

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ В БЕЛАРУСИ

Анастасия Гламбоцкая, Сергей Пукович*

Резюме

Данная статья подготовлена по результатам опроса 250 промышленных предприятий-экспортеров, проведенного Институтом приватизации и менеджмента в августе–сентябре 2005 г. В ходе опроса были выявлены характерные черты функционирования белорусского экспортного сектора, определены факторы конкурентоспособности экспортной продукции на внешних рынках, выявлены основные проблемы экспортеров и планы развития их деятельности. Основной акцент в данной статье сделан на показателях функционирования экспортеров и потенциале развития экспорта как фактора повышения благосостояния в условиях открытости экономики.

Классификация JEL: D21, P42

Ключевые слова: экспорт, открытая экономика, конкурентоспособность

1. ВВЕДЕНИЕ

Беларусь является страной с малой открытой экономикой¹. По данным Министерства статистики и анализа, в 2004 г. отношение экспорта товаров к ВВП составило около 60%. Открытость белорусской экономики обусловлена рядом причин. Во-первых, она не является самодостаточной в сырье и материалах для производства продукции и вынуждена их импортировать. Как следствие, стране требуется иностранная валюта. Валютная выручка может поступать либо за счет экспортной деятельности, либо за счет внешнего заимствования. Последнее, однако, всегда сопряжено с дополнительными обязательствами, что негативно сказывается на экономике страны.

Во-вторых, сегодня переоснащение и модернизация производства являются критически важной задачей для белорусских предприятий, на которых устаревшее оборудование не позволяет производить конкурентоспособную продукцию. Большинство инвестиционных товаров поступает из-за рубежа. На их покупку опять-таки требуется иностранная валюта.

* Анастасия Гламбоцкая – экономист Исследовательского центра ИПМ, e-mail: glambotskaya@ipm.by; Сергей Пукович – директор Консалтингового центра ИПМ, e-mail: sergey@ipm.by.

¹ Открытость экономики определяется соотношением внешнеторгового оборота и ВВП страны. При анализе открытости экономики широко используются показатели экспортной и импортной квот (соотношение экспорта и импорта и ВВП), которые являются более наглядными.

В-третьих, белорусский внутренний рынок недостаточно емок для того, чтобы поглотить весь объем произведенной внутри страны продукции. Сохраняется структура экономики, унаследованная от советского прошлого, когда производство однотипной продукции ориентировано на большие рынки сбыта.

В-четвертых, мировой опыт показывает, что включенность в международное разделение труда за счет специализации и кооперации повышает эффективность производства, оптимизирует структуру экономики, повышает общий уровень благосостояния в стране за счет доступа к более широкому кругу благ.

В макроэкономическом разрезе общепринята точка зрения, что экспортоориентированная политика способствует экономическому росту. Страновые исследования последних лет показали наличие прямой связи между внешней торговлей и ростом (Sachs, Warner (1995); Edwards (1997); Frankel, Romer (1999)). Тем не менее в экономической литературе существуют сомнения по поводу наличия причинной зависимости между ними (Rodriguez, Rodrik (2001); Irwin, Tervio (2002)). Необязательно экспорт стимулирует экономический рост. Может оказаться, что как раз экономический рост стимулирует экспорт, или оба они могут быть вызваны неким внешним фактором.

Ряд исследователей приходят к выводу, что изначально успешные фирмы более склонны выходить на внешние рынки по сравнению с другими предприятиями (Aw, Hwang (1995); Bernard, Jensen (1999); Bernard, Wagner (1997); Bleaney, Wakelin (1999); Clerides, Lach, and Tybout (1998)). Соответственно, они показывают положительные результаты и в экспортной деятельности. Однако многие авторы (Clerides, Lach, and Tybout (1998); Bernard, Jensen (1999); Bernard, Wagner (1997); Clerides, Lach, and Tybout (1998)) по результатам анализа экспортной деятельности предприятий в развитых и развивающихся странах не наблюдают существенного эффекта для общего функционирования предприятия от экспорта.

С другой стороны, ряд исследований (Bleaney, Filatotchev, and Wakelin (2000)) показывают, что в странах бывшего СССР (Беларуси, России, Украине) обучение посредством экспорта существует. Здесь эффект от экспортной деятельности для общего функционирования предприятия значительный. (Хотя, по мнению авторов, это явление может быть связано с изначально отличными условиями в странах бывшего СССР по сравнению с развитыми и развивающимися странами, более интегрированными в мировой рынок, и со временем этот эффект будет снижаться (Bleaney, Filatotchev, and Wakelin (2000)).)

В целом наличие большого количества экспортеров в стране может свидетельствовать о положительных явлениях в экономике и росте конкурентоспособности национального производства. Экспортная деятельность дает возможность предприятиям расширять рынки сбыта, способствует экономическому росту, поскольку ресурсы перераспределяются от менее эффективных к более эффективным сферам их применения. К положи-

тельным эффектам от экспортной деятельности можно также отнести создание новых рабочих мест, повышение стабильности функционирования предприятий, приобретение новых знаний, что особенно важно для развития белорусской экономики.

Открытость экономики создает возможности, но одновременно представляет угрозы. В частности, страна становится более уязвимой по отношению к внешним условиям – мировой ценовой конъюнктуре, внешним экономическим и политическим шокам и кризисам. Такая зависимость особенно ощутима, когда экспорт страны ориентируется на небольшое количество либо единственный основной рынок сбыта, каковым является, в частности, Россия для Беларуси. Поэтому обеспечение устойчивой конкурентоспособности и диверсификация белорусского экспорта являются важным условием укрепления позиций в глобальной экономической среде.

По данным Министерства статистики и анализа, в последние годы белорусский экспорт рос достаточно динамично, хотя темпы роста снижались. Прирост экспорта товаров в 2003 г. составил 24% к предыдущему году, в 2004 г. – 20.2%, в январе–октябре 2005 г. – 17% (для сравнения, за тот же период 2004 г. – 38.2%). Более того, по итогам января–октября 2005 г. рост экспорта намного превышал рост импорта (прирост импорта составил 4.8% к уровню того же периода 2004 г.).

В первом полугодии 2005 г. впервые за последнее несколько лет наблюдалось положительное сальдо внешней торговли Беларуси. Однако на протяжении года оно снижалось и по итогам января–октября составило лишь 237.7 млн долл. Как и прежде, наблюдается отрицательное сальдо внешней торговли с Россией (–3346.7 млн долл. за январь–октябрь 2005 г.) и положительное с другими странами СНГ и странами вне СНГ (316.3 и 2792.7 млн долл. соответственно).

Рост белорусского экспорта не всегда происходил благодаря наращиванию физических объемов. За весь период с начала 2005 г. положительное сальдо внешней торговли Беларуси обеспечивалось в основном за счет роста экспорта минеральных продуктов в Западную Европу по причине благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке нефти и нефтепродуктов и замедления темпов роста импорта. В 2001–2004 гг., по данным Всемирного банка, около трети общего роста экспорта обеспечивалось за счет ценовой динамики (World Bank (2005)). Это делает белорусский экспорт чрезмерно зависимым от внешней рыночной конъюнктуры.

До настоящего времени экспорт Беларуси в наибольшей степени ориентировался на российский рынок, однако в последнее время доля России в совокупном белорусском экспорте снижается. В 2003 г. она составляла 49%, в 2004 г. – 47%, по итогам января–октября 2005 г. – 36.2% (по итогам того же периода 2004 г. – 46.8%). За январь–октябрь 2005 г. экспорт в Россию снизился практически по всем позициям, что происходило преимущественно по причине перехода на новые правила взимания НДС в торговле с Россией – по принципу страны назначения. В итоге последовала некоторая переориентация в экспорте с российского рынка

на рынки других стран. В последнее время подобная переориентация происходила в большей мере за счет отдельных стран СНГ (в частности, Украины), нежели стран вне СНГ. Украинский рынок по структуре близок российскому, однако расширение экспорта в Украину не может полностью покрыть его падение в России ввиду недостаточной емкости украинского рынка. Необходим поиск новых рынков сбыта белорусской продукции, традиционно поставляемой на российский рынок, и совершенствование ее свойств.

Одновременно наблюдалось опережение темпов роста экспорта в страны вне СНГ по сравнению со странами СНГ за весь период 2001 – январь–октябрь 2005 гг. В частности, доля стран ЕС в совокупном белорусском экспорте в 2003 г. составляла 35.9%, в 2004 г. – 37%, в январе–октябре 2005 г. – 43.3% (в январе–октябре 2004 г. – 35.7%). Доля стран ЕС в экспорте в страны вне СНГ также увеличивалась. В 2003 г. она была 79%, в 2004 г. – 81%, в январе–октябре 2005 г. – 78.4% (в январе–октябре 2004 г. – 75.9%).

Причины подобного роста удельного веса стран вне СНГ, в частности Западной Европы, в белорусском экспорте в основном не были связаны с переориентацией с российского рынка. Рост был обусловлен преимущественно наращиванием сбыта минеральных продуктов в страны Западной Европы. Поставки минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки в страны вне СНГ (в особенности в Западную Европу) за январь–октябрь 2005 г. увеличились более чем в 1.5 раза и составили около 4 млрд долл., что практически приравнивается к объемам совокупного экспорта в Россию за тот же период.

Таким образом, наметилась некоторая тенденция к диверсификации белорусского экспорта. В большей степени она обеспечивалась за счет переориентации экспорта с российского рынка на рынки других стран СНГ и его расширения на рынках Западной Европы за счет одной товарной группы – минеральных продуктов. Тем не менее Россия по-прежнему остается для Беларуси важнейшим рынком сбыта, наибольшее количество предприятий в своей экспортной стратегии ориентируются на этот рынок и желают расширить свою деятельность на российском рынке. Диверсификация экспорта на другие рынки затруднительна по ряду причин, среди которых можно выделить недостаточно высокую конкурентоспособность белорусской продукции.

В августе–сентябре 2005 г. Институт приватизации и менеджмента (ИПМ) провел опрос белорусских экспортеров с целью определения состояния экспортного сектора Беларуси, основных факторов конкурентоспособности экспортной продукции в различных отраслях, наиболее характерных проблем, с которыми сталкиваются белорусские предприятия при осуществлении экспортной деятельности, а также планов по развитию экспорта.

В ходе исследования проблем белорусского экспорта опрошено 250 промышленных предприятий из различных отраслей экономики. Репре-

зентативность выборки обеспечивалась по трем параметрам: отрасль, местоположение предприятия и численность работников. Анкета, предоставленная предприятиям-экспортерам, содержала следующие блоки вопросов:

- общие сведения о предприятии-экспортере и условиях функционирования;
- объем экспорта и специфика экспортной продукции предприятия;
- основные рынки сбыта и конкурентоспособность продукции;
- препятствия в развитии экспортной деятельности;
- особенности экспортного производства;
- маркетинговые исследования зарубежного рынка; каналы дистрибуции;
- таможенные процедуры и последствия перехода на взимание НДС в торговле с Россией по принципу страны назначения.

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Беларуси во многом сохраняется структура производства, характерная для советского прошлого. За время трансформации не было создано достаточно конкурентоспособных производств, которые заместили бы государственные экспортные гиганты либо дополнили их. Двадцать крупнейших белорусских экспортеров являются сегодня источником более 55% общего экспорта и более 80% экспорта в страны вне СНГ (World Bank (2005)).

Во многих странах, как развитых, так и развивающихся, средние и малые предприятия активно выходят на внешние рынки, как в кооперации с крупными предприятиями и между собой, так и самостоятельно. Тем не менее белорусский малый и средний бизнес в промышленной сфере в большинстве случаев пока не способен успешно конкурировать на внешних рынках. Более того, существующие программы поддержки на государственном уровне ведут к сохранению монополии государственных предприятий в экспорте.

Как показал опрос, наибольшее количество белорусских экспортеров относится к государственному либо бывшему государственному сектору. В среднем государственное участие в их собственности превышает 50%. Предприятия без государственной собственности составляют около трети опрошенных экспортеров (табл. 1).

Таблица 1

Участие государства в собственности предприятий-экспортеров

	В целом по выборке, %
Отсутствует участие государства в собственности предприятия	28.5
Доля государства в собственности предприятия от 1 до 50%	12.0
Доля государства в собственности предприятия от 51 до 100%	50.0
Затруднились ответить	9.5
Всего	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами среди экспортеров являются открытое акционерное общество и государственное унитарное предприятие (табл. 2).

Таблица 2
Организационно-правовая форма предприятий-экспортеров

	В целом по выборке, %	Предприятия без государственного участия, %
Открытое акционерное общество	50.9	26.2
Закрытое акционерное общество	3.0	11.5
Общество с ограниченной ответственностью	7.0	26.2
Общество с дополнительной ответственностью	5.2	19.7
Унитарное предприятие (государственное)	27.4	0.0
Унитарное предприятие (частное)	6.5	16.4
Всего	100.0	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Присутствие частных предприятий-экспортеров наиболее характерно для пищевой (46.7% от общего числа опрошенных экспортеров), легкой (37.7%), лесной и деревообрабатывающей промышленности (25%), затем следуют машиностроение и металлообработка, а также металлургия. Как уже упоминалось, отрасли, контролируемые государством, являются основными экспортерами. Частные предприятия находят ниши в менее капиталоемких отраслях и, соответственно, занимают меньшую долю в экспорте.

Состояние и условия функционирования экспортеров более благоприятны по сравнению с другими белорусскими предприятиями. Такой вывод позволяют сделать некоторые сравнения с предыдущими опросами белорусского бизнеса, проведенными ИПМ.² В целом по выборке более половины промышленных предприятий-экспортеров за последнее время отмечали улучшение качества своей продукции, общего функционирования предприятия, отношений с потребителями, что может свидетельствовать об активных действиях большинства экспортеров по укреплению своих позиций в конкурентной борьбе. Более того, доступ к валютной выручке и новые знания, которые предприятия приобретают при выходе на внешние рынки, ставят их в более благоприятные условия по сравнению с другими белорусскими предприятиями (табл. 3).

Как видно из табл. 3, внутри группы опрошенных предприятий-экспортеров наблюдались некоторые различия. Такие показатели, как общее функционирование предприятия, качество продукции, ценовая политика, более позитивно оцениваются экспортерами без государственного участия. В то же время у предприятий с некоторой долей государства в соб-

² Конечно, определенное влияние на это оказывает улучшение внешней конъюнктуры, наблюдавшееся в прошлом году, однако различия между экспортерами и другими предприятиями даже с учетом этих факторов остаются значительными.

ственности более благоприятно складываются отношения с поставщиками и потребителями.

Таблица 3

Оценки белорусскими экспортерами некоторых аспектов своей деятельности в 2004 г. по сравнению с 2003 г.

	В целом по выборке, %					Предприятия без государственного участия, %				
	Ухуд- шилось	Не из- мени- лось	Улуч- шилось	Затруд- нились ответ- тить	Всего	Ухуд- шилось	Не из- мени- лось	Улуч- шилось	Затруд- нились ответ- тить	Всего
Общее функционирование предприятия	8.8	30.4	58.8	2.0	100.0	0.0	37.7	62.3	0.0	100.0
Эффективность управления	6.0	49.6	40.8	3.6	100.0	0.0	59.4	40.6	0.0	100.0
Качество продукции	2.0	30.4	67.6	0.0	100.0	0.0	33.3	66.7	0.0	100.0
Условия труда	0.0	50.0	44.0	6.0	100.0	0.0	65.2	34.8	0.0	100.0
Отношения в коллективе	0.0	46.8	47.6	5.6	100.0	0.0	46.4	53.6	0.0	100.0
Кадровая политика	1.6	48.8	41.2	8.4	100.0	0.0	50.7	49.3	0.0	100.0
Отношения с местными органами власти	0.0	70.8	21.6	7.6	100.0	0.0	71.0	29.0	0.0	100.0
Отношения с центральными органами власти	0.0	67.6	24.8	7.6	100.0	0.0	79.7	20.3	0.0	100.0
Отношения с контролирующими органами	0.0	79.2	13.2	7.6	100.0	0.0	84.1	15.9	0.0	100.0
Доступ к кредитам	3.2	59.2	27.2	10.4	100.0	0.0	60.9	30.4	8.7	100.0
Ценовая политика	2.8	61.6	28.8	6.8	100.0	0.0	72.5	27.5	0.0	100.0
Отношения с потребителями	1.6	37.6	53.6	7.2	100.0	0.0	47.8	47.8	4.3	100.0
Отношения с поставщиками	7.6	40.8	44.8	6.8	100.0	11.7	47.8	36.2	4.3	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Как правило, условия функционирования частных предприятий более жесткие по сравнению с государственными. У них нет широкого доступа к тем привилегиям, которые доступны предприятиям-экспортерам с участием государства в собственности. Как следствие, более жесткая конкурентная среда заставляет эти предприятия бороться методами ценовой политики, политики качества для удержания своих позиций на рынке. Более того, самостоятельность при принятии решений и формировании стратегии дают возможность предприятиям без государственного участия быть более мобильными и быстро реагировать на изменения внешней среды.

В целом позитивное состояние белорусских предприятий-экспортеров проявляется и в том, что объем производства в натуральном выражении, как и ассортимент товаров, объемы продаж, по данным опроса, растут у большинства из них вне зависимости от формы собственности (табл. 4).

Тем не менее частные предприятия-экспортеры увеличивают выпуск продукции и ассортимент товаров несколько более активно по сравнению с государственными, они же реже отмечают снижение объема производства в натуральном выражении.

Изменение показателей функционирования предприятий-экспортеров в 2004 г. по сравнению с 2003 г.

	В целом по выборке, %					Предприятия без государственного участия, %				
	Снижение	Без изменений	Рост	Затруднились ответить	Всего	Снижение	Без изменений	Рост	Затруднились ответить	Всего
Объем производства в натуральном выражении	15.6	27.2	54.8	2.4	100.0	8.7	20.3	62.3	8.7	100.0
Процент загрузки производственных мощностей	10.0	34.8	50.0	5.2	100.0	14.5	42.0	43.5	0.0	100.0
Объем производственных мощностей	4.8	52.0	32.4	10.8	100.0	4.3	46.4	40.6	8.7	100.0
Ассортимент товаров	3.2	24.8	70.4	1.6	100.0	0.0	11.6	88.4	0.0	100.0
Объем продаж в стоимостном выражении	6.8	27.6	52.4	13.2	100.0	5.8	24.6	69.6	0.0	100.0
Себестоимость продукции	19.2	36.4	40.0	4.4	100.0	10.1	44.9	45.0	0.0	100.0
Прибыль от реализации продукции	12.0	32.8	45.6	9.6	100.0	18.8	26.1	55.1	0.0	100.0
Балансовая прибыль	11.6	30.0	38.0	20.4	100.0	18.8	33.3	43.6	4.3	100.0
Рентабельность производства	16.0	31.6	40.8	11.6	100.0	18.8	26.2	50.7	4.3	100.0
Средняя заработная плата	2.4	21.2	71.6	4.8	100.0	0.0	18.8	81.2	0.0	100.0
Производительность труда	1.6	36.8	56.8	4.8	100.0	0.0	49.3	50.7	0.0	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

В отраслевом разрезе снижение объема производства в натуральном выражении отметила почти половина опрошенных предприятий промышленности строительных материалов (45.5%), а также значительное количество предприятий легкой (20.8%), лесной, деревообрабатывающей (19.4%) и пищевой промышленности (14.5%). Падение объемов производства для данных предприятий связано как с внутренними причинами, так и внешними условиями. Это те отрасли, в которых предприятия сталкиваются со все возрастающей конкуренцией со стороны стран с близким уровнем доходов (Россия, другие страны СНГ и Восточной Европы, Китай).

Среди негативных явлений последнего времени, которые влияют на экспорт, можно назвать рост заработной платы, опережающий рост производительности труда. Как показал опрос, средняя заработная плата на предприятиях-экспортерах повысилась на 71.6%, а производительность труда – на 56.8%. В особенности это относится к химической и нефтехимической промышленности, машиностроению и металлообработке, легкой промышленности. Подобная ситуация может привести к потере конкурентных преимуществ на внешних рынках за счет роста издержек производства.

3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЕРОВ

Субсидии и другие виды государственной помощи в отношении экспортеров не так широко распространены, как можно было бы ожидать исходя

из существующего объема государственных субсидий белорусским предприятиям. По данным опроса, лишь незначительное количество предприятий пользовалось льготами при осуществлении экспортной деятельности.

Среди льгот, к которым у предприятий был наибольший доступ, чаще всего отмечались льготы по уплате налогов, льготные кредиты, списание или пролонгация задолженности перед бюджетом и льготы по расчетам за газ и электроэнергию (по убыванию). Предприятия без государственного участия имели меньший доступ к государственной поддержке (наибольшее распространение среди них получили льготные кредиты и льготы по уплате налогов) (табл. 5).

Таблица 5

Доступ экспортеров к льготам и преференциям со стороны государства, 2003–2004 гг.

	В целом по выборке, %				Предприятия без государственного участия, %					
	Не пользовались	Незначительные льготы	Значительные льготы	Затруднились ответить	Всего	Не пользовались	Незначительные льготы	Значительные льготы	Затруднились ответить	Всего
Льготные кредиты	71.4	17.6	5.7	5.3	100.0	76.8	23.2			100.0
Целевое финансирование из бюджета, дотации, субсидии	93.1	3.2		3.7	100.0	95.7	4.3			100.0
Таможенные льготы	88.2	1.2	3.3	7.3	100.0	81.2	4.3	5.8	8.7	100.0
Льготы по уплате налогов	67.8	17.6	7.3	7.3	100.0	78.3	7.2	5.8	8.7	100.0
Льготы по продаже валютной выручки	87.9	2.4	2.4	7.3	100.0	82.6	8.7		8.7	100.0
Льготы по расчетам за газ и электроэнергию, списание долгов энергопоставщикам	74.3	5.7	7.8	12.2	100.0	91.3			8.7	100.0
Реструктуризация (списание или пролонгация) задолженности перед бюджетом	76.3	9.8	4.1	9.8	100.0	87.0	4.3		8.7	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

По данным опроса, льготными кредитами в основном пользовались предприятия в металлургии, химической и нефтехимической промышленности, а также лесной и деревообрабатывающей промышленности. Целевое финансирование из бюджета, дотации и субсидии получали предприятия промышленности строительных материалов, пищевой и легкой промышленности. Таможенными льготами в основном пользовались предприятия легкой промышленности, льготами по уплате налогов – машиностроения и металлообработки, легкой и пищевой промышленности. Льготы по расчетам за газ и электроэнергию предоставлялись в металлургии, промышленности строительных материалов, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности. Списанием или пролонгацией задолженности перед бюджетом

пользовались предприятия машиностроения и металлообработки, промышленности строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Несмотря на не столь значительные объемы льгот со стороны государства экспортерам, диалог между предприятиями-экспортерами и органами власти ведется, и достаточно интенсивно. 34.8% экспортеров время от времени либо часто оказывали влияние на решения, принимаемые местными органами власти, 22.4% – республиканскими органами исполнительной власти и 19.2% – республиканскими органами законодательной власти. При этом практически не наблюдалось различий в ответах между государственными и частными предприятиями.

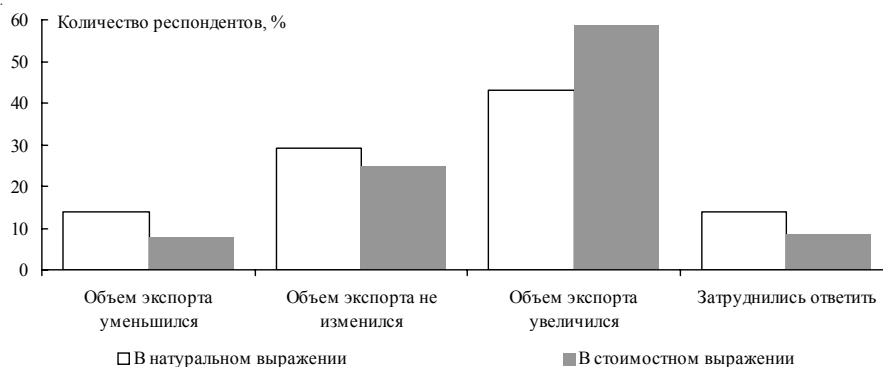
Более половины опрошенных отметили, что связи и знакомства руководителей с представителями органов государственной власти помогают в функционировании предприятий. Это во многом обусловлено структурой государственного управления в Беларуси – наличием концернов и отраслевых министерств, в рамках которых возможны неформальные отношения между государством и предприятиями. Подобные отношения характерны для многих постсоветских стран, что отличает условия функционирования предприятий этого региона в сравнении с развитыми странами.

4. ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА И СПЕЦИФИКА ЭКСПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ

Следующим крупным блоком проблем в опросе являлись объемы экспорта и специфика экспортной продукции. 15% опрошенных предприятий экспортировали продукции на сумму менее 10 тыс. долл. в год, а треть предприятий – менее 100 тыс. долл. При этом значительное количество экспортеров (около 25%) поставляли на внешний рынок продукцию более чем на 1 млн долл. Среди крупных экспортеров (более 1 млн долл. в год) доминировали предприятия с государственным участием.

Среди опрошенных предприятий значительная часть поставляла на экспорт от 51 до 100% совокупного производства (37.6% респондентов, из них 4.4% – экспортировали всю свою продукцию). За ними следовали предприятия, экспортирующие от 11 до 50% продукции (28% предприятий), и предприятия, экспортирующие от 1 до 10% продукции (10.8% опрошенных). Остальные затруднились ответить. Таким образом, наибольшее количество белорусских предприятий-экспортеров ориентируется одновременно на внутренний и внешний рынки, что соответствует общемировым тенденциям.

Около 60% предприятий отметили рост стоимостных объемов экспорта за прошедший год, при этом рост экспорта в натуральном выражении происходил лишь на 43.1% предприятий (рис. 1).



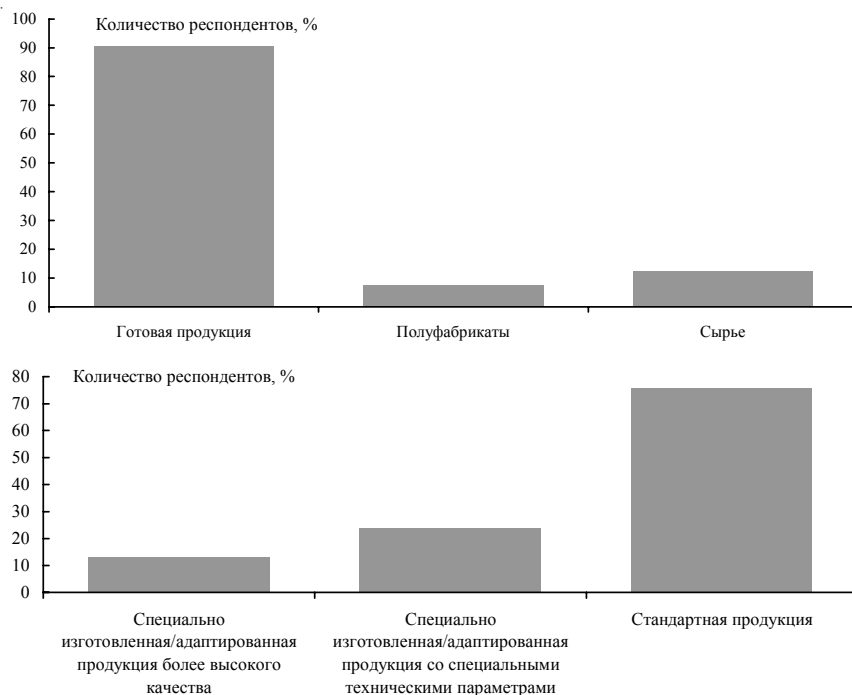
Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 1. Изменение объемов экспорта

Превышение стоимостных показателей роста экспорта по сравнению с натуральными свидетельствует о росте экспортных цен за прошедший год. Как уже было отмечено в предыдущих разделах, на снижение объема производства и, как следствие, экспорта в натуральном выражении указали предприятия легкой, лесной и деревообрабатывающей, пищевой промышленности и машиностроения. Это может свидетельствовать как о более жесткой конкуренции на внешних рынках в этих отраслях, так и о негативных последствиях изменения режима уплаты НДС в торговле с Россией. Россия является основным внешним рынком сбыта для данной продукции.

На экспорт белорусскими предприятиями в основном поставлялась та же продукция, что и на внутренний рынок Беларуси (рис. 2). На это указали 71.2% предприятий, экспортирующих в Россию, и 46.2% предприятий, экспортирующих в Западную Европу.

В то же время значительная доля опрошенных предприятий поставляла на экспорт продукцию более высокого качества, чем на внутренний рынок. Подобное явление менее характерно для экспорта в Россию и более характерно для экспорта в Западную Европу (14.1% предприятий, экспортирующих в Россию, и 53.8% предприятий, экспортирующих в Западную Европу). Достаточно высокая доля предприятий экспортировала продукцию со специальными техническими параметрами, отвечающими условиям зарубежного рынка. Среди компаний, экспортирующих в Россию, они составляли больший удельный вес по сравнению с Западной Европой (24.3% предприятий, экспортирующих в Россию, и 17.3% предприятий, экспортирующих в Западную Европу). Последнее связано с тем, что в Россию в больших объемах поставляется продукция машиностроения и приборостроения. Разница в качестве продукции, экспортируемой в Россию и Западную Европу, подтверждает необходимость его повышения для поддержания конкурентоспособности белорусских товаров на внутреннем и внешнем рынках.



Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 2. Специфика экспортируемой продукции

5. ПЛАНЫ ЭКСПОРТЕРОВ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ В ЭКСПОРТЕ

В отношении планов развития деятельности наибольшее количество белорусских предприятий-экспортеров намерено либо увеличить объемы экспорта (65.6% респондентов), либо оставить объем экспорта без изменений (25.2%). Ни одно предприятие не собирается прекращать экспорт в 2006 г. Тем не менее некоторая доля предприятий (3.2%) собирается сократить экспорт (табл. 6).

Таблица 6

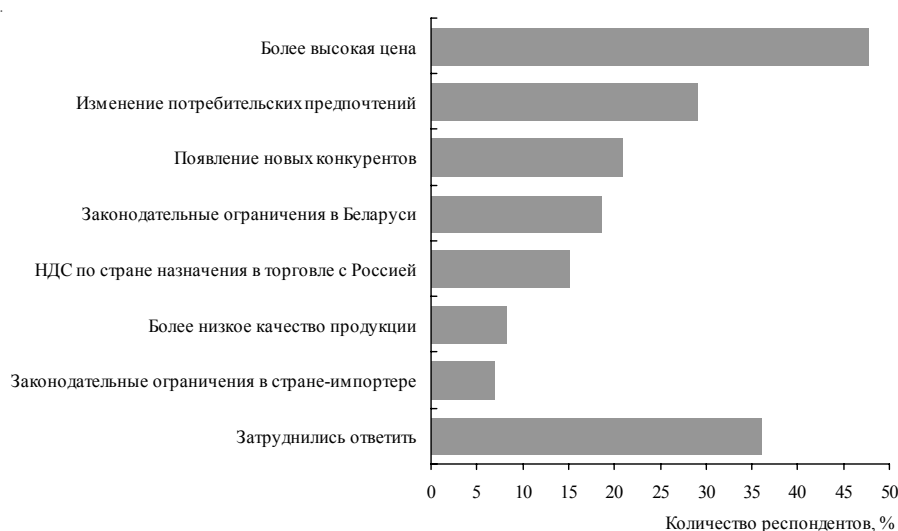
Планы по развитию экспорта в 2006 г.

	В целом по выборке, %	Предприятия без государственного участия, %
Уменьшить объем экспорта	3.2	7.3
Оставить объем экспорта без изменений	25.2	13.0
Увеличить объем экспорта	65.6	72.5
Прекратить экспорт	0.0	0.0
Затруднились ответить	6.0	7.2
Всего	100.0	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Сокращать экспорт планируют предприятия топливной промышленности, машиностроения и металлообработки, а также легкой промышленности. Среди них в основном предприятия без государственного участия, а также предприятия, экспортирующие в Западную Европу, что свидетельствует о возрастании интенсивности конкуренции на этих рынках, прежде всего со стороны российских, китайских и восточноевропейских компаний.

В качестве основных возможных причин сокращения или прекращения экспорта предприятия назвали уменьшение спроса на продукцию ввиду более высоких цен по сравнению с конкурентами, изменение потребительских предпочтений и появление новых конкурентов на внешних рынках (рис. 3).

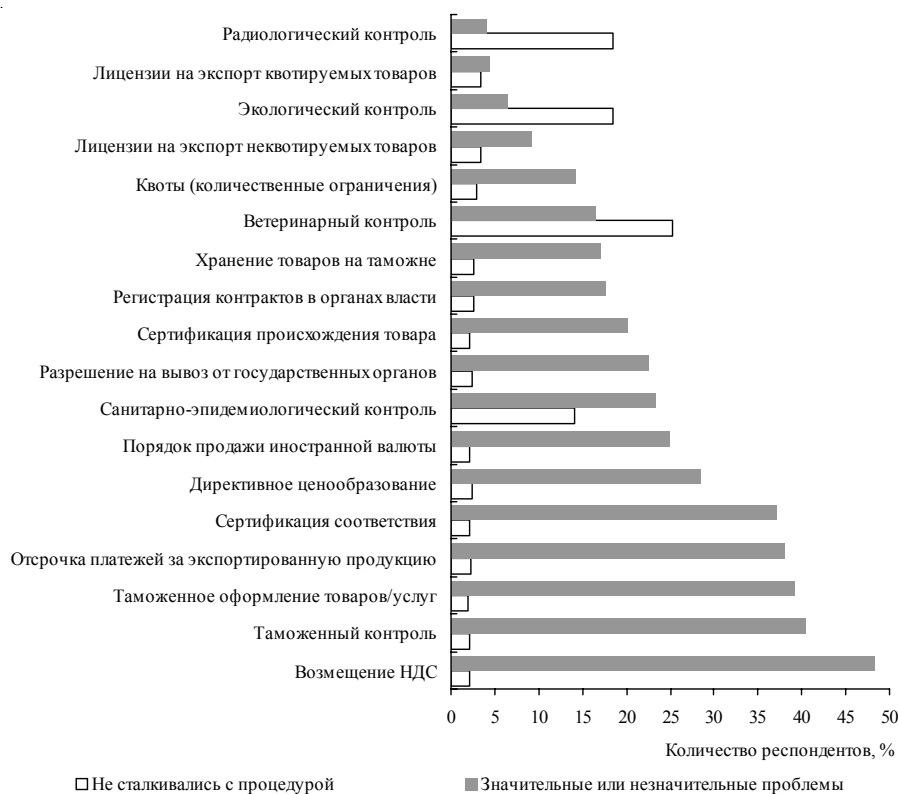


Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 3. Причины уменьшения или прекращения экспорта

Таким образом, маркетинговые факторы выходят на первый план в сравнении с формальными и юридическими причинами, что подчеркивает большую роль грамотной маркетинговой стратегии в обеспечении успеха экспорта. С другой стороны, значительный процент затруднившихся ответить на данный вопрос свидетельствует о недостаточной осведомленности экспортеров об условиях внешней среды, что снижает эффективность экспорта.

Наиболее существенными проблемами при осуществлении текущей экспортной деятельности для белорусских предприятий являются взимание НДС, таможенное оформление и таможенный контроль, сертификация соответствия товара, а также отсрочка платежей за экспортированную продукцию (рис. 4).

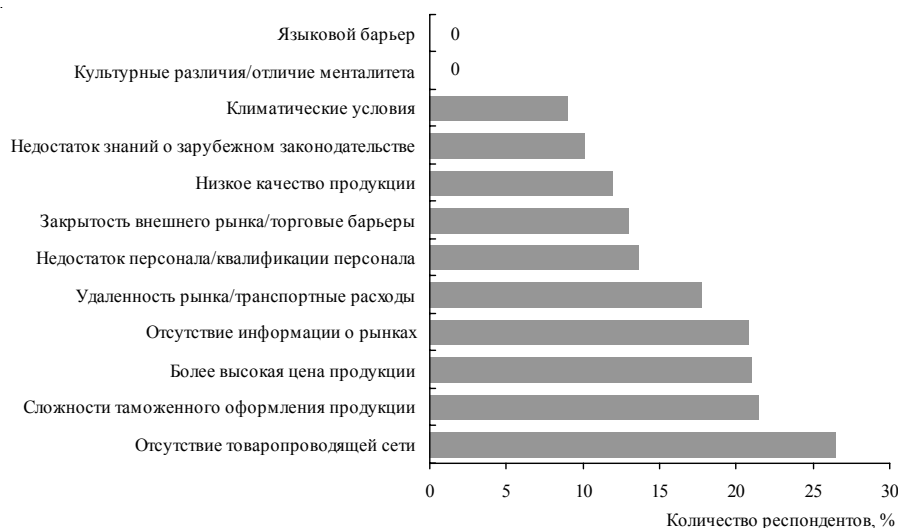


Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 4. Наиболее проблемные процедуры, сопряженные с экспортом

Административные барьеры, с которыми сталкиваются белорусские предприятия-экспортеры, являются преградой к интенсификации экспорта, поскольку создают дополнительные временные и прочие издержки, повышают риски при осуществлении внешнеторговых сделок. Среди основных препятствий к расширению экспортной деятельности белорусских предприятий наиболее часто упоминалось отсутствие товаропроводящей сети, за ней следовали сложности таможенного оформления и недостаток информации о рынках и возможностях развития экспорта.

Более низкая цена на продукцию по сравнению с конкурентами является наиболее важным фактором, обеспечивающим конкурентоспособность белорусской продукции на внешних рынках (табл. 7). За ценой по частоте упоминаний как наиболее важный фактор следует опережение в качестве по сравнению с конкурентами. Все другие факторы имеют намного меньший удельный вес.



Примечание. Количество предприятий (в %), оценивших влияние того или иного фактора как значительное.

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 5. Влияние некоторых факторов на расширение экспорта/выход на новые рынки

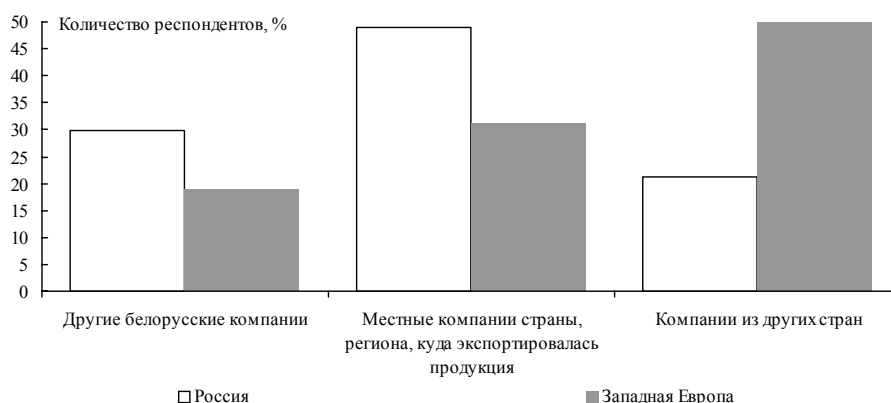
Наиболее важные факторы конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках Таблица 7

	В целом по выборке, %
Более низкая цена, чем у конкурентов на аналогичную продукцию	43.2
Более высокое качество, чем у конкурентов	35.2
Предприятие-монополист	6.0
Отлаженная система сбыта продукции	6.8
Уникальность продукции	2.8
Постоянное реагирование на изменение запросов потребителей на внешних рынках	4.8
Другое	1.2
Всего	100.0

Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Основными конкурентами белорусских экспортеров на внешних рынках в целом по выборке оказались сами же белорусские предприятия. В то же время у предприятий, для которых рынок России был основным экспортным рынком, главными конкурентами были преимущественно местные компании и, в меньшей степени, другие белорусские экспортеры, а также компании из других стран СНГ, Китая и Восточной Европы (по убыванию). На рынках Западной Европы белорусские экспортеры конкурировали преимущественно с российскими предприятиями и компаниями

из Восточной Европы, в меньшей степени – с местными компаниями, а также с другими белорусскими экспортерами (рис. 6).



Источник: Институт приватизации и менеджмента.

Рис. 6. Основные конкуренты белорусских предприятий на внешних рынках

Таким образом, в целом нельзя пока говорить о достаточной конкурентоспособности белорусского экспорта на внешних рынках, поскольку основным ее фактором остается низкая цена продукции, а основными конкурентами – страны с близким уровнем развития.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Открытость белорусской экономики является необходимым условием обеспечения ее жизнеспособности, и при развитии экспортных производств и повышении конкурентоспособности продукции она будет способствовать повышению благосостояния в стране. Несмотря на то что в экономической литературе нет единства по поводу направления зависимости между экономическим ростом и экспортом, наличие успешных экспортеров свидетельствует о повышении уровня развития экономики. Более того, существуют доказательства положительного эффекта от экспортной деятельности для развития предприятий в бывших социалистических странах.

Для белорусского экспортного сектора характерны специфические черты, связанные с наследием производственных структур советского прошлого. Как показал опрос экспортеров, проведенный ИПМ в 2005 г., наибольшее количество предприятий-экспортеров относится к государственному либо бывшему государственному сектору. В среднем государственное участие в собственности предприятий-экспортеров превышает 50%. Предприятия без государственной собственности составляют около трети экспортеров.

Показатели деятельности промышленных предприятий-экспортеров высоки. Более того, они в целом выше, чем у других белорусских предпри-

ятий. Этот факт подкрепляет теоретические положения относительно того, что успешные предприятия становятся экспортерами и экспортная деятельность положительно сказывается на показателях функционирования предприятия. Ни одно из опрошенных предприятий не намерено прекращать экспортную деятельность в 2006 г., более того, 65.6% предприятий намерены увеличить объемы экспорта.

Как показал опрос, немногие предприятия-экспортеры пользуются льготами со стороны государства, что свидетельствует о достаточной самостоятельности и стабильном положении. Частные предприятия-экспортеры увеличивают выпуск продукции более активно по сравнению с государственными, общие показатели их функционирования также в целом выше. Они более активно используют методы ценовой и неценовой конкурентной борьбы, более мобильны при реагировании на внешние рыночные условия. Представляется важным развивать негосударственный сектор в белорусской промышленности и стимулировать его выход на внешние рынки.

На экспорт белорусскими предприятиями в основном поставляется та же продукция, что и на внутренний рынок. Разница в качестве продукции, экспортируемой в Россию и Западную Европу, подтверждает необходимость его повышения для поддержания конкурентоспособности белорусских товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Наиболее существенными проблемами при осуществлении экспортной деятельности для белорусских предприятий являются возмещение НДС, таможенное оформление и таможенный контроль, сертификация соответствия товара, а также отсрочка платежей за экспортированную продукцию. Административные и технические барьеры представляют преграду для интенсификации экспорта.

Среди основных препятствий к расширению экспорта белорусских предприятий наиболее часто упоминалось отсутствие товаропроводящей сети, за ней следовали сложности таможенного оформления и недостаток информации о рынках и возможностях развития экспорта.

Основной причиной уменьшения объемов экспорта некоторыми из белорусских предприятий оказалось снижение спроса на продукцию ввиду более высокой цены по сравнению с конкурентами либо смены потребительских предпочтений. С другой стороны, более низкая цена по сравнению с конкурентами как наиболее важный фактор конкурентоспособности наиболее часто упоминалась белорусскими предприятиями. Они по-прежнему используют этот традиционный метод борьбы за долю на внешних рынках, не придавая достаточного внимания другим средствам, таким как отлаженные сети сбыта продукции, уникальность продукции, быстрое реагирование на изменение запросов потребителей. Тем не менее неценовые факторы конкурентной борьбы активно используются на внешних рынках наиболее успешными экспортерами из других стран.

Среди основных конкурентов, кроме других белорусских компаний, на внешних рынках в целом белорусские экспортеры выделяют компании из

России, других стран СНГ, Китая и Восточной Европы. Эти страны близки к Беларуси по уровню развития, что свидетельствует о недостаточной способности белорусских экспортеров отвоевывать ниши у конкурентов из стран с более высоким уровнем развития.

ЛИТЕРАТУРА

Министерство статистики и анализа Республики Беларусь (разные годы) *Торговый баланс Республики Беларусь*, <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main1.htm>.

Национальный банк Республики Беларусь (2005) *Информация об экспорте и импорте товаров и услуг за 2005 г.*, <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade/>.

Aw, B.-Y., Hanson, G.H., and Harrison, A.E. (1997) Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior, *Journal of International Economics*, 43, 103–132.

Bernard, A.B., Jensen, J.B. (1999) Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *Journal of International Economics*, 47, 1–25.

Bernard, A.B., Wagner, J. (1997) Exports and Success in German Manufacturing, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133, 1, 134–157.

Bleaney, M., Filatotchev, I., and Wakelin, K. (2000) Learning by Exporting: Evidence from Three Transition Economies, University of Nottingham, *Center for Research on Globalization and Labor Markets Research Paper*, 6.

Bleaney, M.F., Wakelin, K. (1999) Sectoral and Firm-Specific Determinants of Export Performance: Evidence from the United Kingdom, University of Nottingham, *Center for Globalization and Labor Markets Discussion Paper*, 12.

Clerides, S.K., Lach, S., and Tybout, J. (1998) Is Learning by Exporting Important? Micro-Economic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco, *Quarterly Journal of Economics*, 113, 3, August, 903–947.

Edwards, S. (1998) Openness, Productivity, and Growth: What Do We Really Know? *Economic Journal*, 108, March, 383–398.

Frankel, J., Romer, D. (1999) Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, 89, 3, 379–399.

Gabbittas, O., Gretton, P. (2003) Firm Size and Export Performance: Some Empirical Evidence, Commonwealth of Australia, *Productivity Commission Staff Research Paper*.

Grossman, G., Helpman, E. (1991) *Innovation and Growth in the World Economy*, Cambridge, MIT Press.

Hallak, J.C. (2005) Product Quality, Linder, and the Direction of Trade, *Journal of International Economics*, forthcoming.

Hallak, J.C., Levinson, J. (2004) *Fooling Ourselves: Evaluating the Globalization and Growth Debate*, University of Michigan, mimeo.

Irwin, D., Tervio, M. (2002) Does Trade Raise Income? Evidence from the Twentieth Century, *Journal of International Economics*, 58, 1–18.

Rodriguez, F., Rodrik, D. (2001) Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence, B. Bernanke, K. Rogoff (eds), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MIT Press.

Sachs, J., Werner, A. (1995) Economic Reform and the Process of Global Integration, *Brookings Papers on Economic Activity*, 91, 1–118.

World Bank (2005) Country Economic Memorandum for the Republic of Belarus. Belarus: Window of Opportunity to Enhance Competitiveness and Sustain Economic Growth, *World Bank Report*, 32346–BY.