

## Внешние вызовы для Беларуси: российский рынок\*

Комментарий 02/2013

Александр Чубрик

Еще 15 лет назад, накануне российского финансового кризиса, ни у кого не возникало сомнений, что Россия – это наиболее значимый торговый партнер для Беларуси. В те времена она не была поставщиком дешевых энергоносителей: нефть и газ мы покупали примерно по рыночным ценам, но членство в таможенном союзе обеспечивало белорусским экспортерам преимущества перед «третьими странами». Сейчас о взаимоотношениях между странами почти никогда не говорят без упоминания «энергетической субсидии», а важнейшей задачей торговой интеграции белорусские экономические власти видят отмену изъятий в рамках таможенного союза, связанных с торговлей нефтью и нефтепродуктами. Между тем Беларусь и Россия находятся в таможенном союзе уже почти 20 лет. На это время пришлось как минимум три валютных кризиса в Беларуси, валютный и экономический кризисы в России, «золотой век» в мировой экономике, изменение формата таможенного союза и пр. Сумела ли Беларусь воспользоваться преимуществами торговой интеграции и увеличить свою долю на российском рынке? Как белорусские экспортеры пережили кризисы и «тучные годы»?<sup>1</sup> Что произойдет с белорусским экспортом в Россию, если эту страну и в самом деле ожидают «десять тощих лет»?<sup>2</sup>

### Локомотив белорусского экспорта

В 1998 г. экспорт в Россию был основой белорусского ВВП. Его удельный вес превышал 67% (рис. 1) – это больше, чем удельный вес потребления домохозяйств (55%), экспорта в третьи страны (36%) или инвестиций (26%). В 2009 г., когда обе страны пострадали от глобального экономического кризиса, экспорт в Россию не дотягивал до 14% от ВВП – это даже меньше, чем удельный вес государственного потребления (17%) и намного ниже роли потребления домохозяйств (55%), инвестиций (36%) или экспорта в третьи страны (30%). После девальвации

\* Внешние вызовы для экономики Беларуси были рассмотрены на конференции «Новые возможности или старые вызовы? Сценарии для экономики Беларуси» – первом мероприятии в рамках Кастрычніцкага эканамічнага форуму, KEF. На сайте [KEF](http://kef.gov.by) доступны дополнительные материалы, видео презентаций и панельной дискуссии.

<sup>1</sup> В обзоре Центра развития (2013б) «тучными» годами названы 2000-е гг. – в противовес «тощим» годам, которые России предстоит пережить, см. ниже.



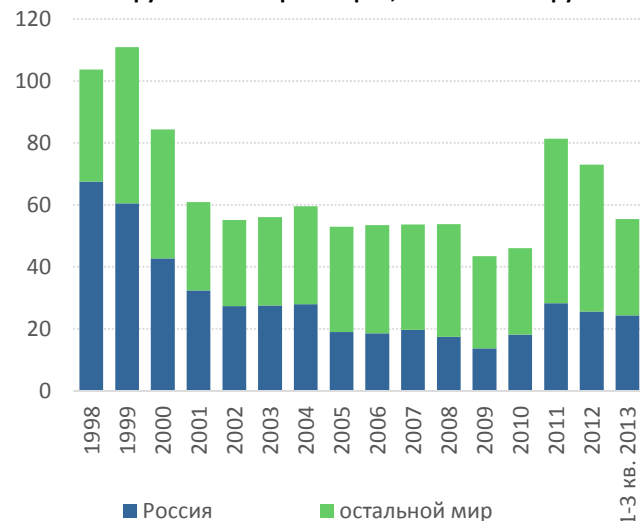
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ЦЕНТР ИПМ

исследования • прогнозы • мониторинг

ул. Захарова 50 Б, 220088, г. Минск, Беларусь  
тел./факс: +375 (17) 210 0105  
веб-сайт: <http://research.by/>  
e-mail: [research@research.by](mailto:research@research.by)

2011 г. и изменения формата таможенного союза его роль несколько восстановилась, однако в 2012 г. снова начала снижаться<sup>3</sup> (рис. 1).

Рис. 1. Белорусский экспорт товаров, % от ВВП Беларуси



*Примечание.* В периоды множественности валютного курса (1996–2000 гг. часть 2011 г.) для расчета ВВП в долларовой эквиваленте применялся рыночный курс, в другие периоды – средневзвешенный курс белорусского рубля к доллару США. *Источник:* собственные расчеты на основе данных COMTRADE, Белстата, Национального банка и Исследовательского центра ИПМ.

Экспорт в Россию практически целиком можно свести к неэнергетическому экспорту: в настоящее время доля российского рынка в энергетическом<sup>4</sup> экспорте Беларуси составляют менее 6% (экспорт в Россию энергетических товаров не превышает 2% от всего экспорта товаров из Беларуси). При этом энергетическая составляющая экспорта зависит либо от политических взаимоотношений с Россией (нефть и нефтепродукты), либо от конъюнктуры мирового рынка (калийные удобрения). В то же время более 2/3 неэнергетического экспорта Беларуси – это поставки в Россию. Таким образом, позиция Беларуси

<sup>2</sup> Фраза о «десяти тощих годах» распространилась ведущими российскими СМИ после доклада Центра развития (Центр развития, 2013а), в котором прогнозировался именно такой сценарий развития событий.

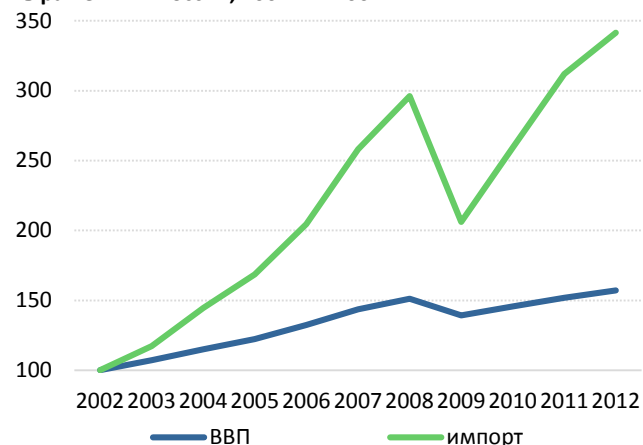
<sup>3</sup> Очевидно, свою роль в этом сыграло падение ценовой конкурентоспособности белорусских производителей вследствие реального укрепления белорусского рубля и повышения удельных издержек на труд в 2012 г.

<sup>4</sup> Энергетический экспорт включает позиции ТН ВЭД 2709, 2710 (см. [http://gtk.gov.by/dfiles/001433\\_513412\\_27.doc](http://gtk.gov.by/dfiles/001433_513412_27.doc)) и 3104 (см. [http://gtk.gov.by/dfiles/001433\\_771209\\_31.doc](http://gtk.gov.by/dfiles/001433_771209_31.doc)).

на рынке России отражает конкурентоспособность белорусского экспорта.

Эконометрический анализ<sup>5</sup> факторов неэнергетического экспорта Беларуси подтверждает ключевую роль российского рынка. В долгосрочном периоде 1% прироста реального ВВП России обуславливает 1% прироста неэнергетического экспорта в реальном выражении. Однако за последние 10–15 лет импорт в России рос намного быстрее ВВП (рис. 2), следовательно, Беларусь постепенно теряла российский рынок.

**Рис. 2. Индексы реального ВВП и импорта в реальном выражении в России, 2002 г. = 100**



Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата.

### Потерянные рынки

За последние 14 лет экспорт в Россию рос темпом в 9.4% в среднем за год. Учитывая, что за эти годы Россия пережила глубокий спад (2009 г.), сопровождавшийся снижением белорусского экспорта в эту страну, эти темпы можно назвать довольно высокими. Однако российский импорт за этот же период увеличивался еще быстрее – на 15.2% в среднем за год (см. Приложение, табл. 2). В результате потеря позиций Беларуси на российском рынке выглядит впечатляюще: согласно нашим оценкам, с 1998 по 2012 гг. удельный вес поставок из Беларуси в российском импорте снизился вдвое – с 10.5 до 5.1%.

Потеря российского рынка происходила отнюдь не равномерно. Если выделить товарные группы, обеспечившие наибольший вклад в прирост экспорта в Россию<sup>6</sup>, то окажется, что по четырем позициям наша доля в российском импорте увеличилась, а по трем из них – существенно. В частности,

удельный вес в российском импорте поставок из Беларуси готовых мясных продуктов (код ТН ВЭД «16») вырос с 5.7% в 1998 г. до 84.3% в 2012 г., молочной продукции (код «04») – с 25.1 до 53%, мясных субпродуктов (код «02») – с 2.8 до 13.2% (см. Приложение, табл. 2). Но даже после таких успехов на рынке России эти три группы товаров занимали лишь 20% от белорусского экспорта в Россию, что даже несколько меньше, чем поставки в Россию средств наземного транспорта (код «87»).

Средства наземного транспорта, обеспечившие за рассматриваемый период почти четверть прироста белорусского экспорта в Россию, теряли свою долю на этом рынке едва ли не быстрее других товарных групп. По сравнению с 1998 г. удельный вес белорусского экспорта наземных транспортных средств в российском импорте снизился на 25 процентных пунктов и составил всего 7.9%. Белорусские производители не смогли воспользоваться быстрым ростом этого рынка, уступив его производителям из третьих стран, в частности Китая<sup>7</sup>.

Другими традиционными группами белорусского экспорта, существенно снизившими свое присутствие на российском рынке, стали предметы одежды (коды «61» и «62» – удельный вес этих товарных групп в российском импорте снизился на 35.7 и 15.5 процентных пунктов соответственно), каучук и резина (код «40») – снижение на 25.1 процентного пункта, мебель (код «94») – 21.1 процентного пункта, черные металлы (код «72») – 11.8 процентного пункта (см. Приложение, табл. 2).

В целом по выделяемым ключевым товарным группам удельный вес поставок из Беларуси в российском импорте снизился с 12.9 до 6.3%, а по прочим товарным группам – с 8.2 до 2.8%. Такое снижение присутствия на рынке партнера по таможенному союзу свидетельствует о том, что большинство отраслей оказались не готовы эффективно конкурировать с производителями из третьих стран в условиях роста благосостояния в России. Иными словами, Беларусь предлагала на российский рынок «нормальные товары», в то время как повышенный спрос предъявлялся на «товары роскоши»<sup>8</sup>.

Эконометрический анализ<sup>9</sup> подтверждает этот вывод. Для подавляющего большинства из отобран-

<sup>5</sup> Уравнение  $rxno_t = 1.02 \cdot rgdpru_t - 0.19 \cdot reer_t + \beta \cdot D$ , где  $rxno_t$  – натуральный логарифм неэнергетического экспорта в реальном выражении,  $rgdpru_t$  – реальный ВВП в России,  $reer_t$  – реальный эффективный курс белорусского рубля,  $D$  – вектор фиктивных переменных (сдвиг средней с 2011 г. и в период со 2 кв. 2003 г. по 3 кв. 2008 г.).

<sup>6</sup> К таким товарным группам были отнесены те, которые обеспечили не менее 1% от прироста экспорта в эту страну за 1999–2012 гг., см. Приложение, табл. 1.

<sup>7</sup> См. Всемирный банк (2012).

<sup>8</sup> Для нормальных товаров эластичность спроса по доходу меньше единицы и больше нуля, для товаров роскоши – больше единицы.

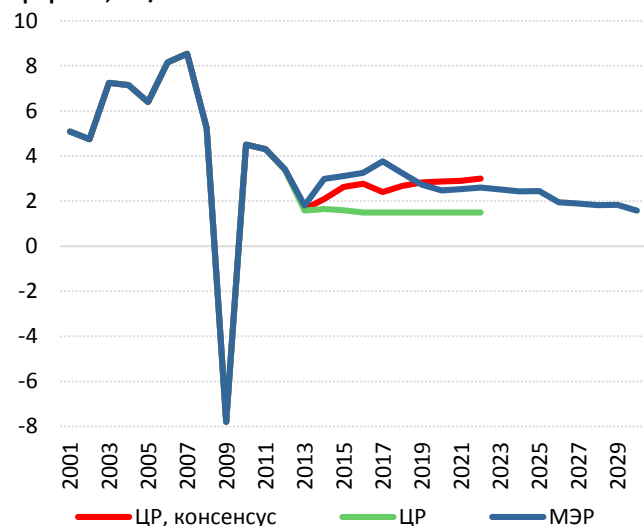
<sup>9</sup> Оценивались уравнения вида  $dm_t^i = dx_t^i + \beta D$ , где  $m$  – российский импорт,  $x$  – белорусский экспорт в Россию (первые логарифмические разности этих показателей),  $D$  – вектор фиктивных переменных.

ных товарных групп эластичность экспорта по российскому импорту была меньше единицы (зачастую существенно меньше, см. Приложение, табл. 3). У товарных групп, существенно снизивших присутствие на российском рынке (транспортные средства (код «87») и одежда (код «62»)), эластичность оказалась ниже, чем 0.5. Только у четырех товарных групп эластичность оказалась больше единицы (см. Приложение, табл. 3), из них только у мясных субпродуктов (код «02») и изделий из алюминия (код «76») это вылилось в возросшее присутствие на российском рынке.

### «Тощие» годы

Выбранный подход<sup>10</sup> к оценке эластичности спроса на белорусский экспорт по российскому импорту позволяет также проанализировать поведение белорусского экспорта в кризисные годы. В оцененных уравнениях регрессии (17 уравнений) наибольшее количество фиктивных переменных приходится на 2005 г. (10 случаев, все переменные со знаком «-»), когда Беларусь и Россия перешли на уплату НДС по стране назначения, и 2009 г. (шесть случаев, пять переменных со знаком «-»), когда Россия переживала спад ВВП. То есть в условиях кризиса в России многие белорусские производители сталкивались с большим снижением спроса, чем можно было бы ожидать исходя из динамики российского импорта.

Рис. 3. Долгосрочные прогнозы российского ВВП, темпы прироста, % г/г



Источник: 2001 – 2012 – WEO database, October 2013; МЭР – Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (8 ноября 2013 г.); ЦР – прогноз Института «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики» (10.10.2013); ЦР, консенсус – консенсус-прогноз Центра развития (24–31.10.2013).

Существующие средне- и долгосрочные прогнозы для российской экономики делают этот вывод актуальным. Даже согласно официальному прогнозу российского Министерства экономического развития рост в России в долгосрочной перспективе существенно замедлится (рис. 3). Среднесрочный прогноз Центра развития еще менее оптимистичен: эксперты этой организации ожидают снижения темпов роста реального ВВП до 1.5% в год. Соответственно, рост импорта существенно замедлится и конкуренция на российском рынке возрастет. Насколько Беларусь готова к такому повороту событий?

### Стимулы и финансовая поддержка

Безусловно, анализ настолько укрупненных товарных групп дает очень ограниченное представление о том, как различные отрасли или компании смогут пережить новые потрясения на российском рынке или внутренние шоки. Однако можно выделить ряд препятствий, в той или иной степени актуальных для большинства белорусских экспортеров.

1. *Резкий рост удельных затрат на труд в 2012–2013 гг.* Доля зарплаты в себестоимости достигла исторического максимума, что подрывает возможности для конкуренции по цене.
2. *Относительно дорогие энергоносители.* Хотя Беларусь покупает газ и нефть по ценам намного ниже рыночных, для большинства белорусских компаний газ и электроэнергия обходятся значительно дороже, чем для их российских конкурентов. Тем не менее они по-прежнему находятся в более выгодном положении по сравнению с конкурентами из третьих стран.
3. *Ограниченный доступ к финансированию экспортных сделок, слаборазвитое страхование экспорта.* Точицкая (2012) отмечает, что одним из существенных препятствий на пути развития экспорта в Беларуси является отсутствие экспортно-импортного банка. Другим препятствием является относительно слабое развитие страхования экспортных сделок (удельный вес застрахованных экспортных кредитов в 2.5–3.5 раза меньше, чем в соседних странах, входящих в ЕС, вдвое меньше, чем в Украине, в 1.5 раза ниже, чем в России. При этом спектр страховых услуг, оказываемых в Беларуси, не столь широк, как в соседних странах (Точицкая (2012)).
4. *Завышенный реальный курс белорусского рубля.* Попытка регулировать темпы обесценения национальной валюты в условиях довольно высокой инфляции привела к существенному

<sup>10</sup> Выбор модели осуществлялся при помощи метода насыщения фиктивными переменными (impulse indicator saturation).

реальному укреплению белорусского рубля после валютного кризиса 2011 г., что ухудшило позиции белорусских экспортеров на внешних рынках, в том числе российском.

5. *Подрыв стимулов к экспорту вследствие политики стимулирования внутреннего спроса (было более актуальным до недавнего времени)*. Наличие «гарантированного» госзаказа снижало стимулы предприятий к экспорту<sup>11</sup>.
6. *Регулирование экспортных цен*. Белорусские предприятия (особенно государственные), сталкиваясь с ухудшением конъюнктуры, далеко не всегда могут оперативно снизить цену на свою продукцию, поскольку это может быть рассмотрено как способ занижения прибыли.

Этот список препятствий для развития экспорта вряд ли можно назвать исчерпывающим. Некоторые из них предполагается устранить через реализацию мер в рамках Плана совместных действий правительства и Национального банка. В частности, этим планом предусматривается создание экспортного банка на базе принадлежащего государству Белинвестбанка, но на данный момент принципы его функционирования не определены. Кроме того, предполагается сделать несколько более гибким ценообразование (однако новые принципы все еще далеки от того, чтобы обеспечивать быструю реакцию на резкие колебания конъюнктуры), упростить процедуры, связанные со страхованием экспорта, расширить практику льготного кредитования экспорта (мера, которая вряд ли совместима с требованиями ВТО), а также ряд других мер. Наконец, в 2014 г. ожидается некоторое снижение цен на электроэнергию и газ для организаций, что позволит им несколько снизить издержки. Тем не менее вывод, сделанный в Точицкая (2012): [меры поддержки экспорта] «являются некомплексными и недостаточными для эффективной поддержки ориентированных на внешние рынки предприятий», в настоящее время остается актуальным. Как показало недавнее исследование конкурентоспособности регионов Беларуси, в стране недостаточно развиты как базовые факторы конкурентоспособности (макроэкономическая стабильность, инфраструктура и др.), так и факторы, связанные с повышением эффективности (гибкий рынок труда, финансовые рынки, система образования и переподготовки, отвечающая потребностям рынка и т.п.), см. Точицкая и Пелипась (2013). Повышение стимулов к экспорту, без которого нельзя вернуть российский рынок или заместить его другими рынками, требует не только льгот и прочих мер поддержки экспорта, но и развития указанных

факторов конкурентоспособности, которые позволят повысить эффективность бизнеса, вернуть утраченные конкурентные преимущества и приобрести новые.

## Литература

Всемирный банк (2012). Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста, отчет [66614-BY](#).

План совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь, *Постановление* Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка 10.10.2013 [№ 895/15](#).

Точицкая, И. (2012). Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта, Исследовательский центр ИПМ, *рабочий материал* [WP/12/02](#).

Точицкая, И., Пелипась, И. (2013). Конкурентоспособность регионов Беларуси: общий обзор, Исследовательский центр ИПМ, *рабочий материал* [WP/13/03](#).

Центр развития (2013а). *Консенсус-прогноз, 4 кв. 2013 г.*, Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики», ноябрь 2013 г.

Центр развития (2013б). *Комментарии о государстве и бизнесе, №60*, Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики», ноябрь-декабрь 2013 г.

*Точка зрения, представленная в публикации, отражает позицию авторов и может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют.*

2013 © Исследовательский центр  
Института приватизации и менеджмента

Информация об авторе: [www.research.by/people/chubrik](http://www.research.by/people/chubrik)

<sup>11</sup> Уже упоминался случай Минского автомобильного завода, чье присутствие на российском рынке до 2011 г. неуклонно снижалось, а на внутреннем рынке – росло (Всемирный банк (2012)).



Таблица 1. Товарные группы, обеспечившие в 1999–2012 гг. не менее 1% от прироста экспорта в Россию

Код	Название
02	Мясо и пищевые мясные субпродукты
04	Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
16	Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных
25	Соль; сера; земля и камень; штукатурные материалы, известь и цемент
39	Пластмассы и изделия из них
40	Каучук, резина и изделия из них
61	Предметы одежды и принадлежности к одежде трикотажные машинного или ручного вязания
62	Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания
68	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов
72	Черные металлы
73	Изделия из черных металлов
76	Алюминий и изделия из него
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности
90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности
94	Мебель; постельные принадлежности, матрасы, основы матрасные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем или названием, или адресом и аналогичные изделия; сборные строительные конструкции

Примечание. Код – код ТН ВЭД.

Таблица 2. Динамика экспорта товаров по товарным группам, обеспечившим в 1999–2012 гг. не менее 1% от прироста экспорта в Россию

Группа товаров	Вклад в прирост экспорта в Россию, %	Темпы прироста, % в среднем за год		Белорусский экспорт, % от российского импорта		
		экспорт в Россию	российский импорт	1998 г.	2012 г.	Изменение*
02	7.9	22.7	10.0	2.8	13.2	10.3
04	13.7	19.0	12.8	25.1	53.0	27.9
16	4.5	27.7	5.3	5.7	84.3	78.6
25	1.2	14.3	14.2	11.5	11.6	0.0
39	6.2	15.2	18.7	11.0	7.2	-3.8
40	1.9	5.9	16.9	33.6	8.4	-25.1
61	1.3	8.9	26.3	40.8	5.1	-35.7
62	1.9	14.0	24.5	21.9	6.4	-15.5
68	1.5	12.4	13.4	19.2	16.9	-2.3
72	2.3	6.6	14.5	18.7	6.9	-11.8
73	4.1	10.4	13.6	12.3	8.3	-4.0
76	1.0	17.6	13.2	4.5	7.7	3.2
84	9.3	9.0	17.0	7.2	2.7	-4.6
85	5.8	10.3	19.5	7.8	2.5	-5.2
87	23.2	10.7	22.6	33.0	7.9	-25.0
90	1.1	9.6	14.4	3.2	1.7	-1.4
94	1.8	5.3	14.8	30.0	8.9	-21.1
по группам	88.9	11.6	17.4	12.9	6.3	-6.6
прочие группы	11.1	4.0	12.2	8.2	2.8	-5.4
<b>Итого</b>	<b>100.0</b>	<b>9.4</b>	<b>15.2</b>	<b>10.5</b>	<b>5.1</b>	<b>-5.4</b>

\* процентных пунктов.

Источник: собственные расчеты на основе данных COMTRADE (годовые данные).

Таблица 3. Связь между темпами прироста белорусского экспорта в Россию и российским импортом, 1998–2012 гг.

d(mru)	d(xby)	C	Фиктивные переменные													
			1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
02	1.048															
04	0.931								0.199							0.234
16	0.271	0.191						0.379						-0.305		0.483
25	0.387	0.182	-1.189			0.341							-0.559			
39	0.696		0.331						-0.321							
40	0.703		-0.390	-0.123		-0.318			-0.301	0.226				0.184		
61	0.585								-0.451							
62	0.472							0.365								
68	1.143		-0.393						-0.359							
72	1.034													-0.789		
73	0.854								-0.300							0.205
76	1.173															
84	0.713			0.131					-0.353					-0.133		
85	0.736								-0.420							
87	0.431								-0.230					-0.529	0.510	0.709
90	0.692								-0.312							
94	0.705								-0.242					-0.324		

Примечание. Зависимая переменная – темпы прироста белорусского экспорта в Россию (первые логарифмические разности стоимости экспорта в текущих ценах) по соответствующим товарным группам (расшифровку см. в табл. 1); объясняющая переменная – темпы прироста российского импорта (первые логарифмические разности стоимости импорта в текущих ценах) по соответствующим товарным группам. Все переменные значимы не менее чем на 5%-ном уровне.

Источник: собственные расчеты<sup>12</sup> на основе данных COMTRADE (годовые данные).

<sup>12</sup> Расчеты осуществлялись в OxMetrics 7 с применением алгоритма насыщения фиктивными переменными (уровень значимости – 5%).