации новых предприятий (четыре процедуры регистрации предприятий объединены в одну, отменены требования о минимальном уставном фонде, время открытия бизнеса сократилось до нескольких дней);
- несколько упорядочено лицензирование, считающееся излишним по сравнению с мировой практикой (некоторые объекты лицензирования были объединены в группы; есть дальнейшие намерения по сокращению около 20 из них, в частности, отмена лицензии на розничную торговлю (кроме алкоголя и табака), аудиторскую, туристскую деятельность; взамен отмененного лицензирования предполагается ввести обязательное страхование ответственности);
- упрощена сертификационная деятельность, строительные, санитарные, противопожарные нормы и правила, отменена обязательная сертификация туристических услуг, отдельных видов строительных работ;
- расширен спектр малых предприятий, которые могут использовать упрощенную систему налогообложения, а также снижены ставки самих налогов;
- отменена регистрация цен на новые товары (кроме тарифов на новые платные медицинские услуги), отменены ограничения торговых надбавок практически на все товары (сохраняется лишь 50 позиций, по которым цены будут регулироваться), в том числе по импортным товарам, разрешено делить оптовую скидку между неограниченным количеством торговых звеньев, однако о полном освобождении ценообразования речь пока не идет – предприятия по-прежнему должны составлять разного рода калькуляции и обосновывать уровень цен);
- осуществлены некоторые реформы в отношениях аренды (увеличен минимальный срок аренды до 3 лет, отменена государственная регистрация договоров аренды, унифицированы арендные ставки по аренде государственной недвижимости для арендаторов различных форм собственно-

сти, установлены повышающие и понижающие коэффициенты к базовым ставкам; аренда сейчас исчисляется не в евро, как ранее, а в базовых ставках в белорусских рублях);

- осуществлены реформы в сфере оплаты труда (у предприятий появилось больше гибкости в повышении и дифференцировании заработных плат, но тарифная сетка даже для частных предприятий все еще сохраняется);
- осуществлен переход к применению линейной (единой) ставки подоходного налога в размере 12%;
- упорядочены и разъяснены разного рода административные процедуры, сформированы достаточно прозрачные перечни административных процедур, осуществляемых министерствами и ведомствами, они размещены на сайтах этих организаций;
- изменен подход к контролю за бизнесом – субъекты хозяйствования объединены в группы риска, и в зависимости от степени риска, сопряженного с их деятельностью, устанавливается периодичность проверок; также введен мораторий на проведение плановых проверок вновь созданных предприятий на два года.

С 2010 г. также осуществлены многие нововведения в системе налогообложения, как в части уплаты налогов, так и в части налоговых ставок. Они были введены в действие с начала 2010 г. с принятием Налогового кодекса (Особенная часть). Общая налоговая нагрузка снижена за счет снижения ставок экологического налога, отмены сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции, отмены налога на приобретение автотранспортных средств, местного налога с продаж товаров в розничной торговле (остался налог на услуги – 5%). По многим налогам осуществлен переход на ежеквартальную уплату, что позволило уменьшить количество выплат и затраты времени предприятий.

Кроме того, теперь можно выбирать сроки уплаты налога на прибыль (ежемесячно или ежеквартально), принимать для целей налогообложения прибыли все затраты по производству и реализации продукции и услуг, отраженные в бухучете, а ранее они нормировались (расходы на рекламные, маркетинговые услуги). Также с 24 до 12% снижена ставка налога на прибыль по дивидендам иностранных организаций. С другой стороны, с 2010 г. повышена ставка НДС с 18 до 20%. Конечный эффект от таких реформ пока оценить трудно, возможно, они будут способствовать активизации бизнеса в стране. Большинство этих изменений должно позитивно сказаться на рейтинге страны в «Doing Business 2011». Возможно, Беларусь покинет последнее, 183-е место в рейтинге по сложности налогообложения.

Уже подготовлен очередной план по либерализации экономики на 2010 г., меры которого, по заявлениям правительства, снова будут касаться администра-

тивных процедур, лицензирования, ценообразования, контрольной деятельности, либерализации рынка труда, а также инвестиционной активности и имущественных отношений. В этом году ставится задача войти в тридцатку стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса. Кроме того, в 2010 г. Нацбанк инициировал активизацию работы по улучшению имиджа Беларуси и в других международных рейтингах, что призвано способствовать привлечению прямых иностранных инвестиций. Возможно, некоторые дальнейшие реформы бизнес-среды или хотя бы их видимость подтолкнет рейтинговые институты снова повысить позиции Беларуси в международных рейтингах. Тем не менее ключевым для экономики Беларуси является повышение ее конкурентоспособности. Без существенных реформ бизнес климата этого вряд ли можно достичь.

## 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Трансформационные процессы в экономике постсоветских стран проходили с разной интенсивностью и привели к различным результатам. Одни страны быстро перешли к рынку и стимулировали развитие частного сектора через создание благоприятного бизнес-климата, другие сдержанно проводили реформы и сохранили большую долю участия государства в экономике. Предпосылки для институциональных изменений в странах появляются при изменении внешних условий и внутренних мыслительных конструкций, при этом новые институты встречают сильное сопротивление в сложившейся институциональной системе. В случае Беларуси реформы условий ведения бизнеса были обусловлены скорее внешними факторами (мировой финансовый кризис, неблагоприятная внешняя конъюнктура, снижение возможностей государства по поддержанию неконкурентоспособных государственных производств и т.д.), нежели внутренними.

Как показал анализ международных рейтингов, показатели благоприятности бизнес-среды напрямую связаны с показателями конкурентоспособности стран, объемами привлекаемых ими иностранных инвестиций. Наиболее успешные и конкурентоспособные страны характеризуются минимальными административными барьерами для развития бизнеса, большой долей частного сектора в ВВП. Беларусь, по данным регрессионного анализа доли частного сектора в ВВП и рейтинга легкости ведения бизнеса «Doing Business 2010», выпадает из общей зависимости; несмотря на активные реформы условий ведения бизнеса в стране, зафиксированные в последние годы Всемирным банком и МФК, доля частного сектора в ВВП не превышает 30%. Это может свидетельствовать как о номинальном характере реформ, так и о недостатках методологии рейтинга.

В Беларуси в последние годы все же проводятся некоторые реформы законодательства, регулирующего бизнес. Они касаются наиболее проблемных

сфер – налогообложения, лицензирования, ценообразования и т.д. Несмотря на то, что проведенные реформы существенно не меняют системы регулирования бизнеса в стране, они способствуют улучшению бизнес-среды. Если курс на либерализацию бизнес-климата в стране будет продолжен, Беларусь сможет улучшить свои конкурентные позиции на мировых рынках товаров и услуг и на рынке доступа к иностранным инвестициям.

## ЛИТЕРАТУРА

Пелипась И., Ракова Е., Чубрик А. (2007) *Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы*. — Минск: Исследовательский центр ИПМ.

Белстат (2010). *Основные показатели деятельности малых предприятий*.

Гламбоцкая, А. (2009). Либерализация условий осуществления экономической деятельности в Беларуси: миф или реальность? *Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ*, <http://research.by/pdf/pdp2009r03.pdf>.

Де Сото Э. (1995). *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире*: пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Catallaxy.

Капелюшников Р. (2001). «Где начало того конца?..»: к вопросу об окончании переходного периода в России// *Вопросы экономики*, № 1, с. 138–156.

Капелюшников, Р. (1998). *Новая институциональная теория. Теория экономических организаций/ История экономических учений (современный этап)*/ под ред. А.Г.Худокормова. — М.: ИНФРА-М. — 733 с.

Клейнер г. (2004). *Эволюция институциональных систем*. — М.: Наука. — 238 с.

Клейнер г. (2007). Государство, общество, бизнес: взаимодействие в целях модернизации, *Россия в глобализующемся мире: модернизация российской экономики (сборник статей)*; под ред. Д. Львова и г. Клейнера. — М.: Наука, с. 157–187.

Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. (2005). Институты: от заимствования к выращиванию// *Вопросы экономики*, № 5, с. 5–27.

МФК (2010). *Деловая среда в Беларуси 2010: Исследование сектора малого и среднего бизнеса. Аналитический отчет*. — Мн: МФК.

Нельсон Р, Уинтер С. (2002). *Эволюционная теория экономических изменений*, пер. с англ. М. Каждана. — М.: Дело. — 535 с.

Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*: пер. с англ. А. Нестеренко. — М.: Фонд экономической книги «Начала», – 180 с.

Полтерович, В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы, *Переработка доклада «Институциональная динамика и теория реформ»*, III Международный симпозиум «Эволюционная экономика и «мэйн-стрим»» (г. Пущино, 30–31 мая 1998 г.).

Полтерович В. (2008). *Элементы теории реформ*. — М.: Экономика. — 445 с.

Портер, М. (2000). *Конкуренция*: пер. с англ. — М: Изд. дом «Вильямс». — 495 с.

Радаев В. (2002). Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу (сб. статей)*/ сост. и науч. ред. В. Радаев. — М.: РОССПЭН.

Радаев В. (2003). *Социология рынков: к формированию нового направления*. — М.: ГУ-ВШЭ. — 324 с.

Стиглиц, Дж. (1999) Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов)// *Вопросы экономики*, №7, с. 4–30.

Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). *Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории*. — СПб.: Изд. дом. СПбГУ. — 334 с.

Чубрик, М. (2004). Влияние институциональной среды на развитие бизнеса в странах с переходной экономикой// *ЭКОВЕСТ*, №3 (4), с. 637–652.  
Blanchard, O. and Kremer, M. (1997). Disorganization, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 112(4), pp. 1091–1126.

World Bank (2008). *The Business Environment and Enterprise Performance Survey*, BEEPS, <http://www.enterprisesurveys.org/>.

Collier, P. (2000). Africa's comparative advantage, in H. Jalilian, M. Tribe, and J. Weiss, eds., *Industrial Development and Policy in Africa*, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

EBRD (2009). *Transition Report 2009: Transition in crisis?*

IMD (2009). *World Competitiveness Yearbook: 2009 Results*, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results.cfm>.

Grossman, G. and Helpman, E. (1990). Comparative advantage and long-run growth, *American Economic Review*, vol. 80(4), pp. 796–815.

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade, *American Economic Review*, vol. 70(5), pp. 950–59.

Krugman, P. (1983). New Theories of Trade among Industrialized Countries, *American Economic Review*, vol. 73(2), pp. 343–7.

Krugman P. (1996). Making sense of the competitiveness debate, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12(3), pp. 17–25.

Stiglitz, J. (1997). More instruments and broader goals moving towards the post-Washington consensus, *Wider Annual Lectures 2*, the United Nations University.

Transparency International (2009). *Corruption Perceptions Index 2009*, <http://www.transparency.org> (эл. ресурс).

Williamson O. (2000). The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, № 3, pp. 596–599.

World Bank and IFC (2009). *Doing Business – 2009*, <http://doingbusiness.org> (эл. ресурс).

World Bank and IFC (2010). *Doing Business – 2010*, <http://doingbusiness.org> (эл. ресурс).

World Economic Forum (2010). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva.

## **ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В БЕЛАРУСИ**

Дмитрий Крук

### **1. ВВЕДЕНИЕ**

Глобальный мировой кризис, первая фаза которого началась еще осенью 2007 г., оказал существенное воздействие на механизмы функционирования глобальной экономики и подтолкнул многие правительства к пересмотру своей экономической политики. В период первой фазы кризиса, которую условно можно датировать осенью 2007 г. – августом 2008 г., дебаты среди экономистов и экономических властей преимущественно ограничивались вопросом о том, насколько проблемы финансового сектора могут перекинуться в реальный сектор. При этом в качестве соответствующего трансмиссионного канала рассматривалось исключительно ограничение и удорожание доступа к капиталу для предприятий. Политика ФРС США, направленная на предоставление ликвидности, во многом смягчала проблему дефицита ликвидных активов и не приводила к банкротству агентов финансового сектора. А потому в первой половине 2008 г. доминировала точка зрения, что проблемы с ликвидностью на спекулятивных финансовых рынках существенно не отразятся на темпах экономического роста. Такая ситуация в ряде случаев даже подстегивала развитие реального сектора. Предположение о том, что кризис ликвидности затронул лишь высокорисковые сегменты финансового сектора, подталкивало ряд инвесторов к вложению капитала в активы, в большей мере связанные с реальным сектором. Кроме того, сохранялась относительно благоприятная ситуация на рынках банковского кредитования, акционерного капитала и прочих сегментах финансового рынка, которые были напрямую связаны с реальными активами. В результате в мировой экономике сохранялся рост спроса. Некоторое замедление роста в развитых странах компенсировалось существенным его ускорением в развивающихся странах, особенно в странах – экспортерах природных ресурсов.

Банкротство американского инвестиционного банка Lehman Brothers стало своеобразным подтверждением того, что различные сегменты финансовых рынков и все виды финансовых посредников в глобальной экономике тесно переплетены между собой. Кроме того, пришло осознание того, что адекват-

но оценить качество собственных активов, а тем более активов контрагента в такой ситуации практически невозможно. Дефицит ликвидности в результате резко снизившегося доверия друг к другу затронул все сегменты финансовых рынков, а также практически все финансовые институты. Поэтому существенно возросла стоимость капитала и сузился доступ к нему со стороны предприятий реального сектора. Масштабные вливания ресурсов со стороны государства уже слабо воздействовали на состояние финансовых рынков, поскольку спрос на ликвидность в условиях возросшей неопределенности был практически абсолютно эластичным.

Однако данный трансмиссионный канал стал лишь первым в череде распространения последствий кризиса ликвидности в реальном секторе экономики. Значительное удорожание капитала, а также негативные экономические ожидания привели к снижению инвестиционной активности предприятий. В первую очередь данная тенденция обозначилась в наиболее развитых экономиках, где взаимодействие и взаимозависимость финансового и реального секторов высоки. Однако очень быстро рухнула и гипотеза «расщепления», которая подразумевала ослабление взаимосвязей между финансовыми и реальными секторами отдельных регионов в мировой экономике. Снижая инвестиционную активность, предприятия развитых стран в первую очередь снижали спрос на импортируемые товары. Самое простое объяснение такой реакции – существенно большая зависимость экспортно-импортных сделок от доступа к финансовым ресурсам, нежели сделок между резидентами одной страны. В результате те страны, которые не были напрямую «поражены» глобальным дефицитом ликвидности, ощутили существенные негативные последствия в связи с падением спроса на их продукцию. Таким образом, распространение последствий кризиса в финансовом секторе было дополнено его еще более быстрым распространением через взаимодействия в реальном секторе экономики – через внешнюю торговлю. Однако и данная реакция не стала заключительным этапом. Возросшая неопределенность и кризис ликвидности обнажили и проблему глобальных дисбалансов в мировой экономике. За последние десятилетия в глобальном масштабе можно четко проследить две группы стран в зависимости от состояния их счета текущих операций платежного баланса. Такое разделение обусловлено сложившимися ролями в мировой экономике на фоне глобальной политики «дешевых» денег и моделью взаимоотношений с внешним сектором, которую страна выбирала для поддержания высоких темпов развития экономики. Дефицитные страны стимулировали (не ограничивали) рост внутреннего спроса (инвестиций и потребления) и готовы были «платить» за высокие темпы роста процентами по заимствованиям у внешнего мира. Другая же группа стран в такой ситуации в качестве «локомотива» роста использует как раз внешний спрос дефицитных стран. Разделение на дефицитные и профицитные страны было присуще как развитым, так и развивающимся

ся странам. Однако глобальный кризис доступа к капиталу, снижение внешнего спроса в первую очередь ударило по развивающимся дефицитным странам. Не имея возможности в полной мере профинансировать возросший дефицит, они вынуждены были девальвировать свои национальные валюты. В результате в ряде стран, преимущественно переходных, глобальный кризис на первых этапах выразился в проявлении валютного кризиса.

Важнейшим инструментом противодействия кризису во всех странах стало предоставление монетарных и фискальных стимулов экономическим агентам. Практически все современные теоретические концепции оправдывают предоставление монетарных стимулов в условиях рецессии. Дополнительным обоснованием уместности смягчения монетарной политики в период кризиса является имеющее место, как правило, существенное замедление уровня инфляции, иногда переходящее в дефляцию. В период текущего кризиса целесообразность предоставления монетарных стимулов была признана практически всеми странами, но вместе с тем велись споры о том, каковы должны быть их масштабы для противодействия рецессии. Кроме того, на фоне существенного и продолжительного воздействия кризиса на первый план вышли вопросы об обеспечении антициклического воздействия монетарной политики, о рассмотрении ее не только через призму достижения собственных целей (ценовой стабильности), но и в качестве элемента системы глобальной финансовой стабильности. Наконец, с точки зрения практического применения, приоритетным и по сей день видится вопрос о продолжительности предоставления монетарных стимулов и об оптимальном периоде их свертывания. Однако в целом монетарные стимулы – снижение процентных ставок, увеличение денежного предложения и пр. – являются относительно изученным и подконтрольным центральному банку инструментом экономической политики. Поэтому до настоящего времени пока не приходится говорить о существенных диспропорциях в глобальной экономике, обусловленных проведением в период кризиса активной монетарной политики<sup>1</sup>.

Иная ситуация сложилась с предоставлением фискальных стимулов. С одной стороны, благодаря наличию встроенных стабилизаторов фискальная политика практически не сталкивается с проблемой ацикличности. А с другой стороны, именно этот фактор обусловил активное наращивание странами дефицитов бюджетов, которые сыграли важную роль в стимулировании внутреннего спроса. С этой позиции роль бюджетных дефицитов на первых этапах кризиса трудно переоценить – именно благодаря наращиванию дефицитов большинству стран удалось избежать существенно более глубокой

---

<sup>1</sup> По мере восстановления спроса в глобальной экономике вполне вероятно ускорение инфляции во многих странах вследствие значительно возросшего денежного предложения. Однако данная тенденция представляется «запланированной» и в достаточной мере подконтрольной центральным банкам.

рецессии и перехода ее в депрессию. Например П. Кругман охарактеризовал роль активной фискальной политики и бюджетных дефицитов в период нынешнего кризиса утверждением, что «дефициты спасли мир».

Основные механизмы распространения кризиса на Беларусь и первые этапы его протекания были весьма схожи с другими переходными странами региона Центральной и Восточной Европы. Основным каналом распространения кризиса стала внешняя торговля, ухудшившиеся результаты которой обусловили возрастание диспропорций как в реальном, так и в финансовом секторе экономики<sup>2</sup>. Однако, несмотря на внешнее сходство антикризисной политики Беларуси с другими странами Восточно-европейского региона, можно выделить и ряд существенных содержательных отличий. Во-первых, большинство стран региона посредством ограничения внутреннего спроса либо же посредством девальвации национальной валюты вынуждены были сбалансировать свои текущие операции (или, по крайней мере, сократить дефицит). В Беларуси же тенденция такого рода стала лишь намечаться со второго полугодия 2009 г. и не приобрела устойчивого характера вплоть до настоящего времени. Во-вторых, значительное сокращение внешнего спроса не только не привело к опережающему сокращению импорта по итогам 2009 г., а наоборот, темпы его сокращения были значительно меньшими, нежели темпы падения экспорта. Во многом это стало следствием политики стимулирования внутреннего спроса, что повлекло за собой и спрос на импортные товары. В-третьих, меры, принимаемые правительством по предотвращению рецессии, приводили, с одной стороны, к ограничению бизнес-цикла, а с другой — обуславливали структурные изменения в национальной экономике. Среди них стоит отметить изменения в структуре добавленной стоимости среди отраслей экономики, что стало следствием разных условий доступа к капиталу со стороны различных отраслей<sup>3</sup>. Такое положение обусловило быстрое накопление рисков в банковском секторе белорусской экономики<sup>4</sup>. Еще одной важной особенностью экономической политики в 2008–2009 гг. стало активное наращивание валового внешнего долга, в результате чего на 1 января 2010 г. он достиг 45% от ВВП (24,9% от ВВП на 1 января 2009 г.). На наш взгляд, эти особенности белорусской экономики дают основания для гипотезы о том, что в процессе экономического кризиса изменялась не только циклическая динамика национальной экономики, но произошли и структурные изменения, повлиявшие на национальную конкурентоспособность.

Таким образом, целью данной главы является выявление последствий глобального экономического кризиса для национальной конкурентоспособности белорусской экономики. Рассматривая экономический смысл катего-

<sup>2</sup> Более подробно см. Крук, Тоцицкая, Шиманович (2009).

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

рии национальной конкурентоспособности, ниже мы приходим к выводу о том, что он идентичен смыслу категории производительности. Поэтому цель работы можно сформулировать также как разделение кратко- и долгосрочных последствий кризиса для белорусской экономики и анализ воздействия последних на перспективы долгосрочного экономического роста в Беларуси.

Для достижения поставленной цели можно выделить перечень промежуточных задач. Во-первых, поскольку в данной работе мы используем категорию национальной конкурентоспособности в контексте долгосрочного роста, то представляется необходимым прояснить экономический смысл данной категории, поскольку в экономических исследованиях нет четкого и единого ее понимания. Во-вторых, представляется важным определить основные особенности протекания глобального кризиса в Беларуси и мер антикризисной политики экономических властей, поскольку рассматриваемые гипотезы подразумевают, что именно эти меры могут обусловить ряд долгосрочных негативных последствий. В-третьих, для выделения краткосрочных макроэкономических последствий кризиса необходимо выделить циклическую составляющую белорусского ВВП и провести датировку экономического цикла в Беларуси. В-четвертых, для оценки перспектив долгосрочного роста следует выделить из ряда ВВП долгосрочный тренд (потенциальный ВВП) и проанализировать его динамику в период кризиса.

При оценке потенциального ВВП в экономических исследованиях используется целый перечень методов (основанных как на статистических предположениях, так и на теоретических), каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому для корректного анализа динамики потенциального ВВП в период кризиса мы используем несколько различных методов оценки и сравниваем между собой полученные результаты.

Данная глава имеет следующую структуру. Во втором разделе анализируется категория национальной конкурентоспособности и приводится краткий обзор литературы по рассматриваемым проблемам. В третьем разделе мы рассматриваем основные особенности протекания глобального кризиса в Беларуси и особенности политики экономических властей в этот период. В четвертом разделе мы приводим результаты разделения последствий кризиса на кратко- и долгосрочные путем выделения экономического цикла и долгосрочного тренда. Основные выводы данной работы приведены в заключении.

## **2. НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ**

Категория конкурентоспособности используется в экономическом анализе относительно недавно. На первых этапах данная категория ассоциировалась

преимущественно с уровнем отдельного предприятия или же отрасли. Однако с 1990 -х гг. категория конкурентоспособности чаще стала использоваться и в проекции на национальную экономику. На уровне экономической политики категория национальной конкурентоспособности стала использоваться экономическими властями при формулировании долгосрочных целей своей политики в последние десять лет. В качестве примера можно привести задачу, поставленную Европейским Советом в рамках Лиссабонской стратегии: «сделать ЕС самой конкурентоспособной и динамичной экономикой...». К идее о необходимости обеспечения бурного роста национальной конкурентоспособности в качестве долгосрочной цели экономического развития также неоднократно обращалось правительство Великобритании<sup>5</sup>. Однако, на наш взгляд, данным задачам экономической политики не всегда было присуще четкое и однозначное понимание категории национальной конкурентоспособности.

В теоретических работах также не всегда четко пояснялось что именно имеется в виду под категорией национальной конкурентоспособности, что приводило к противоречиям при интерпретации результатов такого рода исследований. С начала 90-х годов анализ понятия конкурентоспособности базируется на работе Porter (1990), в которой она понимается как осознание экономической единицей своего положения и обладание возможностями его улучшить или, по крайней мере, сохранить. При более узком подходе к пониманию конкурентоспособности данная категория применима в среде, в которой интересы различных экономических субъектов противоречат друг другу. При более широком понимании, в анализ конкурентоспособности могут входить и сферы, в которых интересы экономических агентов не противоречат друг другу напрямую и через которые экономические агенты укрепляют свои рыночные позиции. В соответствии с этим подходом М. Портера традиционный анализ конкурентоспособности проводится на трех уровнях: страны, отрасли, предприятия.

Вместе с тем в большом количестве работ, посвященных проблемам конкурентоспособности, используемые подходы к пониманию конкурентоспособности и переменные, позволяющие оценить ее уровень или динамику, могли существенно отличаться друг от друга. Особенно велики эти расхождения при трактовке понятия конкурентоспособности страны. Например Trabold (1995) рассматривает данную категорию через призму четырех составляющих: возможность продавать (экспортировать), возможность привлекать ресурсы, возможность приспосабливаться к изменениям внешней среды, возможность зарабатывать. На базе этих факторов выстраивается иерархия конкурентоспособности, в основе которой лежат три первых фак-

---

<sup>5</sup> Более подробно, см. Gardiner, Martin, Tyler (2004).

тора, а переход к четвертой стадии конкурентоспособности происходит на основе накопления знаний. Несколько другое понимание конкурентоспособности приводится у Aiginger (1996). Страна считается конкурентоспособной, если в ней выполняются три условия: во-первых, продается (экспортируется) достаточный объем товаров и услуг; Во-вторых, генерируемая прибыль от использования факторов производства, как минимум, оправдывает вложенные средства и соответствует норме рентабельности в странах со схожим уровнем экономического развития; в-третьих, граждане удовлетворены макроэкономическими условиями.

Вследствие этих противоречий применительно к уровню национальной экономики стало довольно распространенным мнение, что в данном случае само понятие конкурентоспособности лишено смысла, а потому нет оснований для его практического использования. Такого подхода, например, в ряде работ придерживается Krugman (1994, 1996a, 1996b). При этом П. Кругман указывает на то, что сама по себе концепция национальной конкурентоспособности может быть не просто бессмысленной, на даже и вредной: «навязчивая идея конкурентоспособности не только ошибочна, но и вредна, она ведет к искажению внутренней экономической политики и создает угрозы для мировой экономики». П. Кругман, рассуждая о бессмысленности понятия национальной конкурентоспособности, выдвигает три линии аргументов (Gardiner, Martin, Tyler (2004)). Во-первых, условия деятельности государств и корпораций существенно различаются. Например, в случае невозможности обеспечить спрос на свою продукцию, рыночный уровень заработной платы и пр., корпорация сталкивается с неизбежностью ликвидации. В то же время такую логику нельзя перенести на уровень государства. Во-вторых, в отличие от уровня фирм, торговлю между странами нельзя рассматривать как «игру с нулевой суммой». Например, на корпоративном уровне увеличение продаж одной из фирм отрасли происходит, наиболее вероятно, за счет снижения продаж другой фирмы отрасли. В случае государств увеличение экспорта одного из них может увеличить спрос на импорт этой страны, а следовательно, оказать благоприятное воздействие на экспорт и другой страны. В-третьих, по сути единственное содержательное значение категории национальной конкурентоспособности идентично категории производительности. Приводя данную линию аргументов, Krugman (1994) указывает на то, что для экономики с довольно ограниченной ролью внешней торговли (по отношению к ВВП) стандарты уровня жизни, эффективности производства и прочие составляющие, которые входят, как правило, в категорию национальной конкурентоспособности, определяются внутренними факторами – темпом роста производительности. Поэтому в данном случае «конкурентоспособность есть не что иное, как забавный способ произнести слово производительность» (Krugman(1994)). В случае увеличения значения внешней торговли для на-

циональной экономики существенных изменений в факторах, влияющих на стандарты и уровень жизни, как правило, не происходит. Доминирующим фактором по-прежнему остается темп роста производительности внутри домашней экономики, и она по-прежнему слабо реагирует на изменение темпа роста производительности в других экономиках. Эта взаимосвязь может быть нарушена вследствие изменения условий торговли. При существенном ухудшении условий торговли реальная покупательная способность страны может сократиться, что может обусловить снижение показателей уровня жизни, несмотря на рост производительности труда. Также взаимосвязь между производительностью и показателями уровня жизни может нарушиться в случае, если в ответ на ухудшившиеся условия торговли страна проведет девальвацию национальной валюты. Отсюда Krugman (1994) приходит к выводу, что «конкурентоспособность означает нечто отличное от производительности тогда, и только тогда, когда покупательная способность растет существенно меньшими темпами, нежели выпуск».

В последние годы отождествление категорий национальной конкурентоспособности и производительности присуще большинству исследователей, специализирующихся в данной области. Практически идентичные соображения по содержанию категории национальной конкурентоспособности имеются в работах классика теории конкурентоспособности М. Портера. Он отмечает существенные отличия данной категории от конкурентоспособности на уровне предприятия или отрасли: «Конкурентоспособность остается концепцией, которая не в полной мере осознается, несмотря на широкое ее использование и значимость. Для понимания конкурентоспособности на уровне страны отправной точкой должно стать благосостояние нации. Уровень жизни страны определяется производительностью ее экономики, которая измеряется стоимостью производимых ею товаров и услуг в расчете на единицу национальных человеческих, капитальных и природных ресурсов. Производительность зависит как от стоимости производимых товаров и услуг, измеряемых ценой на свободном рынке, так и от эффективности в процессе их производства. В таком случае подлинная конкурентоспособность измеряется производительностью. Производительность позволяет поддерживать на национальном уровне высокие заработные платы, сильную валюту и привлекательную отдачу на капитал, а с ними и высокие стандарты уровня жизни» (Porter, Ketels (2003)).

Подход к национальной конкурентоспособности как к категории идентичной производительности свойственен и исследованиям с практической направленностью. Здесь в первую очередь следует отметить регулярный Доклад о глобальной конкурентоспособности, публикуемый Всемирным экономическим форумом (ВЭФ). В методологии ВЭФ под конкурентоспособными экономиками понимаются те, которые в своем развитии опираются на факторы роста производительности, обеспечивающие благополучие в долгосроч-

ном периоде (World Economic forum (2009)). Ключевым в данном понимании конкурентоспособности является именно ее влияние на экономическую динамику в долгосрочном периоде, что, вместе с тем, может обеспечить экономике «защиту» от неблагоприятных последствий экономических колебаний.

Отсюда сама категория конкурентоспособности определяется как набор институтов, политик и факторов, которые определяют уровень производительности факторов производства в стране (World Economic forum (2009)). Подразумевается, что более конкурентоспособная экономика может обеспечить генерирование более высокого дохода для своих граждан. Уровень производительности факторов производства определяет нормы отдачи на различные виды инвестиций в экономике. Поскольку нормы отдачи на инвестиции (в физический, человеческий капитал) являются фундаментальным фактором, определяющим темп роста экономики, то предполагается, что более конкурентоспособные экономики могут обеспечить более высокие темпы долгосрочного экономического роста. Таким образом, данная концепция конкурентоспособности включает в себя как статические, так и динамические компоненты: уровень производительности в стране определяет ее возможности по поддержанию определенного уровня дохода, а опосредованно через норму отдачи на инвестиции определяет и потенциал роста для экономики.

При анализе факторов конкурентоспособности методология ВЭФ опирается на теорию Porter (1990) о различных стадиях конкурентоспособности<sup>6</sup>. Предполагается, что на разных стадиях развития экономики наибольшую роль для повышения конкурентоспособности страны играют различные факторы. Первая стадия развития характеризуется как повышение конкурентоспособности на основе факторов производства. В данном случае страна конкурирует, изменяя степень использования факторов производства – неквалифицированную рабочую силу и натуральные ресурсы. Основой конкуренции продукции на рынках являются ценовые факторы, при этом низкий уровень производительности отражается в низком уровне заработной платы. Наиболее важными факторами развития конкурентоспособности на данном этапе являются институциональная среда, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, а также здравоохранение и грамотность населения.

По мере повышения производительности и роста заработной платы страна переходит на вторую стадию развития – стадию конкурентоспособности на основе эффективности. Для обеспечения конкурентоспособности своей продукции страна должна обеспечить более эффективный процесс производства и повысить качество выпускаемой продукции. На данном этапе наибольший вклад в повышение конкурентоспособности страны вносят следующие группы факторов: высшее образование и повышение квалификации,

---

<sup>6</sup> Подробнее см. главу 1.

эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, степень развития финансового рынка, размер внутреннего или внешнего рынка, а также доступ к использованию передовых технологий.

Переход к третьей стадии – стадии конкурентоспособности на основе инноваций означает, что страна в состоянии поддерживать высокий уровень заработной платы за счет высокой производительности труда. Это возможно, если данная экономика в состоянии производить новые и уникальные продукты. Ключевыми факторами конкурентоспособности на данном этапе становятся степень развития бизнеса, а также уровень инновационности экономики.

Нынешний экономический кризис, который для многих стран помимо ограничения доступа к рынкам капитала выразился также в существенном падении внешнего спроса, вновь актуализировал обсуждение категории конкурентоспособности и факторов, ее определяющих. Во многих странах стала обсуждаться проблема снижения конкурентоспособности вследствие кризиса, который мог оказать неблагоприятное воздействие на факторы конкурентоспособности. Другими словами эта гипотеза сводится к тому, что кризис не только углубил/углубит и удлинил/удлинит фазу рецессии бизнес-цикла, но может также затронуть и структурные основы национальной экономики, обуславливая снижение темпов роста потенциального ВВП. В периоды предыдущих финансовых кризисов такая гипотеза практически не возникала на повестке дня. Для проверки этой гипотезы на практике предварительно представляется целесообразным найти теоретические обоснования такой потенциальной взаимосвязи. Представляется наиболее вероятным, что такие взаимосвязи могут возникнуть вследствие гораздо более активной экономической политики в период нынешнего кризиса по сравнению с предыдущими. Во-первых, антикризисные меры могут нарушить макроэкономическую стабильность и вследствие этого привести к более низким темпам долгосрочного роста. Во-вторых, институциональная среда в ряде стран может оказаться неприспособленной к функционированию в посткризисных условиях. В-третьих, определенные структурные изменения могут быть связаны с новыми мерами регулирования в финансовой сфере. Наконец, потенциальные фискальные рестрикции могут обусловить снижение эффективности систем здравоохранения, образования, инновационной политики и пр. Для выдвижения гипотез относительно механизмов воздействия кризиса на темпы роста потенциального ВВП в рамках указанных факторов представляется важным уделить внимание долгосрочным последствиям проводимой экономической политики и происходящим в период кризиса трансформациям экономик.

Наращивание бюджетных дефицитов в большинстве стран привело к существенному увеличению темпов роста государственного долга, как внутреннего, так и внешнего. В ряде стран уже в докризисный период темпы наращивания внешних заимствований были весьма велики в связи с большим

дефицитом счета текущих операций. Для его финансирования страны также были вынуждены существенно увеличивать объем заимствований, в данном случае внешних. Проведение активной фискальной политики в этих условиях, без принятия мер, направленных на сокращение внешнего дефицита (путем девальвации национальной валюты или же путем ограничения внутреннего спроса), приводит к ситуации двойного дефицита (внешнего и фискального). Таким образом, накопление государственного долга может иметь место уже вследствие двух причин: необходимости финансирования внешнего дефицита, а также в связи с желанием избежать/снизить глубину и продолжительность рецессии. Поэтому на сегодняшний день можно говорить о том, что эти причины обусловили реальные предпосылки для новой стадии проявления глобального финансового кризиса – суверенного долгового кризиса. В случае реализации последнего сценария нынешний финансовый кризис пройдет практически все выделяемые теорией стадии: банковский кризис, валютный кризис, долговой кризис<sup>7</sup>.

Влияние финансовых диспропорций на реальный сектор экономики на данный момент представляется неоднозначным. Как показано выше, на первом этапе кризиса передача неблагоприятных тенденций в реальный сектор экономики была обусловлена ограничением кредитования и доступом к финансовым ресурсам. Затем уже диспропорции в реальном секторе влияли на формирование новых проблем финансового сектора (формирование новых проблемных активов, снижение депозитной базы и пр.). Это обусловило последовательный переход национальных экономик из стадии экспансии бизнес-цикла в стадию замедления роста, а затем стадию рецессии. Однако меры, принятые правительствами, обусловили постепенный выход из рецессии, и к середине 2009 г. в большинстве стран было достигнуто дно экономического цикла и экономика перешла в стадию восстановления. Наметившиеся неблагоприятные тенденции в финансовой сфере создают потенциальную угрозу «разворота» тенденций бизнес-цикла и возвращения глобальной экономики в целом в стадию рецессии. Такая интерпретация текущих взаимосвязей между финансовым и реальным сектором экономики представляется наиболее согласующейся с концепцией бизнес-цикла (в рамках концепции циклов роста<sup>8</sup>). Более того, при анализе воздействия финансовых потрясений на реальный сектор экономики в экономических исследованиях внимание, как правило, уделяется исключительно влиянию на краткосрочную (среднесрочную) динамику реального сектора, то есть на стадию бизнес-цикла. При этом в большинстве случаев по умолчанию подразумевается, что темпы долгосрочного экономического роста не подвержены изменениям в результате финансовых потрясений. Например, именно к таким выводам приходит один

<sup>7</sup> Более подробно см, например, Reinhart, Rogoff (2010b).

<sup>8</sup> Подробнее о концепция экономических бизнес-циклов см. Крук, Коршун (2010).

из наиболее авторитетных экономистов в теории долгосрочного экономического роста У. Истерли, комментируя работу Reinhart, Rogoff (2009)<sup>9</sup>.

Однако в период нынешнего финансового кризиса отсутствие воздействия на темпы долгосрочного экономического роста, по крайней мере отдельных стран, не столь очевидны. Гипотеза о том, что финансовый кризис мог/может снизить потенциал роста, может быть основана на следующих предпосылках.

Во-первых, национальная конкурентоспособность (потенциал роста производительности, потенциал долгосрочного роста) в отдельных странах может оказаться под угрозой снижения вследствие накопления чрезмерного уровня государственного долга. Например, в работе Reinhart, Rogoff (2010a) показано, что пороговое значение государственного долга, после которого долгосрочный медианный темп роста ВВП снижается на 1 процентный пункт, а средние темпы долгосрочного роста снижаются еще более существенно, составляет для развитых стран около 90% от ВВП<sup>10</sup>. В отношении развивающихся стран картина несколько иная. Взаимосвязь с темпами долгосрочного экономического роста в большей мере проявляется с уровнем совокупного внешнего долга (а не государственного). Кроме того, эти авторы показывают, что для развивающихся стран пороговое значение такого долга существенно ниже – около 60% от ВВП, а влияние на темпы долгосрочного роста существенно выше – при достижении пороговой черты темп роста снижается в среднем на 2 процентных пункта. Таким образом, поскольку для предотвращения масштабной рецессии страны были вынуждены прибегать к большим по объему заимствованиям, то это может снизить потенциал их долгосрочного роста. В наибольшей степени эта тенденция, вероятно, может распространиться на развивающиеся страны, поскольку, с одной стороны, нередко они были вынуждены осуществлять в относительном выражении большие заимствования, чем развитые страны, а с другой стороны, чувствительность их потенциального ВВП к уровню внешних займов выше, нежели в развитых странах.

Во-вторых, результатом массивного увеличения государственных заимствований в период кризиса может стать, по крайней мере, краткосрочное нарушение дисциплины на финансовых рынках<sup>11</sup>. Это может привести к искажениям в выполнении финансовыми посредниками функций корпоратив-

<sup>9</sup> Более подробно см. <http://aidwatchers.com/2010/03/capitalism-repeatedly-has-financial-crises-...-get-over-it/>.

<sup>10</sup> До этого порогового значения взаимосвязь между государственным долгом и темпами долгосрочного экономического роста достаточно слаба.

<sup>11</sup> Идея о таком канале воздействия финансового кризиса на долгосрочные темпы роста принадлежит одному из наиболее авторитетных исследователей в сфере воздействия финансовой системы на долгосрочный экономический рост Р. Левайну. Более подробно см. <http://aidwatchers.com/2010/03/capitalism-repeatedly-has-financial-crises-...-get-over-it/>.

ного контроля, инвестиционного менеджмента и риск-менеджмента. Например, в Trew (2008) показано, что связь между уровнем эффективности финансовой системы и долгосрочным экономическим ростом сохраняется всегда, однако влияние объемов финансового посредничества на темпы экономического роста может искажаться. Такие изменения как раз таки можно связать с нарушением кредитной дисциплины на финансовом рынке. На наш взгляд, воздействие данного фактора на темпы долгосрочного экономического роста уместно лишь в относительно непродолжительной перспективе, поскольку на национальном и международном уровне на данный момент принимаются и подготавливаются многочисленные меры, направленные на укрепление дисциплины на финансовых рынках и упрочение глобальной финансовой стабильности в целом<sup>12</sup>. Поэтому воздействие этого фактора, вероятно, может выразиться в виде однократного сдвига уровня потенциального ВВП (в меньшую сторону) и/или в непродолжительном замедлении темпов роста. По мере укрепления рыночной дисциплины воздействия этого фактора должно нивелироваться.

В-третьих, мы можем рассматривать вводимые новые нормы регулирования через призму ужесточения масштабов финансового посредничества. В этом случае можно предположить, что вводимые институциональные ограничения предопределят меньший масштаб аккумуляции сбережений и предоставления ликвидности финансовыми посредниками, что может несколько замедлить темпы экономического роста<sup>13</sup>.

В-четвертых, активные меры, принятые правительствами и центральными банками большинства стран, могут усилить цикличность экономического развития в ближайшем будущем<sup>14</sup>. Наиболее простым объяснением такой гипотезы может быть усиление механизма мультипликатора-акселератора вследствие предпринятых в 2009–2010 гг. мер по стимулированию внутреннего спроса. Усиление экономических колебаний, быстрый переход из одной стадии экономического цикла в другую при высокой амплитуде таких колебаний может обусловить снижение эффективности распределения ресурсов

<sup>12</sup> Более подробно см. например IMF (2009a) и IMF (2009b).

<sup>13</sup> На наш взгляд, можно рассматривать воздействие данного фактора как на темпы долгосрочного экономического роста, так и на амплитуду экономического бизнес-цикла. С одной стороны, новые нормы регулирования, например, пространственный подход в рамках макропруденциального регулирования, могут привести к систематическому снижению при выполнении финансовыми посредниками функции аккумуляции сбережений и предоставления ликвидности. С другой стороны, частично такие последствия можно трактовать как ограничение денежного мультипликатора, направленное на ограничение амплитуды бизнес-цикла. На данном этапе мы используем эту гипотезу как одно из объяснений потенциального снижения долгосрочного экономического роста. Однако более детальное изучение воздействия реформы финансового регулирования на экономический рост и экономический цикл представляется важным направлением для последующих исследований.

<sup>14</sup> На такую опасность указывает, например, М. Тома. Более подробно см. <http://aidwatchers.com/2010/03/capitalism-repeatedly-has-financial-crises-...-get-over-it/>.

в экономике и выразиться в замедлении темпов экономического роста. Так же как и в случае с реформированием системы финансового регулирования, вероятность воздействия такого механизма, а также потенциальная продолжительность его воздействия в глобальном масштабе представляются невысокими, поскольку правительства практически во всех странах осознают эту угрозу и уже предпринимают попытки по отмене монетарных и фискальных стимулов.

В-пятых, на снижение темпов роста потенциального ВВП может оказать влияние ограничение объемов внешней торговли посредством использования протекционистских мер для противодействия рецессии. В данном случае также можно ожидать постепенного отказа от такого рода ограничений в торговле. Вместе с тем сдвиг в уровне потенциального ВВП и непродолжительное замедление темпов роста может произойти и вследствие этой причины.

В-шестых, перспективы долгосрочного экономического роста в ряде стран могут ухудшиться вследствие несоответствия институциональной среды новым условиям функционирования экономики. Например, в работе A.Cavallo, E.Cavallo (2008) демонстрируется важность институциональной среды для преодоления кризиса в проекции на долгосрочное развитие национальной экономики. В этом исследовании показано, что лишь страны с высоким уровнем развития экономических и политических институтов могут нейтрализовать потенциальное негативное воздействие кризиса на темпы долгосрочного экономического роста и даже увеличить их по сравнению с докризисными, тогда как темпы роста в странах с низким уровнем развития институциональной среды снижаются. В исследовании Rousseau, Wachtel (2009) показана важная роль также и институциональной инфраструктуры в финансовом секторе для сохранения/увеличения темпов экономического роста. Эти авторы показывают, что одной из причин того, что в последние годы ослабла связь между уровнем развития финансовой системы и темпами экономического роста, является бурное развитие финансового посредничества ряда стран без соответствующей институциональной инфраструктуры.

### **3. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В БЕЛАРУСИ В ПЕРИОД КРИЗИСА**

#### **3.1 Влияние мер экономической политики на реальный сектор экономики**

Столкнувшись с резким снижением внешнего спроса в 3–4 кв. 2008 г., экономические власти пытались обеспечить сохранение высоких темпов роста, не сочетающихся с тенденциями внешней среды. Первым инструментом, который использовался для нейтрализации шоковых последствий, стало ускоренное привлечение внешних заимствований. В результате за 2009 г.

валовой внешний долг увеличился с 24,9 до 45,0% от ВВП, что уже довольно близко к критической отметке для переходных стран в соответствии с оценками Reinhart, Rogoff (2010a). Стоит также отметить, что наиболее активную роль в привлечении внешних займов сыграли государственные заимствования. Поэтому существенное наращение внешнего долга мы можем рассматривать как одну из потенциальных угроз темпам роста потенциального ВВП.

Помимо привлечения внешних заимствований экономические власти использовали целый комплекс мер, направленных на избежание снижения ВВП, которые вместе с тем могли снижать рыночную дисциплину, способствовать макроэкономической дестабилизации в будущем (не только через механизм обремененности долгами) и ухудшать институциональные условия функционирования экономики. В этой связи наибольший интерес представляют меры и последствия политики по стимулированию внутреннего спроса, которая активно проводилась/проводится в период воздействия кризиса. Концептуальным обоснованием такой политики правительством называлось отсутствие внутренних диспропорций в финансовом секторе, которые были свойственны другим странам региона. Экономические власти считали, что в таком случае отсутствуют фундаментальные предпосылки для спада в национальной экономике. В этой ситуации они видели целесообразным обеспечить замещение внешнего спроса внутренним. Ярко выраженные черты стимулирования спроса экономическая политика имела место с 4 кв. 2008 г. по 2 кв. 2009 г. В этот период за счет мер экономической политики был обеспечен рост практически всех компонентов внутреннего спроса. Впоследствии меры по стимулированию спроса были несколько ослаблены (см. табл. 5.1).

Среди компонентов внутреннего спроса наибольшие темпы роста и наибольший вклад в обеспечение экономического роста внесли инвестиции в основной капитал. Данный компонент внутреннего спроса, как правило, наиболее чувствителен к условиям внешней среды и весьма волатилен. В случае же Беларуси динамике инвестиций в основной капитал были присущи обратные характеристики: устойчивость в неблагоприятных внешних условиях, инерционность. Практически в полной мере такая динамика инвестиций была связана с мерами, принимаемыми правительством. Экономические власти видели в инвестиционной активности возможность стимулирования ряда отраслей отечественной экономики, в первую очередь строительства. Предполагалось, что отрасли, производящие инвестиционные товары и услуги, смогут стать новой «точкой роста» национальной экономики, стимулируя впоследствии благоприятную динамику для других отраслей.

Таблица 5.1

**Вклад в прирост компонентов внутреннего спроса (процентных пунктов)**

	2007	2008	2009	2008				2009			
				I	II	III	IV	I	II	III	IV
<b>Прирост ВВП, % г/г</b>	<b>8,2</b>	<b>10,2</b>	<b>0,2</b>	<b>11,2</b>	<b>10,5</b>	<b>11,3</b>	<b>8,1</b>	<b>1,1</b>	<b>-0,4</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,7</b>
<i>Расходы на конечное потребление</i>	7,0	9,1	0,0	6,6	7,3	14,6	7,0	2,9	-0,8	-1,8	0,3
домашних хозяйств	6,9	9,1	0,2	6,3	7,2	14,6	7,0	3,1	-0,3	-1,4	0,1
государственных учреждений	0,1	0,1	-0,2	0,3	0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,4	-0,3	0,1
НКООДХ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,1
<i>Валовое накопление</i>	4,8	10,3	-0,2	9,7	11,8	10,4	9,5	3,9	3,3	-2,2	-4,6
основного капитала	4,8	8,1	2,9	6,6	10,1	6,5	9,3	6,7	6,8	3,2	-3,7
изменение запасов	0,0	2,3	-3,1	3,1	1,7	3,9	0,3	-2,7	-3,5	-5,4	-0,8
Внутренний спрос	11,8	19,5	-0,2	16,3	19,1	25,0	16,5	6,9	2,5	-4,0	-4,2
<i>Чистый экспорт товаров и услуг</i>	-0,8	-9,4	1,5	-1,9	-9,1	-12,9	-12,1	-6,4	-2,4	5,0	7,6
<i>Статистическое расхождение</i>	-2,8	0,2	-1,0	-3,3	0,5	-0,8	3,8	0,6	-0,5	-2,1	-1,7

Источник: собственные расчеты на базе данных Белстата.

Показательной с точки зрения стимулирования внутреннего спроса стала отрасль строительства. Для этого применялись как фискальные, так и монетарные стимулы. Первенство при этом было отдано именно монетарным стимулам, поскольку в управлении государственным бюджетом в 2009 г. в соответствии с соглашением с МВФ экономические власти вынуждены были поддерживать относительно жесткую фискальную дисциплину. Однако стимулы того и другого рода были тесно переплетены между собой и взаимно дополняли друг друга<sup>15</sup>. В результате меры по активизации жилищного строительства стали своеобразным «ноу-хау» Беларуси (Крук, Точицкая, Шиманович (2009)).

Наряду с жилищным строительством, экономические власти способствовали и реализации инвестиционных проектов в производственном секторе. В этой сфере рост инвестиций был обеспечен за счет двух составляющих. Во-первых, за счет директивных заданий для государственных предприятий, ко-

<sup>15</sup> Более подробно см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009).

торые продолжали активно выполнять составленные в докризисный период инвестиционные программы. В ряде случаев предприятия были вынуждены продолжать осуществлять инвестиции, несмотря на существенное сокращение прибыли или превращение в убыточные предприятия. Во-вторых, осуществлялось стимулирование спроса преимущественно монетарных стимулов. Монетарные стимулы выражались в поддержании банками высокого уровня предложения кредитных средств. Именно за счет этого источника финансирования был обеспечен практически весь рост в течение 2009 г. (см. табл. 5.2).

В сфере производственных инвестиций предполагалось, что активное их стимулирование в период кризиса будет способствовать быстрому технологическому обновлению национальной экономики, что позволит способствовать росту конкурентоспособности белорусских предприятий в будущем. С этой позиции экономические власти рассматривали проблемы на микро- и макроуровнях, вызванные такой инвестиционной политикой – ухудшение финансового состояния предприятий, недостаток оборотных средств, формирование дополнительного спроса на импорт, – в качестве временных и менее приоритетных.

Таблица 5.2

**Вклад в прирост инвестиций в основной капитал  
источников их финансирования**

	Темп прироста, %			Вклад в прирост, проц. пунктов		
	2008	2009	изменение	2008	2009	изменение
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	<b>23,5</b>	<b>8,6</b>	<b>-14,9</b>	<b>23,5</b>	<b>8,6</b>	<b>-14,9</b>
– средства консолидированного бюджета	24,8	-9,1	-33,9	6,4	-2,4	-8,8
– собственные средства организаций	18,0	3,5	-14,5	7,3	1,4	-5,9
– заемные средства других организаций	57,7	7,2	-50,5	0,8	0,1	-0,7
– иностранные источники (без кредитов иностранных банков)	108,9	-4,1	-113,0	1,1	-0,1	-1,2
– кредиты банков	31,7	36,3	4,6	6,3	7,6	1,3
– кредиты иностранных банков	-53,9	102,1	155,9	-1,2	0,7	1,8
– кредиты белорусских банков	42,0	34,2	-7,9	7,5	6,9	-0,6
– собственные средства населения	15,2	21,9	6,8	1,1	1,6	0,4
– внебюджетные фонды	34,5	59,9	25,4	0,1	0,2	0,1
– прочие источники	11,1	8,5	-2,6	0,4	0,3	-0,2

Источник: собственные расчеты на базе данных Белстата.

В качестве отдельной меры по стимулированию экономической активности можно отметить и сохранение в течение долгого времени директивных заданий по темпам роста производства для государственных предприятий. На фоне резкого снижения внешнего спроса сохранение уровня производства неизбежно вело к накоплению запасов готовой продукции. В 2009 г. эта проблема стала одной из ключевых для национальной экономики. В результате правительственной политики, нацеленной на избежание резкого снижения производства и занятости, сформированные запасы в ряде отраслей существенно превысили среднемесячный объем производства (см. табл. 5.3).

Таблица 5.3

**Динамика запасов готовой продукции на промышленных предприятиях  
(в % к среднемесячному объему производства)**

	01.01. 2008	01.07. 2008	01.10. 2008	01.01. 2009	01.04. 2009	01.07. 2009	01.10. 2009	01.01. 2010	01.04. 2010
<b>Промышленность, всего</b>	<b>53,0</b>	<b>49,9</b>	<b>49,3</b>	<b>61,1</b>	<b>91,8</b>	<b>94,6</b>	<b>77,8</b>	<b>67,9</b>	<b>71,2</b>
Топливная	8,1	4,7	6,1	5,6	6,1	8,7	4,5	2,7	3,7
Черная металлургия	10,7	4,7	8,3	12,0	59,9	58,6	32,9	23,3	22,9
Химическая и нефтехимическая	37,8	37,3	30,9	37,2	83,3	71,7	58,2	42,0	46,8
Машиностроение и металлообработка	81,2	81,2	78,4	105,6	166,3	185,3	161,1	137,3	140,6
Промышленность стройматериалов	59,9	77,4	79,6	82,5	109,9	121,0	98,0	81,6	78,5
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	47,4	47,4	47,0	58,5	75,8	67,7	52,9	54,7	97,5
Легкая	138,7	163,6	145,1	150,0	195,7	219,4	188,1	160,3	162,5
Пищевая	75,3	67,9	72,1	83,7	96,8	85,3	66,4	70,9	77,4

Источник: Белстат.

Накопление запасов балансировало низкий спрос в экономике и высокие объемы производства, и в значительной мере за счет них поддерживался высокий уровень экономической активности. В период наибольшего накопления запасов готовой продукции (в конце первого полугодия 2009 г.) на складах оказалось заморожено продукции на сумму около BYR 7,4 трлн (около 5% от ВВП в годовом выражении). В макромасштабе накопление запасов создавало техническую возможность поддерживать высокий уровень

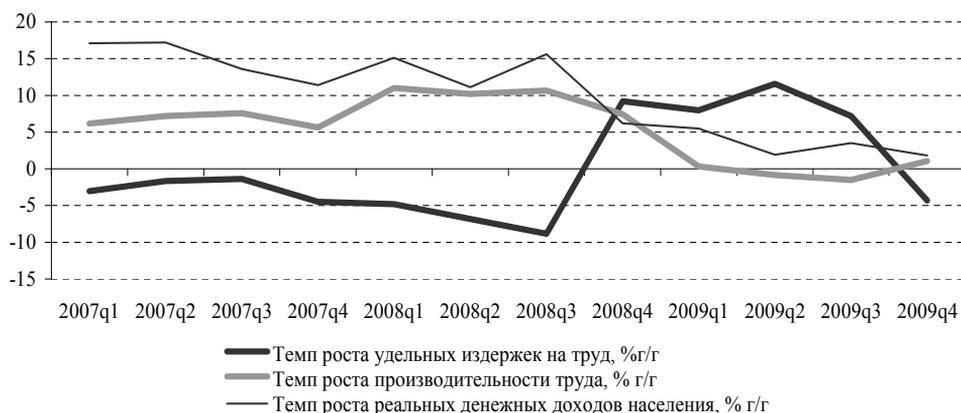
производства. Но одновременно это приводило к важным качественным изменениям в реальном секторе экономики. Среди наиболее неблагоприятных тенденций стоит выделить вымывание оборотных средств предприятий, то есть такая политика ухудшала их финансовое состояние и перспективы его стабилизации в будущем. Пытаясь нивелировать эту тенденцию, предприятия существенно снижали запасы промежуточных товаров, максимально используя для нового производства уже приобретенные сырье и комплектующие. Такая политика предприятий несколько компенсировала ухудшение их финансового состояния и тенденцию вымывания оборотных средств. Кроме того, высокие темпы снижения запасов промежуточной продукции обусловили зафиксированное в статистике национальных счетов снижение запасов материальных оборотных средств (см. табл. 5.1). Однако в данном случае прямолинейная интерпретация данного статического показателя не отражала бы существенные качественные трансформации. Во втором полугодии 2009 г. экономические власти стали уделять больше внимания данному качественному параметру, снижая директивные задания по объему производства государственным предприятиям и пытаясь снизить уровень запасов готовой продукции в экономике.

Среди компонентов внутреннего спроса наиболее неоднозначная политика проводилась в отношении потребления домашних хозяйств. С одной стороны, правительство вынуждено было прибегать к фискальной рестрикции и ограничению роста заработной платы, что в конечном итоге призвано обусловить сокращение спроса на импорт. Данные меры экономической политики были согласованы в рамках меморандума с МВФ, за счет чего предполагалось снизить давление на внутренний валютный рынок стран<sup>16</sup>. Однако воплощение этих мер на практике оставляло значительное пространство для маневра. Утвержденный бездефицитный бюджет давал возможности в начале 2009 г. варьировать статьи расходов, в результате чего по ряду направлений спрос увеличивался. Кроме того, наряду с заданиями по объему выпуска предприятиям также сохранялись плановые параметры по заработной плате. Для того чтобы обеспечить такую динамику заработной платы, последние были вынуждены идти на снижение собственной конкурентоспособности. В макромасштабе это выразилось в резком увеличении удельных издержек на труд в период кризиса (см. рис. 5.1)<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Так, к примеру, в ноябре 2008 г. правительством на 25% планово была повышена тарифная ставка 1 разряда, которая посредством единой тарифной сетки влияет на заработную плату во всех секторах экономики (в том числе и в частном). Однако уже в декабре это решение было отменено, и тарифная ставка была повышена лишь на 5% вследствие требований МВФ.

<sup>17</sup> Рассчитанный показатель производительности труда, который чаще всего используют для анализа тенденций в области заработной платы в Беларуси, не в полной мере сопоставим с заработной платой, поскольку при их расчете используются существенно отличающиеся дефляторы. Кроме того, расчет производительности труда на основе среднесписочной занятости

Таким образом, за счет дополнительного ухудшения финансового состояния и конкурентоспособности предприятий в конце 2008 – первой половине 2009 г. экономическим властям удавалось обеспечить довольно высокий темп роста реальной заработной платы. Это, в свою очередь, обуславливало поддержание роста потребления домашних хозяйств, за счет чего в 1 кв. 2009 г. был обеспечен рост ВВП на 3,1 процентного пункта. Однако уже во 2 кв. 2009 г. темпы роста заработной платы приблизились к нулевой отметке. Во-первых, это было вызвано замораживанием заработной платы бюджетников в соответствии со взятыми на себя правительством обязательствами в соглашении с МВФ. Во-вторых, финансовое положение предприятий внушало все большие опасения. Это заставляло искать пути снижения издержек, в том числе и связанных с трудом, как сами предприятия, так и правительство, которое де-факто ослабило свои директивные задания по величине занятости и заработной платы. В наибольшей мере возможности снижения совокупных издержек за счет трудовых издержек использовали предприятия, которые оказались в неблагоприятном положении в связи с резким снижением внешнего спроса.



*Примечание.* Показатель производительности труда рассчитан как соотношение ВВП в постоянных ценах и численности занятых в экономике.

*Источник:* собственные расчеты на базе данных Белстата.

**Рис. 5.1. Динамика удельных издержек на труд**

Однако неизбежное сокращение реальной заработной платы в ряде отраслей экономики в меньшей степени отразилось на динамике всех реальных денежных доходов населения. В 2009 г. несколько ослабилась связь между

---

не в полной мере отражает процессы потерь рабочего времени и прочие тенденции, связанные с приспособлением предприятий реального сектора к кризису. Поэтому более надежные выводы о соотношении реальной заработной платы и производительности труда в экономике можно делать на основе показателя удельных издержек на рабочую силу, рассчитанного как доля оплаты труда в ВВП.

динамикой заработной платы и совокупных денежных доходов населения, а также между заработной платой и потреблением домашних хозяйств. Для последней взаимосвязи также важны новые механизмы поведения населения в период кризиса с точки зрения использования доходов. Как правило, в кризисный период существенно возрастает склонность к сбережениям. С одной стороны, этот механизм приспособления населения к кризису снижает текущее потребление, замедляя темпы экономического роста. С другой стороны, его можно интерпретировать как механизм, позволяющий устранить ряд качественных макроэкономических диспропорций. Например, снижение склонности к потреблению может позволить снизить спрос на импортные товары, улучшая внешнеторговый баланс, а также оставляя в национальной экономике больше средств для финансирования внутренних инвестиций. Рассматривая структуру использования денежных доходов населения в белорусской экономике, можно отметить неоднозначность приспособительных реакций белорусского населения к кризису (см. табл. 5.4).

Таблица 5.4

### Структура денежных расходов населения

	2008				2009			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Покупка товаров и оплата услуг	81,3	82,7	85,1	87	77,6	79,2	81,7	84,1
Оплата налогов, взносов и других платежей	16,5	17,1	17,6	19,9	21,8	19,5	16,3	16,1
Сбережения	6,3	5,5	3,9	0,0	9,8	4,9	2,6	5,9
Изменение задолженности населения по кредитам	-4	-6,8	-7,5	-5,9	-5,5	-2,9	-3,1	-5,6
Превышение денежных доходов над расходами (+) или расходов над доходами (-)	-0,1	1,5	0,9	-1,0	-3,7	-0,7	2,5	-0,5
Денежные доходы населения, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Белстат.

Можно выделить несколько снизившуюся долю доходов, направляемую на потребление товаров и услуг. Однако масштабы такого снижения не столь велики и эта тенденция не столь ярко выражена. Кроме того, например в 4 кв. 2008 г., наоборот, имел место существенный рост склонности к потреблению при обратной тенденции склонности к сбережению. Наиболее вероятно эти тенденции можно объяснить имевшими место негативными ожиданиями населения, а также рядом диспропорций накопленных в тот период в финансовом секторе. Динамика же склонности к потреблению и склонности к сбере-

жению в 2009 г. свидетельствует об отсутствии четко выраженной тенденции приспособления потребительского поведения к кризису. Это, в свою очередь, также внесло вклад в относительно благоприятную динамику потребления домашних хозяйств в структуре ВВП. Однако такие пропорции пока не позволяют говорить о наличии в потребительском секторе предпосылок для устранения качественных диспропорций в экономике.

В целом можно говорить о том, что политика стимулирования потребительского спроса в Беларуси стала ключевым фактором поддержания положительных темпов роста в 2009 г. Вместе с тем эти меры правительства предотвратили ряд качественных адаптаций, свойственных кризисным периодам, которые важны для обеспечения долгосрочного экономического роста.

### **3.2. Влияние монетарной политики на национальную экономику**

Как показано выше, доминирующую роль в пакете мер антикризисной политики сыграла монетарная политика, а также директивные меры, направленные на обеспечение повышения предложения кредитных ресурсов банками. В кризисный период монетарная политика де-факто преследовала две, во многом противоречащие друг другу, цели. Во-первых, Национальный банк Беларуси (НББ) был вынужден принимать меры, направленные на устранение диспропорций в финансовом и внешнем секторах страны, для обеспечения стабильности национальной валюты. Во-вторых, потеряв значительную степень фискальной автономности в период кризиса, экономические власти были вынуждены частично переориентировать меры по поддержке экономики с фискальной на монетарную основу.

Первая группа целей подразумевала необходимость повышения дисциплины монетарной политики для обеспечения роста спроса на национальную валюту и минимизации валютного замещения. В отличие от развитых стран, в которых спрос на ликвидные активы в национальной валюте в период кризиса возрастает в относительном выражении по сравнению с другими компонентами денежных агрегатов, Беларуси свойственно увеличение валютного замещения и снижения спроса как на наличную национальную валюту, так и на финансовые инструменты в национальной валюте. Отсюда, в случае увеличения денежного предложения за счет внутренних активных операций НББ, значительная часть новых денег в результате перетекала на валютный рынок, где НББ был вынужден уже покупать национальную валюту, снижая свои иностранные активы и сокращая предложение денег. Поэтому с данной позиции НББ был вынужден ограничивать денежное предложение, ужесточая монетарную политику.

С другой стороны, в период кризиса, когда существуют фундаментальные предпосылки для снижения уровня инфляции, монетарные стимулы рас-

сматриваются многими странами как эффективный инструмент противодействия экзогенным шокам в рамках всей экономики. Кроме того, для предотвращения сжатия кредитного рынка, оттока ликвидности из банковской системы и, как следствие, перехода в стадию банковского кризиса вполне целесообразным может быть использование дополнительных инструментов предоставления ликвидности центральным банком.

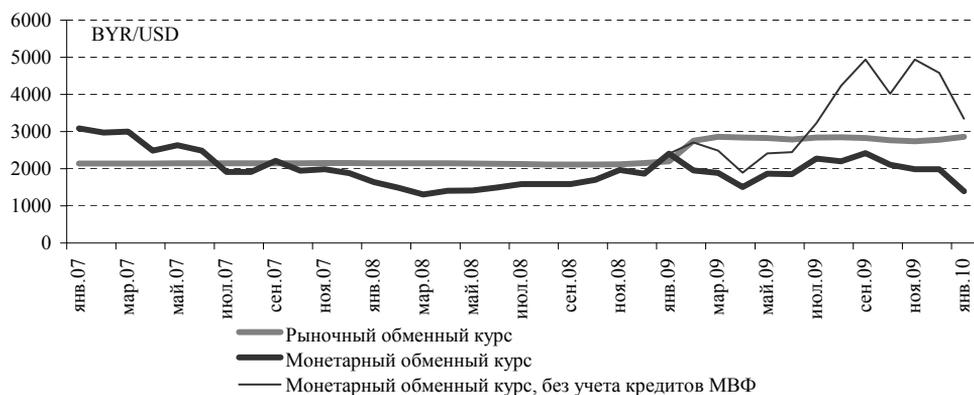
Накопленные в докризисный период структурные диспропорции в рамках всей экономики (в первую очередь довольно большой дефицит счета текущих операций), а также непосредственно в денежно-кредитной сфере существенно сузили возможности использования монетарных инструментов в период кризиса. Вместе с тем необходимость использования таких инструментов быстро возрастала по мере прогрессирования кризисных последствий в национальной экономике. Поэтому без осуществления коренных реформ, которые бы устраняли ряд диспропорций в финансовом секторе страны<sup>18</sup>, НББ не мог себе позволить четко сфокусироваться на одной группе целей без их вступления в противоречие с другой группой целей. Следовательно, на протяжении всего периода монетарные власти пытались сбалансировать между собой меры, направленные на достижение этих противоречащих друг другу целей. Однако в зависимости от обстановки на денежном, кредитно-депозитном и валютном рынках приоритет попеременно переходил от одной группы целей и методов к другой.

Первой и одной из ключевых мер, принятых монетарными властями для борьбы с кризисными последствиями, стала одномоментная девальвация национальной валюты на 20,5% 1 января 2009 г. Кроме того, с этого момента была несколько ослаблена жесткость режима обменного курса: в качестве номинального якоря стал использоваться не доллар США, а корзина валют, состоящая из доллара США, евро и российского рубля (в одинаковых пропорциях). С начала 2009 г. и затем в середине года был законодательно расширен коридор колебаний курса национальной валюты к валютной корзине. Необходимость девальвации в качестве меры экономической политики была вызвана целым перечнем причин.

Исходя из монетарных параметров, необходимость и эффективность проведения девальвации, при монетарных режимах, основанных на таргетировании обменного курса, целесообразно анализировать через показатель монетарного обменного курса (соотношение денежной базы и чистых иностранных активов, см. рис. 5.2).

---

<sup>18</sup> На наш взгляд, значительная часть этих диспропорций, в частности проблема долларизации, могла бы быть устранена в случае смены режима монетарной политики в пользу таргетирования инфляции. Однако, опираясь на существенный передаточный эффект от обменного курса к ценам, присущий белорусской экономике, белорусские власти пошли лишь на некоторое повышение степени гибкости обменного курса.



Источник: Национальный банк Беларуси.

**Рис. 5.2. Рыночный и монетарный обменный курс**

Рассматривая данный показатель, можно говорить о том, что посредством девальвации удалось сохранить сбалансированную структуру денежного предложения. Однако если данный показатель рассматривать без учета кредитов МВФ, которые существенно увеличили чистые иностранные активы НББ, то можно говорить о неблагоприятных последствиях девальвации. Во-первых, без кредитов МВФ НББ не смог бы обеспечить сбалансированность структуры денежного предложения, что могло бы вызвать необходимость последующей девальвации в первой половине 2009 г., когда монетарный обменный курс, без учета кредитов МВФ, существенно превышал рыночный. С этой позиции можно предполагать, что величина девальвации оказалась несколько меньшей для стабилизации внутреннего валютного рынка. Во-вторых, можно говорить о том, что тактика одномоментной девальвации оказалась неудачной с точки зрения формирования ожиданий. Вместо того чтобы ликвидировать имевшиеся ожидания девальвации, в первом полугодии 2009 г. она создала новые, что отражается в динамике монетарного обменного курса без учета кредитов МВФ и рыночного обменного курса в постдевальвационный период.

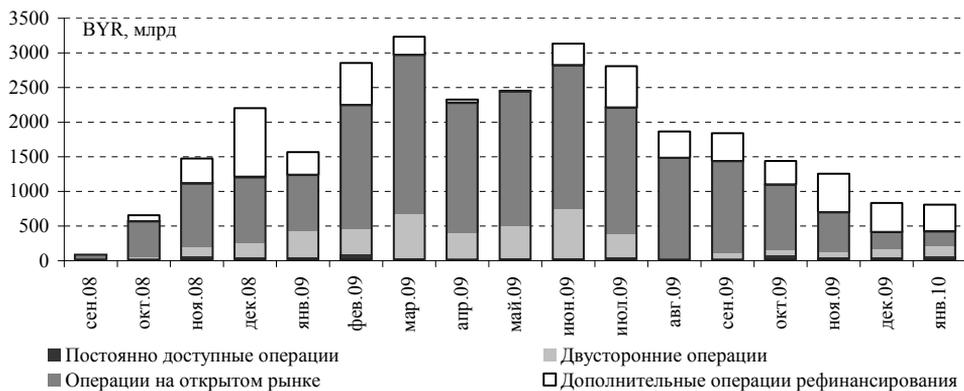
Важной мерой, направленной на сбалансирование спроса и предложения на денежном и валютных рынках, стало увеличение ставок по операциям Национального банка. Базовая ставка НББ – ставка рефинансирования, к которой привязаны все ставки по операциям НББ<sup>19</sup>, в течение второго полугодия плавно повышалась с 10 до 11% годовых. Наряду же с проведением девальвации она

<sup>19</sup> Ставка рефинансирования является нижним пределом для проведения операций на открытом рынке. Процентные ставки по двусторонним операциям НББ и постоянно доступным инструментам рефинансирования превышали ставку рефинансирования на 7–8 процентных пунктов в номинальном выражении.

была повышена на 3 процентных пункта — до 14% годовых и сохранялась на данном уровне практически в течение всего года (до 1 декабря 2009 г.).

Такая процентная политика, наряду с замедлением инфляции вследствие снижающегося спроса, позволила выйти на довольно высокий положительный уровень практически всего спектра реальных процентных ставок. В рамках данного режима монетарной политики поддержание высокого уровня процентных ставок в национальной валюте было одним из лучших решений для сбалансирования денежного рынка и рынка капитала в экономике.

Вместе с тем на фоне жесткой процентной политики НББ существенно увеличил объемы рефинансирования коммерческих банков. Причем кредитовались в первую очередь крупные государственные банки, обслуживающие государственные программы. Обеспечение больших объемов кредитных сделок при поддерживаемом высоком уровне процентных ставок стало возможным только за счет искусственно стимулируемого банками кредитного предложения. В условиях вынужденной активности при высокой стоимости заимствований происходило накопление рисков как предприятиями реального сектора экономики, так и банками. Технически попытки стимулирования экономической активности посредством денежного предложения НББ обеспечил как за счет стандартных инструментов, так созданных в кризис новых инструментов рефинансирования<sup>20</sup> (см. рис. 5.3).



Источник: Национальный банк Беларуси.

**Рис. 5.3. Использование инструментов рефинансирования Национального банка для стимулирования экономической активности**

В целом данная стратегия НББ на денежном рынке ограничивает возможности снижения процентных ставок в экономике за счет фундаментальных предпосылок. Крупные государственные банки направляют практически

<sup>20</sup> Более подробно см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009).

все полученные от НББ средства на кредитование в рамках государственных программ. Для кредитования же других сегментов рынка у них по-прежнему не хватает ресурсов. На этих сегментах рынка банки вынуждены жестко рационализировать выдаваемые кредиты. Кроме того, при кредитовании проектов вне директивных программ для адекватной оценки рисков всего кредитного портфеля банков в цену предоставляемых ресурсов могут закладываться и риски, связанные с кредитованием государственных программ. Поэтому, несмотря на значительный рост ресурсов НББ, предоставленных банкам, процентные ставки в номинальном выражении остаются на высоком уровне в реальном выражении.

В целом можно резюмировать, что меры монетарной политики, проводимой Национальным банком Беларуси в период кризиса, оказывались внутренне противоречивыми и в ряде случаев способствовали нарушению рыночной и кредитной дисциплины. Кроме того, они способствовали дополнительному принятию на себя рисков коммерческими банками.

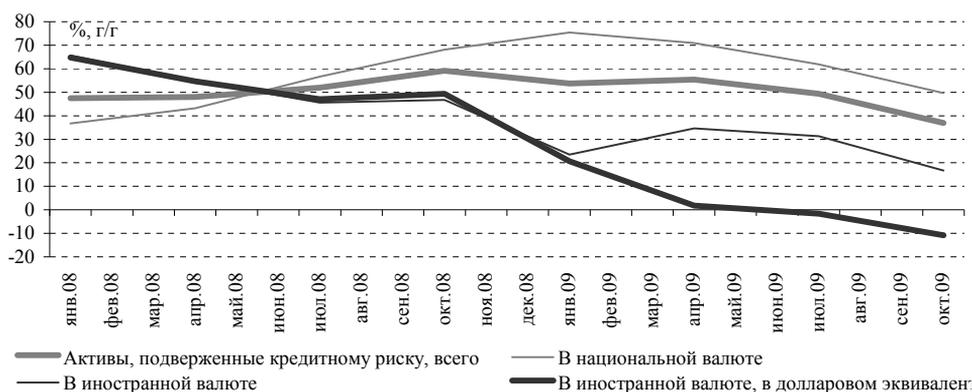
### **3.3. Влияние экономической политики на кредитно-финансовую систему**

Среди видов банковских рисков в первую очередь (в хронологическом порядке развития кризиса) стоит отметить накопление валютного риска. Это обусловлено довольно высоким уровнем долларизации, свойственной национальной экономике. В качестве причин такой реакции экономических агентов можно рассматривать недостатки монетарной политики (приверженность политике таргетирования обменного курса при высокой волатильности инфляции, однонаправленность изменений обменного курса), а также ряд институциональных предпосылок (хронический дефицит текущего счета, реальная долларизация), способствующих устойчивой финансовой долларизации. Сама по себе финансовая долларизация существенно ограничивает возможности монетарной политики, сужая объем денежной массы в национальной валюте в отношении к широкой денежной массе. В таких условиях экономические агенты быстро адаптируются к изменениям экономической среды посредством изменения валютной структуры портфеля своих активов. С началом распространения кризиса в силу фундаментальных предпосылок довольно быстро сформировались девальвационные ожидания экономических агентов, что приводило к росту масштабов валютного замещения и повышения уровня долларизации депозитов.

При этом одновременно происходило снижение уровня долларизации кредитов (см. рис. 5.4)

Выбирая валюту кредита, банки минимизировали сумму принимаемого на себя кредитного и валютного рисков. При допущении о потенциальной переоценке обменного курса банки могут столкнуться с двумя типами де-

фолтов по кредитам. Во-первых, невозможность возратить кредит может ассоциироваться с девальвацией, которая делает неплатежеспособным заемщика, получающего выручку в национальной валюте, в то время как его обязательства (кредит в банке) номинированы в иностранной валюте (случай балансового эффекта для нефинансовых предприятий). Такой случай неплатежеспособности ассоциируется с валютным риском нефинансового предприятия. Альтернативой является принятие на себя валютного риска банком. Второй тип дефолта предполагается в случае отсутствия девальвации, что может неблагоприятно сказаться на финансовом положении заемщика вследствие потери ценовой конкурентоспособности. Этот случай рассматривается в качестве принятия банком на себя дополнительно «кредитного риска вследствие сокращения выпуска». В результате при девальвационных ожиданиях банки могут принимать на себя валютный риск, сокращая уровень кредитного риска (Ize (2005)). Поэтому в ряде случаев банки сознательно шли на накопление валютного риска, снижая уровень долларизации кредитов при растущей долларизации депозитов. Поэтому темпы кредитования в иностранной валюте быстро снижались в период кризиса, в то время как темпы роста кредитования в национальной валюте сохранялись на высоком уровне.



Источник: Национальный банк Республики Беларусь.

**Рис. 5.4. Темпы роста кредитования банками реального сектора в национальной и иностранной валютах**

Описанный механизм определения валютной структуры кредитного портфеля был свойственен в первую очередь крупным государственным банкам, которые принимали на себя высокий уровень валютного риска, формируя короткие позиции по иностранной валюте (см. табл.5.5).

Таблица 5.5

## Накопление валютного риска банками

	Валютная составляющая кредитной задолженности клиентов, %		Валютная составляющая средств клиентов, %		Чистая валютная позиция, % от нормативного капитала	
	01.10.2008	01.10.2009	01.10.2008	01.10.2009	01.10.2008	01.10.2009
Государственные банки	27,9	24,2	30,8	38,4	-1,4	-26,3
Иностранные банки	68,2	68,3	49,5	68,1	2,7	17,4
Частные банки	37,4	49,4	26,4	69,1	5,0	8,4
Крупные банки	31,1	27,2	31,8	40,0	-1,3	-21,6
Средние банки	74,9	71,1	52,1	68,2	3,8	8,0
Малые банки	47,9	50,8	44,7	71,4	2,4	9,2
<b>Всего</b>	<b>36,0</b>	<b>31,7</b>	<b>33,9</b>	<b>43,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-15,3</b>

Источник: Национальный банк Беларуси.

Другие классы банков, которые имеют в своем распоряжении больше инструментов контроля и ограничения кредитных рисков, избегали накопления валютного риска в своих портфелях, сохраняя или увеличивая величину длинных чистых валютных позиций. Таким образом, в банковской системе Беларуси произошло существенное размежевание различных классов банков еще по одному признаку – величине и направленности накопленного валютного риска.

Несмотря на различные позиции по валютному риску, в отношении динамики кредитного риска у всех групп банков наблюдается тенденция к их росту в кризисный период. В большей степени эта тенденция стала проявляться во второй половине 2009 г., когда экономические агенты в полной мере ощутили на себе последствия экономического кризиса, что в результате снизило их платежеспособность. Однако приведенные данные (см. табл. 5.6) не в полной мере отражают истинную динамику роста и уровень проблемных активов в белорусских банках.

Следует отметить, что уровень проблемных активов в частных и иностранных банках существенно выше, нежели в государственных. Частично это можно связать с большим уровнем валютного риска в последних. Однако более вероятно, что этот показатель отражает факт активной государственной поддержки клиентов государственных банков, в результате чего вероятность их

неплатежеспособности при прочих равных условиях ниже, нежели у схожих по своим характеристикам клиентов частных и иностранных банков. Кроме того, актуальность проблемы «плохих» активов и для государственных банков характеризует свойственная им наибольшая степень оценки кредитного риска<sup>21</sup> (см. табл. 5.6). Таким образом, можно констатировать, что тенденция роста проблемных активов является системной характеристикой всей белорусской банковской системы в период кризиса. Потенциально этот канал распространения кризиса является одним из наиболее неблагоприятных для развития национальной экономики. Как показывают стресс-тесты, проведенные НББ и МВФ, банки, особенно государственные, довольно чувствительны к повышению уровня проблемных активов, что может вылиться в новые каналы распространения кризиса в реальном секторе экономики. Вероятно, в течение ближайшего года более адекватным образом будет оценен и уровень проблемных активов в белорусских банках. В зависимости от реального уровня проблемных активов можно судить о силе влияния данного канала на состояние национальной экономики.

Таблица 5.6

#### Динамика кредитного риска в банковской системе

	Доля проблемных активов, %		Отношение проблемных активов, за вычетом фактических резервов по ним, к нормативному капиталу, %		Степень кредитного риска, %	
	01.10.08	01.10.09	01.10.08	01.10.09	01.10.08	01.10.09
Всего	1,55	3,16	5,11	9,41	73,79	72,95
Государственные банки	1,60	2,90	5,99	9,71	75,08	74,19
Иностранные банки	1,25	4,14	2,83	8,57	69,93	68,40
Частные банки	3,15	5,82	4,48	8,21	67,53	64,90
Крупные банки	1,57	3,08	6,06	10,08	74,35	74,20
Средние банки	1,13	3,87	2,14	9,48	72,65	69,49
Малые банки	2,05	3,01	2,37	3,62	66,42	59,14

Источник: Национальный банк Беларуси.

<sup>21</sup> Определяется на основе структурирования активов банков по группам с определенной степенью риска, которые установлены нормативным актом Национального банка.

Таблица 5.7

## Показатели ликвидности банковской системы

	Коэффициент мгновенной ликвидности		Коэффициент краткосрочной ликвидности		Соотношение ликвидных и суммарных активов, %	
	01.10.2008	01.10.2009	01.10.2008	01.10.2009	01.10.2008	01.10.2009
Всего	1,139	1,090	1,14	1,11	20,7	18,4
Государственные банки	0,999	0,725	0,74	0,57	15,6	14,2
Иностранные банки	1,322	1,892	1,98	2,53	35,9	33,5
Частные банки	1,068	2,054	2,94	4,14	33,2	38,4
Крупные банки	1,129	0,857	0,95	0,73	18,8	15,1
Средние банки	1,046	1,549	1,86	2,16	30,9	32,2
Малые банки	1,513	2,380	2,61	5,25	31,8	44,3

Источник: Национальный банк Беларуси.

Проблема недостатка ликвидности проявилась в банковском секторе уже на ранних этапах кризиса и усугублялась по мере его развития. Изначально недостаток ликвидности объяснялся ограничением привлечения капитала из традиционных источников. Однако данная тенденция является вполне предсказуемой в кризисный период. В этом случае уровень ликвидности зависит от согласованности проведения активных операций банков с динамикой их пассивных операций. Как показано выше, государственные банки, выполняя распоряжения правительства, продолжали активно кредитовать частный сектор за счет средств, предоставляемых Национальным банком в порядке рефинансирования. Более того, в период кризиса государственные банки увеличивали сроки заимствований, выполняя задания по стимулированию инвестиционной активности. В результате проблема ликвидности для государственных банков в 2009 г. стала одной из ключевых, и практически на протяжении всего года они не выполняли норматив НББ (не менее 1) по показателю краткосрочной ликвидности (см. табл. 5.7).

В период кризиса банки часто прибегают к стратегии избегания риска на фоне роста неопределенности и асимметрии информации. Белорусские банки в период кризиса активно наращивали свои кредитные портфели, тем самым увеличивая риски, многие из которых можно считать избыточными и неоправданными.

В целом, рассмотрев особенности экономической политики Беларуси в период кризиса и особенности ее воздействия на отдельные сектора экономики, мы можем предполагать наличие следующих механизмов воздействия на потенциальный ВВП:

1. Ухудшение кредитной дисциплины и рыночной дисциплины нефинансовых предприятий.
2. Снижение эффективности финансового посредничества (за счет нарастания диспропорций в банковском секторе).
3. Формирование тенденций, способствующих нарушению макроэкономического равновесия (приближение к критической черте внешнего долга и формирование проблемы обремененности долгами; ухудшение финансового состояния банков).
4. Слабая развитость институциональной среды для повышения эффективности функционирования национальной экономики<sup>22</sup>.

#### **4. ВОЗДЕЙСТВИЕ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В БЕЛАРУСИ**

Разграничение последствий финансового кризиса в Беларуси представляет существенный интерес, поскольку есть основания предполагать, что ряд выделенных выше гипотетических факторов снижения темпов долгосрочного экономического роста уже проявился в Беларуси. Косвенно на это может указывать снизившаяся норма отдачи на инвестиции в экономике Беларуси<sup>23</sup>. Кроме того, в процессе кризиса, помимо указанных выше возможных механизмов замедления экономического роста, Беларусь также утратила (в полной мере или частично) ряд дополнительных специфических преимуществ, которые вносили значимый вклад в обеспечение темпов экономического роста. К этому перечню можно отнести преференциальный доступ на российский рынок<sup>24</sup>, преференциальные цены на газ, преференциальные условия торговли нефтью. На важность этих факторов для экономического роста указывает снизившийся в период кризиса вклад в экономический рост общефакторной производительности (см. рис. 5.5)<sup>25</sup>.

Для анализа текущей ситуации в национальной экономике представляется необходимым использовать категории в рамках теории экономического цикла и долгосрочного экономического роста. Объединяя эти две теоретиче-

<sup>22</sup> Более подробно см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009).

<sup>23</sup> Более подробно см. Крук, Точицкая, Шиманович (2009).

<sup>24</sup> Более подробно см. Крук (2009).

<sup>25</sup> Вклад капитала, труда и общефакторной производительности оценен на основании оценки производственной функции за период с 1 кв. 1995 г. по 4 кв. 2009 г. Более подробно спецификацию оценки производственной функции см. в Крук, Точицкая, Шиманович (2009).

ские концепции, мы можем рассматривать динамику выпуска в каждый конкретный момент времени как суммарное воздействие долгосрочных факторов экономического роста, которые определяют потенциальный уровень выпуска в экономике, и краткосрочных факторов, которые определяют колебания вокруг потенциального (долгосрочного равновесного) выпуска. С этой позиции представляется важным определить область нахождения белорусской экономики относительно долгосрочного равновесного уровня выпуска, или, другими словами, стадию экономического бизнес-цикла, в которой на данный момент находится национальная экономика.

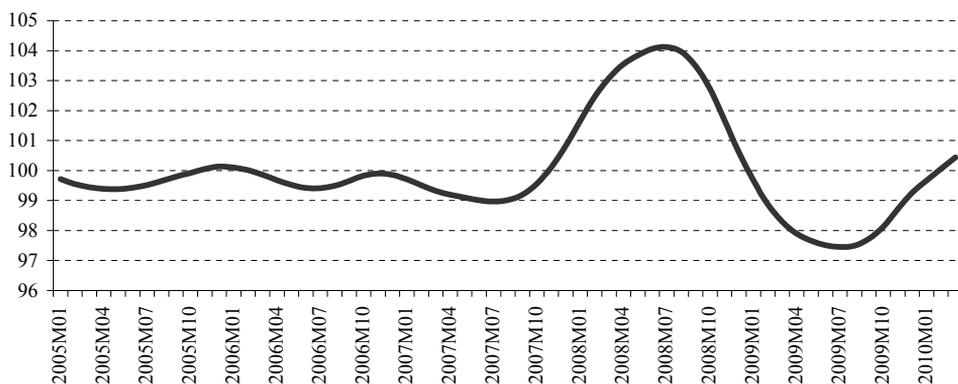


**Рис. 5.5. Вклад в рост факторов производства и общефакторной производительности (в процентных пунктах от роста ВВП квартал к кварталу)**

Актуальность этой задачи возрастает, поскольку особенности развития белорусской экономики в 2009 г., как показано выше, дают основания предполагать, что циклический спад в Беларуси был существенно меньшим, нежели в других странах региона. Например, в Украине или России относительно высокие темпы роста в 2010 г. можно с высокой степенью достоверности рассматривать как возвращение к долгосрочному равновесному уровню после глубокого циклического спада даже на интуитивном уровне. В случае же Беларуси такая предпосылка неочевидна. В связи с этим уже на первоначальном этапе анализа перспектив развития белорусской экономики в 2010 г., учитывая поставленные перед правительством задачи по обеспечению темпы роста ВВП 11–13%, возникает целый ряд вопросов. В случае, если такие темпы роста означают возвращение фактического выпуска к его долгосрочному равновесному уровню, то данные планы можно оценивать положительно. Но тогда возникает вопрос о целесообразности использования инструментов экономической политики для обеспечения запланированных темпов роста, которые в текущем году активно используют экономические власти. Ведь возвращение к долгосрочному равновесному уровню, в случае смены фазы

экономического цикла с рецессии на восстановление, происходит за счет внутренних экономических механизмов. Факторы долгосрочного роста обеспечивают определенную норму отдачи, что и является стимулом к росту инвестиций и потребления в национальной экономике. Активное же применение экономической политики с нормативной точки зрения оправданно лишь для предотвращения рецессии. В период после прохождения дна экономического цикла активное использование мер по стимулированию спроса является косвенным свидетельством желания экономических властей поскорее перейти к фазе экспансии и увеличить уровень фактического выпуска относительно его долгосрочного равновесного уровня. Последняя ситуация представляется весьма опасной, поскольку может усилить циклические колебания (после желаемой экспансии привести к новой рецессии) и нарушить макроэкономическое равновесие.

Имеющиеся на сегодня данные по ВВП позволяют провести следующую периодизацию экономического цикла в Беларуси: май 2003 г. – дно, август 2004-го – пик, май 2005-го – дно, декабрь 2005-го – пик, август 2007-го – дно, август 2008-го – пик, июль 2009 г. – дно (см. рис. 5.6)<sup>26</sup>.



Источник: Собственные расчеты на базе данных Белстата.

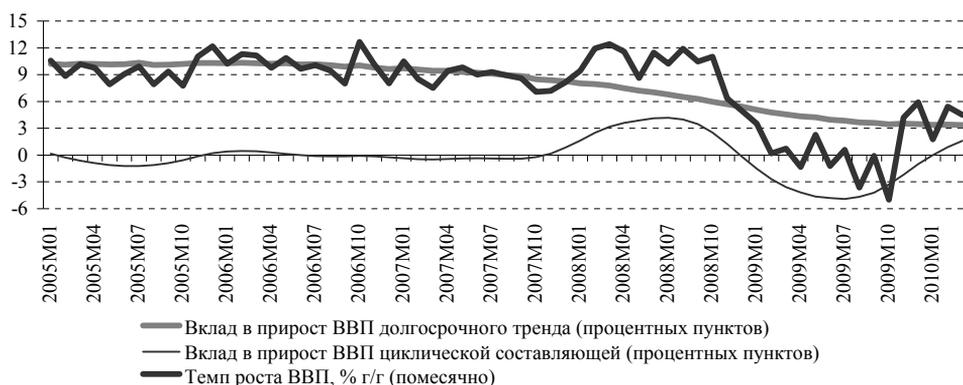
**Рис. 5.6. Экономический цикл в Беларуси**

Проведенная периодизация белорусского бизнес-цикла свидетельствует о том, что к началу 2010 г. белорусская экономика не только перешла цикли-

<sup>26</sup> В связи с высокой волатильностью помесечных данных по ВВП в 2009 г. различные статистические методы приводят к несколько отличающимся результатам по датировке последней поворотной точки экономического цикла в Беларуси (дна кризиса). Например, применение процедуры линеаризации может привести к изменению датировки дна кризиса с июля 2009 г. на октябрь 2009 г. Вероятно, эта проблема будет решена после появления дополнительных данных по ВВП в 2010 г. и окончательному утверждению данных за 2009 г. Более подробно см. Крук, Коршун (2010). Экономический цикл и опережающие индикаторы: методологические подходы и возможности использования в Беларуси. <http://www.research.by/pdf/wp2010r05.pdf>.

ческое дно, но также достигла, а впоследствии (в феврале 2010 г.) и превысила долгосрочный равновесный уровень ВВП<sup>27</sup>. Это означает, что с февраля 2010 г. экономический цикл в Беларуси перешел в фазу экономической экспансии. Стоит отметить, что в январе-феврале, то есть в период, когда фактический ВВП подходил вплотную к долгосрочному равновесному уровню, темп его роста составил 3,5% г/г. Отсюда можно предположить, что доведение по итогам года темпа роста ВВП до запланированных 11–13% г/г будет означать существенное отклонение от долгосрочного равновесного уровня.

Для детальной проверки данной гипотезы представляется важным рассмотреть не только динамику экономического цикла, но и динамику потенциального (долгосрочного равновесного) ВВП. На рис. 5.7 представлена динамика фактического ВВП (% г/г) в виде суммарного воздействия долгосрочных факторов и циклической составляющей (в процентных пунктах от фактического ВВП). Оценка долгосрочного равновесного уровня ВВП по данной методологии<sup>28</sup> свидетельствует о концептуальной тенденции: в период кризиса в Беларуси имел место не только циклический спад, но также и существенное снижение темпов роста потенциального ВВП (см. рис. 5.7).



Источник: Собственные расчеты на базе данных Белстата.

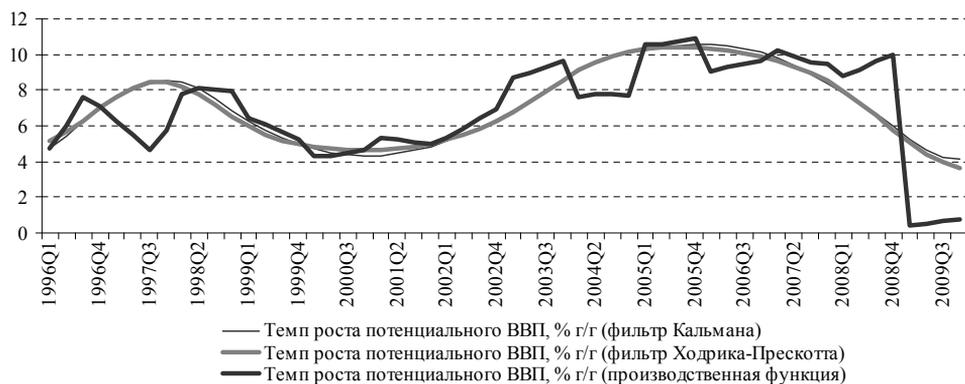
**Рис. 5.7. Фактический ВВП, потенциальный ВВП и циклическая составляющая ВВП**

Методологически оценка долгосрочного равновесного (потенциального) ВВП посредством фильтра Ходрика-Прескотта имеет ряд существенных недостатков, что может несколько исказить реальную картину. Поэтому для оценки потенциального ВВП и, соответственно, темпов его роста мы также

<sup>27</sup> Уровень 100 соответствует долгосрочному равновесному (потенциальному) уровню выпуска.

<sup>28</sup> В данном случае использовался фильтр Ходрика-Прескотта. Более подробно см. Крук, Коршун (2010).

использовали альтернативные методы: фильтр Кальмана и оценку производственной функции<sup>29</sup> (см. рис. 5.8). Оценки, сделанные с помощью статистических фильтров, дают примерно одинаковые результаты: они свидетельствуют о снижении темпов роста потенциального ВВП. Интерпретация результатов, полученных на основе оценки производственной функции, существенно отличается от предыдущих: эти результаты свидетельствуют об однократном шоковом снижении уровня потенциального ВВП в 2009 г., но темпы роста потенциального ВВП в последующем сохраняются примерно на прежнем уровне<sup>30</sup>.



Источник: Собственные расчеты на базе данных Белстата.

**Рис. 5.8. Темпы роста потенциального ВВП по различным методологиям (на основе квартальных данных)**

Ответ на вопрос о характере шока относительно потенциального ВВП (однократное снижение уровня или снижение темпов роста) имеет фундаментальное значение для принятия решений в рамках экономической политики в среднесрочном периоде. Поскольку результаты, полученные на основе различных методов, не являются полностью идентичными, то корректный ответ на этот вопрос, на наш взгляд, потребует более детальных исследований.

Однако в рамках анализа перспектив экономики в 2010 г. результаты, полученные на основе различных методологий, сходны в одном: темпы роста потенциального ВВП в 2010 г. существенно меньше, нежели в докризисные годы. В зависимости от используемой методологии их можно оценить на

<sup>29</sup> Преимущества статистических фильтров заключаются в большей простоте оценки и состоятельности краткосрочных прогнозов. Основное преимущество оценки потенциального ВВП на основе производственной функции – большая теоретическая обоснованность и улавливание структурных тенденций в национальной экономике.

<sup>30</sup> В этом случае снижение темпов роста потенциального ВВП для 2009 г. имеет лишь краткосрочный эффект, обусловленный шоковым однократным снижением уровня потенциального ВВП. В период же после шока, в соответствии с данными оценками, темпы роста должны вернуться на прежний уровень.

уровне от 1 до 4,5% г/г, что существенно меньше, чем поставленные задачи по достижению роста в 11–13% г/г.

Вывод о том, что в Беларуси произошло снижение темпов роста потенциального ВВП, гораздо более важен для экономической политики, нежели выявление текущей стадии экономического цикла. Снижение темпов роста потенциального ВВП означает, что в посткризисный период обеспечение высоких темпов роста ВВП на уровне прошлых лет возможно лишь за счет мер экономической политики и искусственного «разогрева» экономики, а не за счет «естественных» экономических механизмов. Это будет означать увеличение амплитуды экономического цикла и обеспечения роста за счет краткосрочных циклических факторов, а не на основе долгосрочных институциональных факторов роста. Сохранение «идеологии» искусственного разогрева экономики подтверждается и динамикой сводного индекса опережающих показателей ИЦ ИПМ (см. Крук, Коршун (2010)), который свидетельствует, что в летние месяцы ускорение роста будет продолжаться.

Однако в дальнейшем можно ожидать, что экономические власти станут более активно использовать инструменты экономической политики для «разогрева» экономики и обеспечения роста за счет повышения амплитуды бизнес-цикла. Следовательно, основными компонентами роста со стороны спроса, вероятно, станут валовое накопление основного капитала и потребление домашних хозяйств. Для этого, вероятно, как и в прошлом году, будут активно использоваться монетарные стимулы (банковские кредиты) и внешние заимствования. Одним из следствий активного стимулирования внутреннего спроса в такой ситуации, вероятно, станет исчерпание тенденции обеспечения положительного вклада в ВВП чистого экспорта. Важным техническим вопросом с точки зрения экономических властей станет реакция спроса на импорт в ответ на увеличение внутреннего спроса. В случае, если за счет экономических и директивных инструментов эластичность импорта по внутреннему спросу удастся снизить, то обеспечение запланированных 11–13% роста по итогам года представляется вполне реальным.

С позиции же долгосрочных перспектив национальной экономики такая политика в 2010 г. может оказаться губительной. Увеличение амплитуды экономического цикла выразится в ускорении инфляции, создаст дополнительные диспропорции в реальном секторе экономики. Это может стать причинами нарушения макроэкономического равновесия уже в начале 2011 г. и выразится в смене искусственной экспансии фазой рецессии. То есть помимо четырех потенциальных причин замедления экономического роста, выделенных в разделе 3, «разогрев» экономики в 2010 г. может также привести к росту циклических колебаний, что также может оказать негативное воздействие на перспективы долгосрочного экономического роста. Кроме того, применение указанных выше инструментов экономической политики приведет

к дальнейшей аккумуляции рисков в банковском секторе, а также к накоплению дополнительной внешней задолженности. В среднесрочной перспективе именно эти факторы могут стать наиболее существенными рисками для национальной экономики. Взятые вместе, макроэкономическое неравновесие, избыточные риски банков, а также относительно высокий в перспективе внешний долг могут стать факторами, обуславливающими шоковое снижение потенциального ВВП и низкие темпы его роста.

## 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе мы рассмотрели влияние кризиса и антикризисной экономической политики в Беларуси на перспективы долгосрочного экономического роста. На теоретическом уровне мы выделили ряд потенциальных каналов, которые могут обуславливать снижение темпов роста потенциального ВВП. Потенциально такая тенденция может иметь место вследствие нарушения макроэкономической стабильности, снижения эффективности финансовых рынков и финансового посредничества, ухудшения институциональных условий, а также за счет снижения уровня систем образования, здравоохранения и пр. в результате фискальных рестрикций. Непосредственными каналами воздействия на экономический рост в рамках этих групп факторов могут стать: актуализация проблемы обремененности долгами, снижение дисциплины и ужесточение норм регулирования на финансовом рынке, повышение цикличности в экономическом развитии.

Проанализировав особенности экономической политики и функционирования экономики в период кризиса, мы пришли к выводам, что политика стимулирования спроса в Беларуси стала ключевым фактором поддержания положительных темпов роста в 2009 г. Вместе с тем эти меры правительства предотвратили ряд качественных адаптаций, свойственных кризисным периодам, которые важны для обеспечения долгосрочного экономического роста. Меры монетарной политики, проводимой Национальным банком Беларуси в период кризиса, оказывались внутренне противоречивыми и в ряде случаев способствовали нарушению рыночной и кредитной дисциплины. Кроме того, они способствовали дополнительному принятию на себя рисков коммерческими банками. Белорусские банки в период кризиса активно наращивали свои кредитные портфели, тем самым увеличивая риски, многие из которых можно считать избыточными и неоправданными. Данные особенности позволяют предполагать наличие следующих механизмов воздействия последствий кризиса на потенциальный ВВП: ухудшение кредитной и рыночной дисциплины нефинансовых предприятий; снижение эффективности финансового посредничества; формирование тенденций, способствующих нарушению макроэкономического равновесия; слабая развитость институ-

циональной среды для повышения эффективности функционирования национальной экономики. Кроме того, период кризиса совпал/стал причиной полной или частичной утраты ряда специфических преимуществ Беларуси, которые способствовали высоким темпам экономического роста.

Используя различные методы оценки потенциального уровня ВВП – фильтр Ходрика-Прескотта, фильтр Кальмана, а также методологию производственной функции – мы пришли к выводу о том, что в результате кризиса темпы роста потенциального ВВП существенно замедлились. Однако в проекции на будущее развитие различные методы демонстрирует существенно отличающиеся по экономическому смыслу результаты. Статистические фильтры свидетельствуют об устойчивой тенденции снижения экономического роста, тогда как оценка потенциального ВВП на основе производственной функции дает основания говорить об однократном шоковом снижении уровня потенциального ВВП при сохранении темпов его роста в будущем. Получение новых статистических данных позволит более корректно ответить на вопрос о перспективах темпов экономического роста в Беларуси. Однако выделенные теоретические механизмы позволяют говорить о том, что опасность снижения темпов долгосрочного экономического роста достаточно высока.

Снижение темпов долгосрочного экономического роста можно также интерпретировать как замедление роста производительности национальной экономики, или, другими словами, ухудшение ее конкурентного положения. В этой ситуации, на наш взгляд, безусловным приоритетом экономической политики должны стать меры текущего и институционального характера, которые бы способствовали более высокой производительности белорусской экономики и повышению конкурентоспособности белорусских производителей на международных рынках.

## ЛИТЕРАТУРА

Крук Д. (2008). Прогнозирование инфляции в контексте перехода к режиму таргетирования инфляции: роль показателя разрыва выпуска, Исследовательский центр ИПМ, *Рабочий материал* WP/08/10, <http://www.research.by/pdf/wp2008r10.pdf>.

Крук Д. (2009). Долларизация в Беларуси: причины и возможности дедолларизации, Исследовательский центр ИПМ, *Аналитическая записка* АЗ/11/09.

Крук Д. (2009). Конкурентные позиции Беларуси на российском рынке в период кризиса и вызовы для экономической политики, *Материалы международной конференции «Новые свойства посткризисной экономики. Место Беларуси в посткризисном мире»*, Минск, Белорусский Государственный Университет; п.р. М.М. Ковалева, стр. 56–67.

Крук Д., Коршун А. (2010). Экономический цикл и опережающие индикаторы: методологические подходы и возможности использования в Беларуси. Исследовательский центр ИПМ, *Рабочий материал* WP/10/05, <http://www.research.by/pdf/wp2010r05.pdf>.

Крук Д., Точицкая И., Шиманович Г. (2009). Влияние глобального экономического кризиса на экономику Беларуси. Исследовательский центр ИПМ. *Рабочий материал* WP/09/03, <http://www.research.by/pdf/wp2009r03.pdf>.

Крук Д., Чубрик А. (2009). Перспективы и вызовы для политики, направленной на преодоление экономической рецессии в Беларуси в условиях мирового экономического кризиса: результаты макроэконометрического моделирования. Исследовательский центр ИПМ. *Аналитическая записка* АЗ/04/09, <http://www.research.by/pdf/pp2009r04.pdf>. Aiginger, K. (1996). Creating a Dynamically Competitive Economy, *Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy*, ed. Devine, P., Katsoulacos, Y., Sugden, R., Routledge, pp.121–146.

Cavallo, E., Cavallo, A. (2008). Are Crises Good for Long-Term Growth? The Role of Political Institutions, Inter-American Development Bank, *Working Paper*, No.643.

Gardiner, B., Martin, M., Tyler, P. (2004). Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. European Regional Science Association, Working Paper, <http://www.sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa04/PDF/333.pdf>.

Hodrick, R., Prescott, E. (1997). Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation, *Journal of Money and Banking*, V-29(1), pp.1–16.

Ize, A. (2005). Financial Dollarization Equilibria: A Framework for Policy Analysis, International Monetary Fund, *Working Paper* WP 05/186.

Krugman, P. (1994). Competitiveness – a Dangerous Obsession, *Foreign Affairs*, March/April, 73, 2,

Krugman, P. (1996a). *Pop Internationalism*, Cambridge, Mass: MIT Press.

Krugman, P. (1996b). Making Sense of the Competitiveness Debate, *Oxford Review of Economic Policy*, 12, pp. 17–35.

Maravall, A., Del Rio, A. (2001). Time Aggregation and the Hodrick-Prescott Filter, *Banco de Espana Working Paper Series*, 2001(08).

Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, A Division of Macmillan.

Porter, M., Ketels, C. (2003). *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage*, DTI Economics Paper 3, London: Department of Trade and Industry.

Reiljan, J., Hinrikus, M., Ivanov, A. (2000). Key Issues in defining and Analysing the Competitiveness of a Country, Tartu University, *Working Paper*, No.1.

Reinhart, C. (2010). This Time is Different Chartbook: Country Histories on Debt, Default, and Financial Crises, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No.15815.

Reinhart, C., Rogoff, K. (2009). *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press.

Reinhart, C., Rogoff, K. (2010a). Growth in a Time of Debt, *American Economic Review*, 100, 2, pp.573–78.

Reinhart, C., Rogoff, K. (2010b). From Financial Crash to Debt Crisis, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No.15795.

Rousseau, P., Wachtel, P. (2009). What is Happening to the Impact of Financial Deepening on Economic Growth?, Vanderbilt University, *Working Paper*, No.0915.

Trabold, H. (1995). European Economic Integration and the Export Behavior of Firms, DIW Berlin, *Discussion Paper*, No.117.

Trew, A. (2008). Efficiency, depth and growth: Quantitative implications of finance and growth theory, *Journal of Macroeconomics*, 30, 4, pp.1550–1568.

World Economic Forum (2009). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Анастасия Гламбоцкая** окончила Белорусский государственный экономический университет (2002) и магистратуру (2005) по специальности «мировая экономика и международные экономические отношения». Получила степень магистра международной политической экономики в Манчестерском университете, Великобритания (2004); проходила научную стажировку в Лондонской школе экономики (LSE, 2004) и практику в Институте экономических отношений (IEA) в Лондоне, Великобритания. Является участником ряда международных проектов Исследовательского центра ИПМ. Сфера научных интересов – международная торговля, международный бизнес, конкурентоспособность, развитие и интернационализация малых и средних предприятий, трансформационные и интеграционные процессы в Центральной и Восточной Европе.

**Дмитрий Крук** окончил Белорусский государственный университет по специальности «экономическая теория» (2002), магистратуру по специальности «финансы и кредит» (2004) и аспирантуру по специальности «экономическая теория» (2007). В феврале — мае 2003 г. работал в качестве научного сотрудника в Научно-исследовательском экономическом институте Министерства экономики. С июня 2003 г. – экономист Исследовательского центра ИПМ. С 2004 г. преподает экономические дисциплины в Белорусском государственном университете. Сфера научных интересов — монетарная политика, финансово-кредитные системы, экономический рост, транзитивные экономики, макроэкономическое моделирование и прогнозирование.

**Елена Ракова** окончила факультет Коммерции и маркетинга Санкт-Петербургского университета экономики и финансов по специальности «ценообразование» (1995) и аспирантуру Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Беларуси (2002). В 2002 г. защитила диссертацию по специальности «экономика и управление народным хозяйством». С 1995 г. преподает экономические дисциплины в различных вузах Беларуси. Работает экономистом Исследовательского центра ИПМ с 2000 г. Сфера научных интересов – структурные реформы, приватизация, развитие малого и среднего бизнеса, реформа энергетического сектора.

**Игорь Пелипась** окончил Белорусский государственный институт народного хозяйства по специальности «статистика» и аспирантуру при БелНИИ экономических проблем АПК. Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник. С 2000 г. работает директором Исследовательского центра ИПМ. Работал старшим научным сотрудником Института экономики НАН (1989–1993), заместителем директора Независимого института социально-экономических и политических исследований, НИСЭПИ (1993–1998). В 1998–2000 гг. возглавлял представительство Фонда «Евразия» в Беларуси. Сфера научных интересов – монетарная экономика, транзитивная экономика, прикладная эконометрика, макроэкономическое моделирование и прогнозирование.

**Андрей Скриба** является студентом факультета международных отношений Белорусского государственного университета. С 2009 г. участвует в проектах Исследовательского центра ИПМ. Сфера научных интересов – международная торговля.

**Ирина Точицкая** окончила Белорусский государственный институт народного хозяйства (1986) и аспирантуру при Институте экономики Национальной академии наук (НАН) Беларуси (1989). Кандидат экономических наук (1991), научный сотрудник (1991). Работала научным сотрудником Института экономики НАН Беларуси (1991–1994, 1996–1998). Являлась главным специалистом Департамента экономического анализа ОАО «Беларусбанк» (1994–1996). В 1998–2003 гг. работала старшим научным сотрудником Института экономики НАН Беларуси. С 2003 г. является заместителем директора Исследовательского центра ИПМ и руководителем проекта «Немецкая экономическая группа в Беларуси». Сфера научных интересов – международная торговля, региональная интеграция.

**Глеб Шиманович** окончил Белорусский национальный технический университет в 2006 г. и магистратуру в 2007 г. по специальности «экономика предприятия». С 2007 г. является аспирантом Академии наук Беларуси по специальности «мировая экономика». С 2006 г. работает экономистом Исследовательского центра ИПМ. Сфера научных интересов – государственные финансы, международная торговля, внешний долг.

---

*Производственно-практическое издание*

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛАРУСИ: ОТВЕЧАЯ НА СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ**

Авторы: Анастасия Гламбоцкая, Дмитрий Крук, Елена Ракова,  
Андрей Скриба, Ирина Точицкая, Глеб Шиманович

Редактор: Игорь Пелипась

Ответственный за выпуск книги: А. Л. Хамицкий

Верстка: М. Р. Бобко

Корректор: Л.Ф. Савицкая

Подписано в печать 06.10.2010. Формат 70x100/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 16,3. Уч.-изд. л. 18,5. Тираж 250 экз. Заказ  
ООО «Белпринт». ЛИ № 02330/0552553 от 04.03.2009 г.

Пр. Независимости, 77, 220013, г. Минск.

Отпечатано в типографии УП «Услуга»

ЛП № 02330/0150474 от 25.02.2009

Ул. Кульман, 2, к. 134, 220013, г. Минск