

# **Улучшение среды для развития бизнеса**

**Беларусь**

**Январь 2003**

Департамент развития частного и финансового сектора  
Регион Европы и Центральной Азии  
Всемирный банк

# Улучшение среды для развития бизнеса

## Беларусь

31 января 2003

В данном отчете представлена оценка экономической ситуации, сложившейся в производственном секторе Республики Беларусь. В начальных разделах дается анализ взаимоувязанных проблем снижения конкурентоспособности и рентабельности. В последующих разделах отчета дается обзор существующей структуры производственных отраслей, при этом подчеркивается ограниченное число малых и средних предприятий и делается акцент на взаимосвязь этого фактора с конкурентоспособностью. Учитывая незначительное присутствие и слабость частного сектора в Беларуси, в отчете представлен всесторонний анализ среды для развития бизнеса в стране. Также приведен обзор недавних соглашений с Российской Федерацией по вопросам экономического управления. Данные соглашения будут, вероятно, играть крайне важное значение в определении направлений экономического развития Беларуси. В завершающих разделах отчета подчеркивается, что для решения проблем в области конкурентоспособности и рентабельности органы государственного управления Беларуси должны будут пересмотреть правила ведения бизнеса и организации экономической деятельности, что включает создание более предсказуемых и менее жестких условий для развития малых и средних частных предприятий.

В отчете дается ряд рекомендаций относительно поэтапного реформирования. Отчет предназначен для деловых структур и общественных организаций, деятельность которых направлена на улучшение среды для развития бизнеса в Беларуси, а также для правительственных чиновников, занимающихся вопросами экономического реформирования.

### Введение

Правительство Беларуси с гордостью говорит о том, что начиная с 1996 г. в стране отмечается непрерывный рост объемов производства. Суть используемых правительством методов экономического управления состоит в сохранении большей части производственных ресурсов под контролем государства. Как следствие, в стране сохранена сильная административная система, охватывающая все уровни государственной власти и управление многими предприятиями. Подобная структура государственного управления с высокой степенью контроля позволила Беларуси замедлить распространение коррупции, присутствие которой характерно для многих других стран с переходной экономикой. Жесткий контроль за экономикой также позволил избежать дезинтеграции межотраслевых и внутриотраслевых связей, особенно связей с поставщиками и потребителями продукции в России.

Тем не менее, проводимая правительством экономическая политика имела негативные побочные эффекты, в основном чрезмерное регулирование деловой активности и частые изменения «правил игры». **Чрезмерное регулирование** было необходимо для обеспечения контроля за производственными фондами и операциями в сфере экономики, и, таким образом, была создана сложная и дорогостоящая система проверок и контролирования деятельности предприятий всех форм собственности. **Частые изменения «правил игры»** (законы, декреты, инструкции) стали следствием стремления властей решать насущные проблемы предприятий и, таким образом, сглаживать конфликты между меняющимися внешними условиями и нереформированной внутренней экономикой. Политика сосредоточения усилий на решении краткосрочных проблем препятствовала разработке четкой среднесрочной и долгосрочной стратегии и усиливала ощущение неуверенности, преобладающее в деловых кругах страны и среди международных инвесторов.

Имеющиеся данные о состоянии производственного сектора говорят о том, что в экономике Беларуси обострилась проблема конкурентоспособности: прибыль снижается, увеличиваются запасы готовой продукции, растет просроченная задолженность и доля бартерных операций на внутреннем рынке. Хотя соглашения с Россией относительно экономической интеграции дают некоторую степень уверенности относительно будущей макроэкономической среды, самого по себе этого недостаточно для решения возникающих проблем, которые снижают конкурентоспособность производственного сектора. В целях содействия росту частного бизнеса, а также обеспечения столь необходимой рационализации, реструктуризации и модернизации крупных государственных предприятий, необходимо сокращение степени регулирования и создание ощущения уверенности в предсказуемости нормативно-правовой среды. Меры по решению этих задач должны быть инициированы как можно скорее, чтобы избежать необходимости радикальных преобразований в будущем, как произошло в других странах с переходной экономикой. Тот факт, что Беларусь остается страной в определенной степени свободной от коррупции, создает прекрасные возможности для продвижения реформ.

## **Раздел 1: Кризис рентабельности и конкурентоспособность**

В производственных отраслях последовательно отмечается тенденция снижения рентабельности. Эта тенденция связана с утратой конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Снижение рентабельности уже оказало негативное воздействие на государственные финансы. Падение рентабельности можно объяснить следующими факторами: (а) всеобщее повышение реальной заработной платы (см. рисунок 1); (б) устаревшие технологии вследствие низкого уровня инвестиций; (в) увеличение запасов готовой продукции в результате падения спроса; (г) растущие неплатежи в расчетах между предприятиями и увеличивающаяся доля бартера в качестве формы расчетов на внутреннем рынке; (д) реальное удорожание белорусского рубля по отношению к валютам тех стран, которые в 2001 г. были основными торговыми партнерами.

*Рентабельность: общие тенденции.* Рентабельность промышленных предприятий снизилась с 17% в 1999 г. до 15,7% в 2000 г. и до 11,9% в 2001 г. (см. таблицу А4). В настоящее время уровень рентабельности составляет около 10%. Кроме того, удельный вес убыточных предприятий увеличился с 8,8% от общего числа промышленных предприятий в 1999 г. до 18,4% в 2000 г., 29,7% в 2001 и до рекордной отметки в 44,6% в январе-феврале 2002 г. За первое полугодие 2002 г. удельный вес убыточных предприятий составил 36,7%. Таким образом, в 2002 году более трети промышленных предприятий являлись убыточными. Рентабельность стала причиной серьезной озабоченности правительства, которое предприняло ряд мер по решению данной проблемы. Действительно, рентабельность возросла по сравнению с низкими показателями, отмеченными в феврале 2002 г., однако нисходящая долгосрочная тенденция сохраняется. В этой связи возникает вопрос, сможет ли правительство должным образом решить проблемы рентабельности, используя имеющиеся на сегодняшний день механизмы.



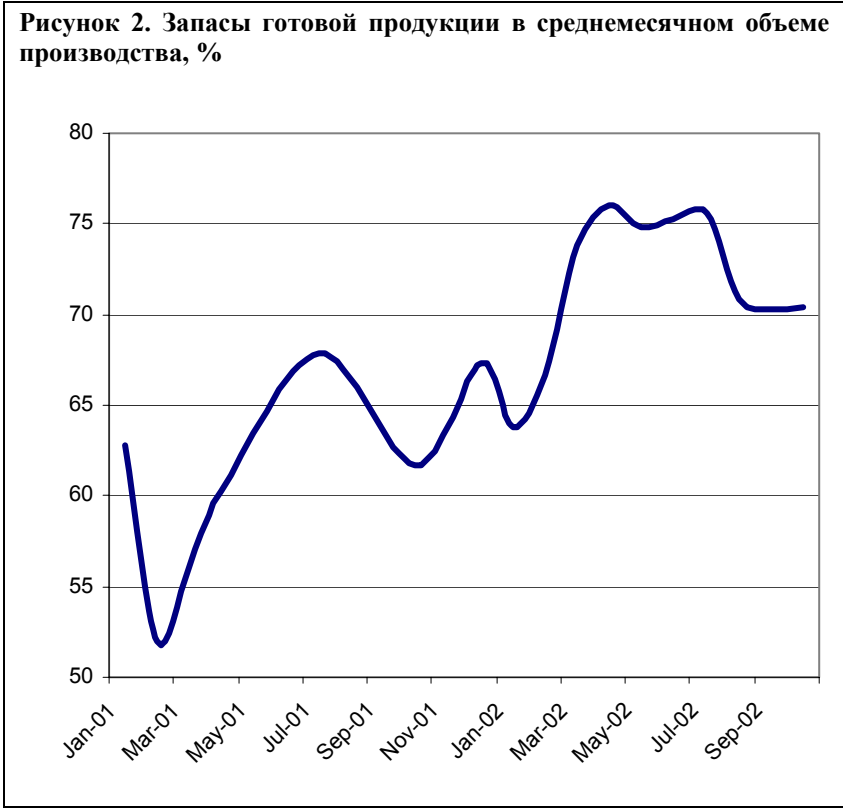
*Рентабельность: отраслевые показатели.* В промышленных отраслях отмечены различные уровни падения рентабельности. Если сопоставить средние уровни рентабельности за последние три года, в целом в экономике Беларуси потери в рентабельности составили около 29% за период 2000-2002 гг., тогда как потери в промышленности составили 31,6%. Наиболее значительное падение имело место в легкой промышленности (69,8%), химической и нефтехимической промышленности (61,9%), черной металлургии (50,8%) и пищевой промышленности (44,8%). В абсолютном выражении, в двух отраслях – легкой промышленности и пищевой промышленности – отмечены рекордно низкие уровни рентабельности по состоянию на 1 октября 2002 г.: 4,6 и 4,8 процента соответственно. Отличие этих двух отраслей от остальных состоит в том, что данные отрасли в первую очередь ориентированы на конечного потребителя; эти отрасли представлены, в основном, мелкими и средними производителями и

крайне остро реагируют на появление внутренней и внешней конкуренции. Доля запасов готовой продукции относительно среднего уровня объемов производства в этих отраслях возросла на 64% и 43% за период 2000-2002 гг., достигнув уровня в 49% в пищевой промышленности по состоянию на 1 ноября 2002 г. Доля зарплат в стоимости продукции в этих отраслях увеличилась за этот же период на 24% и 44% соответственно.

*Структура оборотных активов и ликвидности.*<sup>1</sup> Ликвидность производственного сектора ухудшилась. Ухудшение ликвидности связано с падением рентабельности. Хотя доля оборотных активов в целом по сектору промышленности в среднем составила около 40-50% ВВП за период 1996-2001 гг., начиная с 1996 г. отмечалось увеличение доли дебиторской задолженности и запасов готовой продукции, которые за первые девять месяцев 2001 г. достигли уровня в 20% и 12,2% соответственно, что указывает на снижение ликвидности оборотных активов. Это тенденция связана с возникновением задолженности в расчетах между предприятиями (см. ниже). Разбивка по отраслям показывает, что самая высокая доля запасов готовой продукции в оборотных активах характерна для текстильной промышленности, швейной промышленности, кожевенной, меховой и обувной промышленности, а также в машиностроении, металлообработке и медицинской промышленности (см. таблицу А6).

*Увеличение запасов готовой продукции.* Увеличение запасов готовой продукции, вероятнее всего, связано с кризисом рентабельности. Увеличение запасов готовой

**Рисунок 2. Запасы готовой продукции в среднемесечном объеме производства, %**



продукции возникает в результате низкого спроса на промышленные товары на зарубежном и внутренних рынках. Даже если увеличение запасов готовой продукции связано с выполнением заказов по крупным контрактам, уровень, отмеченный в некоторых отраслях, представляется высоким. Данные отчета Министерства статистики и анализа,

<sup>1</sup> Анализ, представленный в этом разделе, основывается на данных, предоставленных Министерством статистики и анализа и Национальным банком Республики Беларусь, который проводит ежемесячный мониторинг ситуации в производственном секторе Беларуси.

в котором дается оценка удельного веса запасов готовой продукции в ежемесячном объеме выпуска продукции в промышленности, показывают, что этот показатель вырос с 61% в среднем за 2000 г. до 64% в 2001 г. Удельный вес запасов готовой продукции достиг пикового уровня в 2002 г., когда этот показатель возрос до 76,6% среднемесячного объема производства промышленных предприятий по состоянию на 1 апреля 2002 г. (см. рисунок 2). Удельный вес запасов готовой продукции является особенно высоким в машиностроении, металлообработке, легкой, лесной и бумажно-целлюлозной отраслях промышленности.<sup>2</sup>

*Рост задолженности и неплатежей в расчетах между предприятиями.* Белорусская промышленность является чистым внешним заемщиком; соотношение кредиторской и дебиторской задолженности изменилось с 1,22 до 1,85 в течение 1996-2001. Растущие просроченные обязательства и неплатежи в расчетах между предприятиями стали факторами, лежащими в основе кризиса рентабельности. Просроченная задолженность (удельный вес которой превысил 21,5% ВВП в 2001 г.) в промышленности выше, чем в транспортном секторе, строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве. Более того, в промышленности отмечается тенденция к увеличению доли просроченной задолженности. В реальном выражении просроченная задолженность в целом по промышленности увеличилась на 71% в 1998 г. и ещё на 35% в 2000 г. Наиболее высокие темпы роста просроченной задолженности были отмечены в микробиологической отрасли, в производстве муки, хлебопродуктов, зерна и в целом по легкой промышленности (в диапазоне от 100 до 300%). В 2000 г. в целом по промышленности 47% общей кредиторской задолженности было просрочено; в 2001 г. этот показатель составил около 48,4%, а по состоянию на 1 марта 2002 достиг 50%. Наиболее высокая доля просроченной кредиторской задолженности отмечена в производстве электроэнергии, где доля просроченных долгов составила около 88% от общего объема долгов в 2000 г. и 87% по состоянию на 1 марта 2002 г. Что касается структуры длительности просроченной кредиторской задолженности, в целом по промышленности почти три четверти общего объема просроченных долгов (73,3%) составляют долги, срок выплаты которых просрочен более чем на три месяца. Таким образом, проблема долгосрочной задолженности приобретает всё более значительные масштабы. На основании анализа соотношения кредиторской и дебиторской задолженности представляется, что в период 1996 – 2000 гг. чистыми кредиторами являлись только нефтяная промышленность, черная металлургия, транспортный сектор, строительство и жилищно-коммунальное хозяйство. Остальные отрасли промышленности заимствовали средства либо у других отраслей, либо из-за рубежа.

---

<sup>2</sup> Так, по состоянию на 1 апреля 2002 г., запасы готовой продукции составили 130% среднемесячного объема производства в машиностроении и металлообработке и 134% среднемесячного объема производства в легкой промышленности. По типам продукции есть доли запасов готовой продукции, которые составляют свыше 200% среднемесячного объема производства (377,4% в производстве станков для металлопроката, 474,4% в производстве мотоциклов, 218,9% в производстве станков для резки металла, 232,5% в производстве тракторов, 369,7% в производстве шерстяных тканей, 247,5% в производстве льняных волокон и т.д.).

Тенденция роста неплатежей в расчетах между предприятиями и ухудшение финансового положения промышленных предприятий также подтверждается данными мониторингового исследования реального сектора, проведенного Национальным банком Республики Беларусь. Так, у 41% промышленных предприятий отмечен рост просроченной кредиторской задолженности в январе 2002 г. по сравнению с декабрем 2001 г.; ситуация не изменилась у 33,5% предприятий; у 13,4% предприятий отмечено уменьшение просроченной кредиторской задолженности. Такая же ситуация сложилась в отношении просроченной дебиторской задолженности.<sup>3</sup>

*Бартер.* Унификация обменного курса и практически полное искоренение более высокого курса на черном рынке привели к сокращению доли бартера в международных операциях. Однако, в целом по промышленности в течение 1998 – 2002 гг. доля бартерных операций стабильно составляла от 26,4% до 31% доходов (см. таблицу А 8). Это означает, что имел место значительный рост бартерных операций на внутреннем рынке. Опыт других стран с переходной экономикой показывает, что бартер выступает в качестве способа обеспечения расчетов между предприятиями в условиях, когда финансовый сектор является слабым и поддержание дисциплины в исполнении контрактов становится сложно. Такая ситуация вполне может возникнуть и в Беларуси.

*Мягкие бюджетные ограничения.* Согласно официальным источникам, уровень государственных субсидий крайне невысок и составляет менее одного процента промышленного производства. Тем не менее, существуют различные механизмы предоставления льготных условий, при которых убыточные предприятия субсидируются за счет рентабельных предприятий, что, таким образом, приводит к дальнейшему искажению экономических стимулов. Изучение ситуации, сложившейся на промышленных предприятиях, проведенное в июне – июле 2000 г. Минским институтом приватизации и менеджмента, показало, что в 1998 и 1999 гг. 32,1% предприятий получали льготные кредиты, для 17,4% предприятий был введен льготный режим налогообложения, 20,2% предприятий получили различные виды субсидий. В разбивке по отраслям 67% предприятий в нефтяной промышленности, 58% предприятий, занятых в производстве строительных материалов и 47% предприятий в машиностроении и металлообработке получали субсидии в той или иной форме. Таким образом, в среднем, около половины всех исследованных предприятий, функционировали в условиях мягких бюджетных ограничений. Это означает присутствие режима благоприятствования для государственных предприятий по сравнению с предприятиями частного сектора.

*Задолженность по налоговым платежам.* В некоторых странах с переходной экономикой, задолженность по налоговым платежам возникла как особая форма мягких бюджетных ограничений. Представляется, что такая тенденция начинает проявляться и в Беларуси. В течение последних нескольких лет размер задолженности по налоговым платежам постоянно возрастал (см. таблицу) и, по состоянию на 1 января 2002 г. достиг уровня в 2,9% доходов консолидированного

---

<sup>3</sup> Эти данные получены в Национальном банке Республики Беларусь, который регулярно проводит опросы руководителей предприятий.

бюджета. Последовательная государственная политика в отношении задолженности по налоговым платежам не проводилась. В большинстве случаев задолженность либо прощалась, либо перепрограммировалась. Например, согласно указу от 3 марта 1998 г., Президент освободил неплатежеспособные сельскохозяйственные предприятия от уплаты земельного налога и налога на прибыль, а также от выплаты накопленной пени по просроченным банковским кредитам и пени по неуплаченным суммам налогов. 3 марта 2000 г. было принято похожее решение, согласно которому был введен льготный режим по налоговой задолженности для производителей сельскохозяйственной продукции. Согласно этому решению, коммерческим банкам было рекомендовано пролонгировать на льготных условиях кредиты, предоставляемые производителям сельхозпродукции. Подобные льготы были предоставлены отдельным промышленным предприятиям в соответствии с Декретом Президента N 379 от 13 июля 2001 г., когда ряду промышленных предприятий был предоставлен льготный режим по налоговой задолженности и освобождение от уплаты пени. Было разрешено отсрочить погашение некоторой задолженности; результатом такой меры стало увеличение ее объема в следующем финансовом году. В соответствии с решениями органов государственного управления некоторые виды задолженности были преобразованы в налоговые кредиты; другие виды задолженности были переданы на рассмотрение судов по банкротству (см. таблицы 11 и 12 в приложении).

*Утрата конкурентоспособности.* Промышленность Беларуси теряет конкурентоспособность. Данные о доле затрат на оплату труда в стоимости единицы продукции отражают явные признаки утраты конкурентоспособности и, что более существенно, утраты конкурентоспособности по сравнению с основным торговым партнером - Россией (см. таблицу А 10). На издержки на оплату труда в стоимости единицы продукции повлияла экспансионистская экономическая политика государства и, позднее, политика правительства по доведению заработной платы до уровня 100 долларов США в месяц. Есть вероятность, что результатом такой тенденции станет утрата Беларусью своей доли на рынках других стран и даже на внутреннем рынке. Предварительные результаты внешнеторговой деятельности Беларуси за первое полугодие 2002 г. показывают, что экспорт в Россию снизился на 4,7%. По статьям экспорта снижение отмечалось по минеральной продукции, химикатам, пластмассам, текстильной продукции, металлам и машинам. Потребители также часто отдают предпочтение импортным товарам, поскольку они представляются более привлекательными и дешевыми. Это вынудило правительство ввести ряд протекционистских мер, направленных на ограничение притока импортной продукции или принуждение покупателей пользоваться услугами государственной розничной сети.

### **Структура производственного сектора**

Для того, чтобы лучше понять механизмы, которые могли бы использоваться для преодоления кризиса рентабельности, представляется целесообразным проанализировать производственную структуру экономики. Как показано ниже, в отличие от других стран с переходной экономикой, в Беларуси отсутствует развитый сектор малых и средних предприятий. Сравнительный

страновой анализ показал, что сектор малых и средних предприятий играет очень важную роль в повышении конкурентоспособности крупных промышленных предприятий. В условиях рыночной экономики малые и средние предприятия выступают в качестве поставщиков сырья и готовой продукции для крупных промышленных предприятий, а также в качестве агентов по продажам. Такая структурная схема, развитие которой происходило естественным путем, снижает производственные издержки и вводит элементы гибкости, необходимые для реагирования на экономические потрясения.

*Занятость, количество и размер предприятий.* В белорусской промышленности доминируют крупные предприятия; в 2001 г. средняя численность работников на предприятие составила 433 человека. С 1996 г. не произошло существенных изменений в структуре занятости по отраслям промышленности. Большинство занятых в промышленном секторе работают в тяжелой промышленности (см. таблицу А 3). На долю машиностроения и металлообработки приходится около 40% от общего объема занятости в промышленности; около 15% приходится на долю легкой промышленности; доли химической и нефтехимической отраслей, целлюлозно-бумажной и пищевой промышленности составляет в общем объеме занятости около 9-10% каждая. Соответственно, наибольшее число предприятий приходится на долю машиностроения (в диапазоне от 26% до 29-30% от общего числа предприятий по состоянию на конец исследуемого периода).

*Малые и средние предприятия.* На сегодняшний день уровень развития частного бизнеса в Беларуси существенно ниже, чем во всех соседних странах. По числу малых и средних предприятий<sup>4</sup> (около 2,8 на 1000 населения) Беларусь имеет самый низкий показатель по сравнению с соседними странами - республиками бывшего Советского Союза<sup>5</sup>, и является единственной страной с переходной экономикой, в которой в 2000, 2001 и 2002 г. отмечалось уменьшение числа частных малых и средних предприятий<sup>6</sup> (см. таблицу 1). Число малых и средних предприятий (МСП) резко сократилось в 1997 году в результате первого этапа кампании по перерегистрации. После последующего некоторого увеличения их численности, в 1999 опять началось снижение общего числа малых и средних предприятий, а также уровня занятости в МСП в результате повторной перерегистрации и общего ухудшения условий для развития частного сектора.

---

<sup>4</sup> Малые и средние предприятия определяются в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства» как фирмы с числом работающих менее 100 человек в производстве; менее 50 человек в строительстве и менее 60 человек в сельском хозяйстве.

<sup>5</sup> Украина 4, Россия 6, Польша 35. Показатель по Беларуси включает как государственные, так и частные малые предприятия. Если учитывать только частные предприятия, их число составит 2,6 на 1000 населения на начало 2001 г.

<sup>6</sup> В статье в Национальной экономической газете за 11 января 2002 г. Т. Быкова указывает на 6%-ное уменьшение (с 30,4 до 28,6 тысяч) числа «коммерческих структур, таких как общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, и частных компаний»; эта группа включает все частные МСП.

**Таблица 1. Малые предприятия в экономике Беларуси**

Показатель	1997	1998	1999	2000	2001	2002 (6 мес.)
Число МСП (1000)	22,3	24,1	26,8	25,7	25,4	24,6
Доля МСП в ВВП, %	4,8	6,0	6,8	6,7	6,6 <sup>1</sup>	-
Занятость в МСП (1000)	232,1	280,4	326,9	291,2	291,5	285,2
Занятость в МСП	5,3	6,4	7,4	6,6	6,6	7,9
% от общей занятости						

*Источник:* Министерство статистики и анализа РБ

По оценкам различных источников, удельный вес производства МСП составляет от 6 до 10% ВВП; процент занятости в МСП также составляет около 6 - 8-9% от общего уровня занятости в экономике страны. Сравнение ситуации в Беларуси и некоторых странах СНГ, государствах Балтии и Центральной и Восточной Европы за период 1997 – 1999 гг. показывает, что удельный вес производства МСП в ВВП составил почти 40% в Чехии (1999) и свыше 50% в Польше (1997). Показатели Беларуси однозначно ниже, чем в упомянутых странах. Удельный вес промышленного производства малых предприятий отражает ещё более мрачную картину (см. таблицу А 2). Хотя за последние пять лет произошло общее увеличение удельного веса производства МСП, тем не менее этот показатель сохраняется на крайне низком уровне, составляя лишь 5-6% от общего объема промышленного производства.

Незначительный вклад производственных МСП и продолжающаяся стагнация являются одним из основных барьеров, препятствующих росту конкурентоспособности белорусской промышленности. В Беларуси производственным отраслям принадлежит ведущая роль в экспорте. Существование значительного числа МСП, конкурирующих за право осуществлять поставки комплектующих крупным местным экспортерам потребительских товаров, сельскохозяйственной техники и машин имеет важное значение в первую очередь для устойчивого функционирования данных крупных предприятий, а затем для повышения их конкурентоспособности.

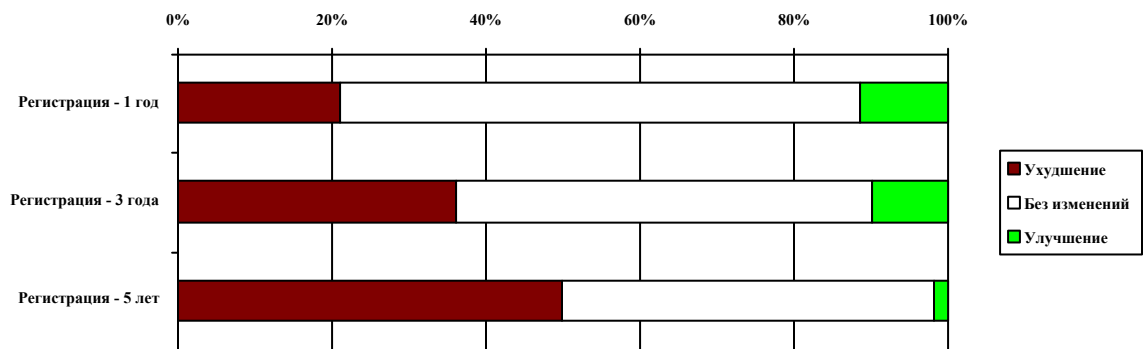
*Иностранные инвестиции.* Приток прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси является незначительным, хотя из расчета на душу населения он превосходит соответствующий уровень в России и Украине. Как и в этих двух странах, для Беларуси характерны непредсказуемость и отсутствие четких положений о защите прав собственности, что отпугивает иностранных инвесторов. Несколько крупных инвестиционных проектов были либо связаны с развитием сети транснациональных компаний (например, McDonald's и Coca-Cola), либо с созданием сборочных производств, ориентированных на перспективный Российский рынок (например, проект компании Ford Motor). Значительная доля

прямых иностранных инвестиций в 1996-1999<sup>7</sup> гг. была связана со строительством газопровода Российской Федерацией.

## Раздел 2: Издержки, связанные с соблюдением нормативных требований

Слабый сектор МСП ускоряет процесс дальнейшего ослабления конкурентоспособности белорусской экономики. Опыт многих стран показывает, что наличие устойчивого сектора малых и средних предприятий дополняет и усиливает конкурентную позицию крупных предприятий. По этой причине важно понять характерные особенности среды для развития бизнеса в Беларуси, а также каким образом сложившиеся условия влияют на развитие сектора малых и средних предприятий. Для того, чтобы расширить понимание этого вопроса, а также в целях определения возможных направлений реформы, в рамках проекта Международной финансовой корпорации по развитию малого и среднего бизнеса в декабре 2001г.<sup>8</sup> был проведен опрос 625 компаний относительно затрат, связанных с соблюдением требований нормативных актов. Результаты опроса подтверждают, что действующая нормативно-правовая база затрудняет создание новых компаний и функционирование уже существующих. Анализ также показывает, что в Беларуси коррупция присутствует в меньшей степени, чем в других странах СНГ.

**Рисунок 3: Восприятие общих изменений в процедуре регистрации**



*Регистрация.* Результаты опроса показывают, что предприниматели сталкиваются с серьезными проблемами уже на стадии регистрации. В действующем законодательстве не обозначен полный перечень документов, необходимых для регистрации, а также предельный срок данного процесса. Выводы представляются

<sup>7</sup> Например, в 1996 г. удельный вес инвестиций на строительство газопровода в общем объеме прямых иностранных инвестиций в Беларуси составил 73,4%, в 1997 – 60,5%.

<sup>8</sup> Подобные исследования были проведены в других странах региона, в частности в Украине (в 1987; 1988; 1999), Грузии (в 2000) и Армении (в 2001).

удручающими. Процесс регистрации компании занимает в среднем 59 дней, что более чем в два раза дольше, чем в соседней Украине (26 дней). Средняя сумма различных регистрационных платежей составляет в Беларуси \$223, что в три раза выше, чем в Украине (\$66). Ещё более тревожным является тот факт, что предприниматели отмечают ухудшение условий регистрационного процесса по сравнению с ситуацией год назад, три года назад и пять лет назад (рис. 3). Проведенное недавно исследование по изучению административных препятствий для малого бизнеса в Российской Федерации<sup>9</sup> дает хорошую основу для сравнения с процедурами регистрации в Беларуси. Так, в России при создании новых предприятий на процедуру регистрации уходило в среднем 25,7 дней во второй половине 2001 и 27,1 дней в первой половине 2002 года. Что касается стоимости регистрации, то в России для завершения всего процесса требовалось \$160 в 2001 и \$130 в 2002 году.

В дополнение к сложностям, связанным с процедурой регистрации, правительство провело две кампании по перерегистрации. По некоторым данным, процесс перерегистрации требует столько же времени и ресурсов, как и изначальная регистрация. Перерегистрация, таким образом, становится существенным дополнительным бременем. Более того, любые изменения в составе владельцев компании (за исключением открытых акционерных обществ, потребительских кооперативов, ассоциаций и союзов), местонахождении, размере уставного капитала, а также любых других сведений, которые должны быть отражены в учредительной документации, требуют внесения поправок в регистрационные документы. Это требует длительной процедуры утверждения.

*Лицензирование.* Существует большое количество лицензий и получить их сложно. Свыше двадцати законодательных актов регулируют процесс лицензирования. В настоящее время 165 видов деятельности подлежат лицензированию, которым занимается 50 государственных ведомств. Практически каждому ведомству предоставлено право разрабатывать свои собственные инструкции по лицензированию. В результате, в среднем белорусской фирме необходимо в четыре-пять раз больше лицензий, чем фирмам в других странах бывшего Советского Союза, а также больше времени для получения каждой лицензии (см. таблицу 3). Интересно отметить, однако, что суммы неофициальных платежей за одну лицензию в Беларуси ниже, чем в остальных странах региона. Общая сумма расходов – официальных и неофициальных – на получение одной лицензии также является самой низкой в Беларуси. Тем не менее, эти преимущества теряются, учитывая общее число необходимых лицензий. Это говорит о том, что среда для

---

<sup>9</sup> «Мониторинг административных барьеров малому бизнесу в России», Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) и Всемирный банк. Результаты данного исследования не вполне сопоставимы с результатами исследования «Стоимость ведения бизнеса», представленного в настоящем документе. Тем не менее, некоторые показатели могут использоваться для сравнения делового климата в Российской Федерации и Беларуси. Необходимо с осторожностью относиться к приведенным в документе стоимостным показателям соблюдения правил административного регулирования в России и других странах, поскольку в исследовании ЦЭФИР не указано, уплачивались ли эти суммы официально или неофициально.

развития бизнеса в Беларуси может значительно улучшиться в результате сокращения числа требуемых лицензий при одновременном снижении (но не увеличении) сумм неофициальных платежей.

**Таблица 3: Процедуры лицензирования в Грузии, Украине, Молдове, России и Беларуси**

	Грузия, 2001	Украина, 2001 (оценочно)	Молдова, 2002	Беларусь, 2001	Россия, 2002
Количество лицензий, необходимых для средней фирмы	0,9	1,6	3	5,5	Данных нет
Время, затрачиваемое на получение одной лицензии	12 дней	11 дней	28,6 дня	30 дней	32,6 дней
Официальная сумма оплаты за одну лицензию	\$167	\$63	\$389	\$135	\$253
% тех, кто платит неофициально	19	19	37,6	18,9	Данных нет
Размер неофициальных платежей за одну лицензию	\$157	\$21	\$158	\$67	Данных нет

*Проверки.* Белорусские компании проверяются более строго, чем в других странах региона. Периодичность проверок, осуществляемых налоговыми органами, пожарными и санитарными службами сопоставимы с периодичностью таких же проверок на Украине. Однако, если в Украине другие инспекционные службы либо немногочисленны, либо отсутствуют, то в Беларуси они создают значительную нагрузку для компаний (см. таблицу 5).

**Таблица 5: Среднее число и продолжительность проверок в Украине, России и Беларуси**

	Беларусь		Украина		Россия
	Число проверок, 2001	Продолжительность каждой проверки, дней, 2001	Число проверок, 2001	Продолжительность каждой проверки, дней, 1999	Число проверок, 1-я половина 2002
Налоговая инспекция	2,2	15,5	1,4	13,1	1,16
Пожарные службы	2,2	2,0	1,3	2,7	1,36
Санитарные службы	4,0	2,7	1,1	3,5	1,18
Милиция	4,7	3,0	незначительно	незначительно	0,84
Комитет госконтроля	1,5	16,0	Нет такого ведомства	Нет такого ведомства	Нет такого ведомства
Органы госбезопасности	2,0	11,5	незначительно	незначительно	Данных нет

Прокуратура	1,2	5,0	незначительно	незначительно	Данных нет
Органы ценового контроля	2,0	7,0	незначительно	незначительно	Данных нет
Органы по контролю соблюдения стандартов	1,9	5,0	0,5	3,1	0,26
Органы по охране окружающей среды	1,8	2,5	Незначительно	незначительно	0,3
Органы по лицензированию	2,2	4,5	Незначительно	незначительно	Данных нет
Структуры по защите прав потребителей	3,0	2,0	0,5	2.1	Данных нет
Министерства и ведомства	1,6	11,0	незначительно	незначительно	Данных нет

Например, только в Беларуси есть Комитет государственного контроля, которому предоставлены широкие полномочия по контролю цен, контрактов и любых других аспектов деятельности предприятий. Компании, составляющие основную часть предприятий нового типа (общества с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы), проверяются с такой же степенью строгости, как и крупные предприятия или компании, которые работают по госзаказам (открытые акционерные общества, государственные унитарные предприятия) (см. таблицу 7).

**Таблица 7. Суммарная продолжительность проверок компаний различных организационных форм**

<b>Организационная форма</b>	<b>К-во дней</b>
Индивидуальный предприниматель	24
Частное унитарное предприятие	68
Государственное унитарное предприятие	103
Общество с ограниченной ответственностью	55
Общество с дополнительной ответственностью	37
Закрытое акционерное общество	107
Открытое акционерное общество	89
Производственный кооператив	114
Другие	119
В среднем на предприятие в Беларуси	68
В среднем на предприятие в Украине	24

*Сертификация и гигиенический контроль.* Требования по сертификации в таких областях как техническое регулирование (стандарты, санитарные и строительные нормы) являются такими же, как и в соседних странах. Перечень товаров и услуг, подлежащих сертификации, составляется Комитетом по стандартизации, метрологии и сертификации. Комитет взимает плату за проведение сертификации и, естественно, заинтересован в расширении данного перечня. За период с 1999 по 2001 гг. первоначальный перечень товаров и услуг, подлежащих сертификации, был дополнен по 10 позициям. В результате, даже такие безопасные товары, как велосипедные замки, должны проходить сертификацию.

В Беларуси также действуют требования по гигиенической регистрации товаров. Перечень соответствующих товаров составляется Главным санитарным врачом. Перечень товаров, подлежащих гигиенической регистрации, расширяется и иногда трудно найти объяснение, почему определенные товары вносятся в данный перечень (например, электрические дверные звонки). Требования к прохождению сертификации и санитарной регистрации зачастую совпадают.

Необходимость сертификации и гигиенической регистрации является значительным бременем для белорусских компаний. В таблице 9 приведено сравнение ситуации в Беларуси с ситуацией в Грузии и Украине. Среди этих трех стран Беларусь имеет наибольший процент товаров, на которые распространяется требование по прохождению сертификации и гигиенической регистрации. Это приводит к повышению стоимости продукции и снижению конкурентоспособности белорусской экономики (см. таблицу 9).

**Таблица 9. Сравнение требований по сертификации продукции**

	Грузия	Украина	Россия, 2002	Беларусь- сертификац ия	Беларусь– гигиеническая регистрация
Необходимость сертификации товаров и услуг	46,6%	26,1%	Данных нет	35%	27%
Время, затрачиваемое на получение одного сертификата	3,4 дня	15,3 дня	28,7 дней	24 дня	15 дней
Официальная сумма оплаты за получение одного сертификата	\$989	\$120,7	\$230	\$146	\$45
% тех, кто платит неофициально	35,4	22,4	Данных нет	10,5	10
Размер неофициальных платежей	\$73,8	\$223	Данных нет	\$195	\$29

*Постоянный надзор.* Частный бизнес в Беларуси сталкивается с проблемой неустанного надзора и ненужного вмешательства в свою деятельность. Фактически, государство осуществляет контроль за сделками частных предприятий, включая (но не ограничиваясь) контроль контрактов, заключенных между компаниями, независимо от формы собственности. Такая практика государственного управления осуществляется отраслевыми министерствами. В таблице 11 показано, что степень контроля возрастает по мере увеличения размера предприятия. Практически каждый третий респондент (29 процентов), представляющий частное предприятие, отмечает, что государственные ведомства осуществляют контроль контрактов. Наиболее типичными формами контроля, упомянутыми респондентами, являются контроль условий расчетов по контрактам (67 процентов), контроль цен (54 процента), видов товаров (35 процентов) и сумм контрактов (28 процентов).

**Таблица 11. Осуществляют ли должностные лица государственных органов официальный или неофициальный контроль контрактов, подписанных Вашей компанией?**

Число работников	Ответ	Да (%)
0		5,6
1-10		21,6
11-50		22,1
51-100		28,0
101-500		50,0
> 500		68,1

В дополнение к официальному контролю и надзору, республиканские и местные органы власти часто прибегают к неофициальным методам регулирования бизнеса. Частным предпринимателям зачастую бывает сложно различить официальные инструкции и неофициальные методы, поскольку они исходят от одних и тех же должностных лиц из одних и тех же ведомств. Это явно проявляется, например, в области ценового контроля. Результаты опроса показывают, что 52,9% респондентов попадают под действие ценового контроля в той или иной степени.<sup>10</sup>

Согласно результатам опроса, контроль цен осуществляется соответствующими подразделениями Министерства экономики (78,9%) и других министерств (24,1%), Комитетом государственного контроля (39,1%) и местными органами государственного управления (33%). Относительно низкий процент контроля со

<sup>10</sup> Недавнее решение правительства об уменьшении степени ценового регулирования могло привести к снижению данного процентного показателя.

стороны органов по защите прав потребителей и Комитета по антимонопольной политике (около 5,5%) свидетельствует о том, что контроль цен является, в первую очередь, механизмом для осуществления государственного контроля.

Государственные ведомства также вводят квоты на осуществление закупок у определенных государственных компаний. Примером может служить постановление Совета министров N1598 от 15 октября 1999 г., согласно которому производители молочной и мясной продукции могут осуществлять реализацию продукции, оставшейся после выполнения госзаказа, только компаниям, перечень которых приведен в данном постановлении. Более того, государство ограничивает появление новых фирм в определенных отраслях посредством выборочного применения режима лицензирования и выдачи разрешений. Всё это вынуждает частные малые и средние предприятия прибегать к услугам государственных посреднических структур, имеющих соответствующие лицензии, или же частных посредников, обладающих нужными связями.

### **Краткие выводы**

Результаты опросов, проведенных в ряде стран бывшего Советского Союза показывают, что среда для развития бизнеса в Беларуси отличается от других стран как в количественном, так и качественном измерении. В Беларуси требования по соблюдению положений нормативных документов являются наиболее обременительными. Процедуры регистрации/перерегистрации, лицензирования, проверок, сертификации а также степень внимания государства к деятельности компаний являются более масштабными, чем в других странах, в которых проводились опросы, за исключением Молдовы. Кроме того, создается впечатление, что в стране отсутствуют четкие нормативные инструкции, что усложняет понимание реальной сути требований по процедурам регистрации, получения лицензий, разрешений и т.д. Это приводит к тому, что для соблюдения этих требований необходимо слишком много времени. Что касается положительных сторон, в Беларуси гораздо ниже уровень коррупции и действуют более универсальные процедуры применения правил. Теневые или неофициальные платежи распространены в Беларуси в меньшей степени, чем в других странах. На рисунке 3 графически представлено примерное распределение стран, в которых проводился опрос по уровню коррупции и степени контроля, а также проводится сравнение этих стран с США и ЕС.

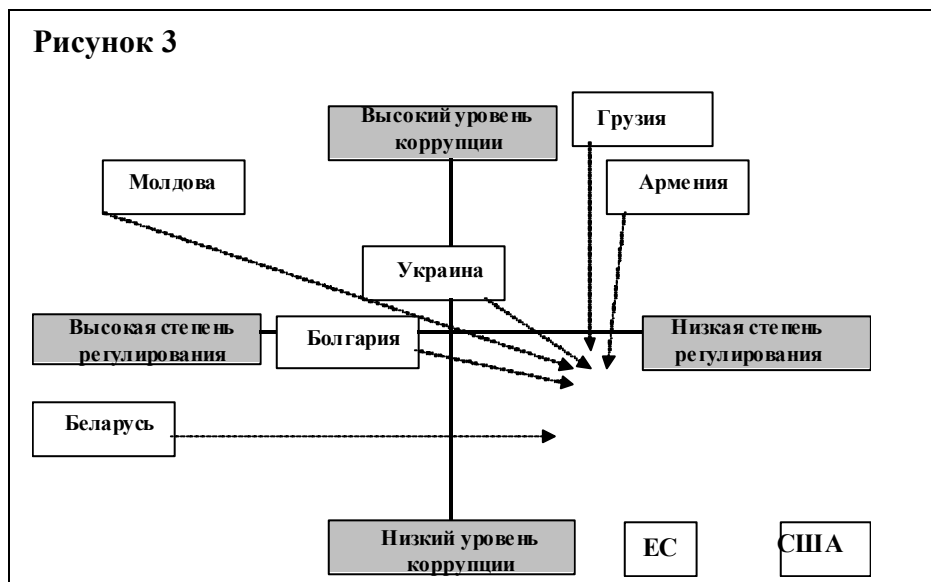


Рисунок 3 может быть использован в качестве иллюстрации тех направлений реформ, которые открыты для стран переходного периода на пути к построению устойчивой рыночной экономики. Действительно,

как показывает опыт проведения реформ, уменьшение степени регулирования (движение по горизонтали направо) является более эффективным и может почти сразу же принести положительные результаты, если страны не расположены слишком высоко на вертикальной шкале коррупции. Причина этого заключается в том, что шкала коррупции тесно соотносится с административными возможностями правительства в реализации и применении правил. Страна с низким уровнем коррупции в большей степени обладает высоким административным потенциалом и, следовательно, может эффективно уменьшить масштабы регулирования и обеспечить равные условия для функционирования бизнеса.

Движение вниз по шкале коррупции является гораздо более сложным, поскольку требует совершенствования административных возможностей правительства одновременно с искоренением коррупции, что коррумпированной администрации осуществить сложно. Следовательно, сокращение регулирования (движение по горизонтали направо) без уменьшения масштабов коррупции (движение по вертикали) не приведет к росту национальной экономики и инвестиций. Это означает, что несмотря на значительные усилия по осуществлению реформ в таких странах как Грузия и Армения, им пока не удастся привлечь значительные объемы инвестиций. Возможности по проведению реформ у Молдовы являются наиболее сложными, и страна может повторить опыт Грузии.

Это также означает, что если Беларусь осуществит реформы, то возможно будет иметь наилучшие шансы достичь успеха при условии, если не станет двигаться вверх по шкале коррупции в процессе сокращения регулирования. Однако, в отличие от других стран региона, в Беларуси в значительной степени сохранились элементы государственной экономики. Этот фактор ставит Беларусь особняком от других стран региона. В Беларуси государство выступает в роли как крупного собственника (в секторе крупных государственных предприятий), так и регулирующего органа. Таким образом, существует риск, что деятельность государства по регулированию будет смещена в сторону защиты интересов государственных предприятий. Как представляется, это уже происходит в

Беларуси, когда ограничения деятельности частного сектора рассматриваются в качестве механизма расширения возможностей государственных предприятий. Однако, это приводит к противоположному результату, отрицательно сказываясь на крупных предприятиях, которые не могут использовать возможности специализации и разделения труда, предоставляемые сектором малых и средних предприятий. Такой подход также поддерживается вызывающим недоумение негативным отношением к частному бизнесу со стороны населения и некоторых средств массовой информации. В результате, условия для развития частного сектора в Беларуси являются непредсказуемыми и сложными.

### **Раздел 3: Гармонизация экономической политики с Россией**

Соглашение о гармонизации экономической политики, заключенное между Беларусью и Россией, выступает в качестве ключевого фактора стабильности. Наблюдатели в Беларуси и других странах внимательно следят за реализацией соглашения, поскольку оно вероятно определит качественные характеристики экономической среды в Беларуси. Задачей данного соглашения является обеспечение условий для создания единого эмиссионного центра и формирования монетарного союза. Ключевыми аспектами данного соглашения являются:

- Отмена множественности обменных курсов белорусского рубля в 2000 г.
- Снятие всех ограничений на использование национальной валюты в расчетах между российскими и белорусскими резидентами при осуществлении текущих операций.
- Унификация обменного курса с установлением котировок между BYB/RUR и иностранными валютами.
- Создание стабилизационного фонда Национального банка Беларуси (НББ), финансируемого, в основном, за счет средств кредита Центрального банка России в размере 4,5 миллиарда российских рублей. Кроме того, правительство Российской Федерации обязалось выделить правительству Беларуси кредит в размере 100 миллионов долларов США для поддержания баланса двусторонней торговли.
- Начиная с 1 января 2005 г. российский рубль станет единой денежной единицей Союзного государства.
- Начиная с 1 января 2008 г. будет введена в обращение новая единая денежная единица Союзного государства.

Кроме того, в соответствии с Планом действий, который был утвержден 30 марта 2001 г. о создании условий для введения в 2002-2005 гг. единой денежной единицы Союзного государства, были достигнуты следующие договоренности:

- Ужесточение кредитно-денежной политики Беларуси. Министерство финансов Республики Беларусь должно разработать бюджет на 2004 г., не предусматривающий кредитов НББ. Одновременно НББ должен прекратить прямое кредитование белорусских предприятий и организаций и предоставлять кредиты банкам только на рыночных условиях.

- Белорусский рубль будет привязан к российскому рублю при месячном уровне девальвации в 2,2% - 3,1% в 2001 г., 1% - 2% в 2002 г. и 0,5% - 1,5% в 2003. Начиная с 2004 г. будет установлен жесткий фиксированный курс белорусского рубля к российскому рублю.
- В 2004 г. будет введен механизм формирования единых золотых запасов и других высоколиквидных банковских активов для обеспечения стабильности единой денежной единицы.
- В 2002 – 2004 гг. будет разработана единая процедура открытия счетов в иностранной валюте резидентами в кредитных учреждениях Беларуси и России.
- К 2005 г. будет введена единая процедура контроля и надзора за деятельностью коммерческих организаций и банков.

12 апреля 2002 г. Беларусь и Россия подписали Соглашение о создании равных условий в области ценовой политики. Согласно соглашению, обе стороны будут применять внутренние российские тарифы на экспорт и импорт при перевозке грузов железной дорогой; начиная с 1 мая 2002 г. Россия будет осуществлять поставки природного газа в Беларусь по ценам, установленным для российских потребителей в пятом ценовом поясе, граничащем с Беларусью. Беларусь обязалась не осуществлять реэкспорт газа, получаемого по льготным ценам, в третьи страны, отменить налоговые льготы, ранее предоставленные отдельным белорусским предприятиям и отказаться от предоставления подобных преференций в будущем.

С конца 2000г. политика обменного курса и интеграция финансовых систем Беларуси и России осуществлялись в соответствии с соглашением, подписанным правительствами и центральными банками двух стран. После отмены системы множественности обменных курсов была продолжена реализация следующих мер по гармонизации:

- С 1 января 2002 г. ставка налога на прибыль предприятий в Беларуси была снижена с 30 до 24 процентов, чтобы обеспечить соответствие со ставкой налогообложения российских компаний;
- Готовится проект закона о регистрации компаний, в котором приняты во внимание недавние реформы, проведенные в Российской Федерации;
- Готовится проект закона об упрощении налогообложения малых предприятий (Россия ввела изменения в январе 2003);
- В Беларуси проводится работа по отмене всех налоговых льгот и прекращению практики освобождения от уплаты налогов в соответствии с недавно принятым законодательством в России.

Кроме того, достигнут значительный прогресс в области таможенных правил и гармонизации тарифной политики. В первом квартале 2002 г. правительство Беларуси ввело десятизначную классификацию товаров, принятую в России. Осуществлено дальнейшее сокращение числа тарифных позиций, по которым существуют различия с Российской Федерацией; сохранено около 10-20 защищенных белорусских тарифных позиций (например, микросхемы, телевизоры,

грузовые автомобили, мебель и т.д.). Унификация режима торговли с Россией также рассматривается белорусским правительством в качестве механизма для ускорения процесса вступления в ВТО.

Понятно, что гармонизация экономической политики с Россией всё в большей степени играет роль движущего механизма процесса реформ в Беларуси. Значительный прогресс, который был достигнут правительством Президента Путина за последний год в области уменьшения нагрузки на деловую активность в России может вполне иметь положительные последствия и для белорусской экономики.

Как показали недавние события, маловероятно, что движение в направлении объединения пройдет без затруднений. Понятно, что необходима дальнейшая проработка конкретных деталей объединения валютных систем и, тем более, двух государств. Политические изменения в России будут иметь значительные последствия для Беларуси. Например, решение Газпрома о постепенном повышении цены на энергоносители в пределах России будет означать параллельное повышение этих цен и для Беларуси, и, как следствие, прекращение поставок недорогой энергии. Это в значительной степени скажется на способности белорусской продукции конкурировать на рынках третьих стран. Стремление России как можно скорее вступить в ВТО и утвердить необходимые изменения, чтобы отвечать требованиям членства в этой организации будет также иметь серьезные последствия для Беларуси. Требование России производить оплату за поставляемые энергоресурсы в денежной форме приводит к осложнению макроэкономической ситуации, принимая во внимание ограниченную ликвидную позицию правительства и страны. Эти новые аспекты потребуют дополнительного исследования. Тем не менее, на данный момент есть основания ожидать, что отношения с Россией будут продолжать определять направления экономической политики в Беларуси и способствовать улучшению макроэкономической среды. Однако, в сложившихся обстоятельствах самого по себе этого недостаточно, чтобы обеспечить конкурентоспособность белорусских товаров на российском рынке и рынках зарубежных стран. Действительно, если способность конкурировать будет и далее снижаться, Беларуси неизбежно придется сделать выбор между: (а) осуществлением реформ в целях рационализации производственного сектора и создания условий для развития частного бизнеса или же (б) пересмотром соглашений с Россией и принятием более изоляционистских и протекционистских мер.

#### **Раздел 4: Необходимость решения новых задач**

Подход Беларуси к осуществлению экономической политики проходит сегодня серьезное испытание. В целом, снизилась как конкурентоспособность производственного сектора страны, так и его рентабельность. Растут неплатежи и задолженности, отмечается увеличение запасов готовой продукции и бартерных операций на внутреннем рынке. Правительство реагирует на кризис посредством поиска мер по поддержанию рентабельности, включая снижение налоговой

нагрузки и издержек. Такие меры могут обеспечить краткосрочные результаты и смягчить проблемы рентабельности (что и наблюдалось в период с февраля по август 2002 г.), однако для решения долгосрочных проблем потребуется: (а) улучшение макроэкономического климата и нормативно-правовой среды; (б) реализация мер по рационализации, реструктуризации и модернизации государственного производственного сектора, и (в) повышение конкуренции на внутреннем рынке посредством создания условий для развития сильного частного сектора, в особенности малых и средних предприятий.

Недавно ратифицированные соглашения с Россией об унификации экономических систем направлены на создание благоприятного макроэкономического климата. Однако, сами по себе эти соглашения не решат проблемы конкурентоспособности, эффективного распределения ресурсов, инвестиций, инноваций и т.д. Опасность состоит в том, что прошлый опыт решения подобных проблем создает у правительства ложное чувство уверенности, и результатом этого может стать замедление принятия политики, направленной на повышение эффективности и увеличение присутствия белорусских товаров на зарубежных рынках. Для начала необходимо осуществить радикальные изменения в системе управления государственными предприятиями в целях предоставления их руководителям необходимых полномочий в реализации мер по рационализации и модернизации. Это должно сочетаться с жесткими бюджетными ограничениями и механизмами, разрешающими «выход с рынка», независимо от того, осуществляется это в форме закрытия предприятий или их разукрупнения. Система управления должна предоставлять большую степень автономии в принятии решений о производстве, технологиях и уровне занятости.

Однако, для осуществления данных мер по модернизации потребуется наличие быстро развивающегося частного сектора и большей степени конкуренции на внутренних рынках. Развивающийся частный сектор также обеспечит возможности по трудоустройству для молодежи и тех, кто может быть уволен в результате сокращения с государственных предприятий, на которых будет проведена рационализация. В целях создания условий для развития частного сектора, белорусскому правительству необходимо предпринять меры для решения двух конкретных проблем, обозначенных в данном документе, а именно:

- Решение проблемы непредсказуемого вмешательства государства, что позволит предприятиям расширить диапазон планирования;
- Решение проблем, связанных с масштабностью вмешательств, что позволит снизить затраты на регистрацию и ведение бизнеса. Руководители компаний отмечают, что до 40% их времени уходит на решение вопросов с государственными чиновниками (по сравнению с 11% в Польше, 15% в Литве и 5-8% в странах Центральной Америки).

Решение этих двух проблем будет в значительной степени способствовать повышению конкуренции на внутреннем рынке и позволит предотвратить перевод компаниями своих производств в соседние страны, в которых среда для ведения бизнеса является более благоприятной. Если Беларусь не решит эти вопросы сейчас, то может возникнуть риск стагнации или даже экономического спада. Для

стагнации будет характерен медленный рост без радикального ухудшения позиций на внешних рынках или же ухудшения фискальных и денежно-кредитных показателей. Спад может возникнуть в результате непрерывного падения конкурентоспособности на традиционных зарубежных рынках. Отсутствие конкуренции на внутреннем рынке уже привело к потере рынков для продукции легкой промышленности в России, где в течение последних лет при наличии конкуренции со стороны иностранных компаний отечественные производители должны были непрерывно повышать качество, дизайн и производительность. Есть также количественные показатели, свидетельствующие о том, что малые и средние предприятия переводят часть бизнеса в соседние российские регионы, поскольку там созданы более благоприятные условия для работы. Такая ситуация будет продолжать негативно сказываться на рентабельности. В конечном счете, проблемы рентабельности могут сказаться на платежном балансе и фискальном положении правительства. Если это произойдет, стабильность соглашений с Россией может быть также поставлена под вопрос.

Если же, с другой стороны, правительство готово осуществлять реформы и вносить изменения в административные методы работы, после первоначального переходного периода конкурентоспособность белорусской продукции может быть восстановлена во многих отраслях, хотя потребуются закрыть некоторые производственные линии по мере определения специализации страны в контексте мировой экономики. Такой переходный период будет характеризоваться ростом импорта в основном средств производства.

## **Раздел 5: Движение вперед: Улучшение нормативно-правовой среды**

При наличии стремления властей осуществить реформу производственной отрасли и создать экономическую систему, способствующую обеспечению роста и занятости посредством применения рыночных стимулов, первым и наиболее простым шагом является реформирование нормативно-правовых и административных условий для предприятий. Этого можно достичь посредством осуществления мер, не требующих особых затрат, но делающих необходимым принятие решения со стороны властей о децентрализации права собственности на основные фонды, а также децентрализации полномочий.

*Краткосрочная стратегия.* С точки зрения краткосрочных мер, Беларусь может осуществить двухкомпонентную стратегию, направленную на улучшение среды для развития бизнеса и создание условий для более эффективного функционирования частного сектора посредством:

- снижения степени диктата и вмешательства
- уменьшения финансовых и временных затрат, связанных с таким вмешательством.

Уменьшение степени диктата и вмешательства фактически означает изменение условий для бизнеса, характеризуемых как «непредсказуемые и

недружественные» на «предсказуемые и недружественные». Прагматичность этого подхода состоит в том, что большинство необоснованных вмешательств сохранится, однако органы власти, по крайней мере, не будут изменять их в произвольной и/или непредсказуемой манере. Наряду с этим, потребуется значительно снизить абсолютный объем требований по соблюдению нормативных документов как в стоимостном, так и во временном выражении при сохранении жесткой политики ограничения теневых платежей.<sup>11</sup> Что касается отмены практики управления делами частного бизнеса, необходимо провести критический анализ для определения законодательных актов, постановлений и распоряжений исполнительных органов власти, которые позволяют или предписывают осуществлять контроль контрактов, определяют списки компаний для осуществления торговых операций и устанавливают квоты. Необходимо не только отменить подобные нормативно-правовые акты, но и принять соответствующее законодательство, запрещающее такую практику со стороны исполнительных органов управления. Такие меры станут отражением политической воли правительства в установлении стабильных и последовательных правил применительно к условиям для развития бизнеса в Беларуси и станут основой для экономической интеграции с Россией. Реальные шаги в области либерализации цен должны, безусловно, стать важным компонентом данной стратегии.

Для реализации программы по сокращению регулирования потребуется разграничение между политикой правительства по регулированию (и её реализацией) и интересами государства как собственника и производителя. По этой причине в некоторых странах были созданы специальные административные ведомства, отвечающие за реализацию программ по сокращению регулирования. Это было сделано посредством внедрения практики прозрачного процесса консультаций с представителями частного сектора относительно разработки соответствующих правил. Такие программы часто представляют собой схемы по принципу «сверху вниз», однако для их реализации требуется поддержка со стороны местных (областных или районных<sup>12</sup>) властей. В текстовом блоке 1 представлено краткое описание опыта Мексики по сокращению регулирования. Следует отметить, что подобная практика применялась также и на Украине.

Беларусь должна пойти дальше эпизодических и ограниченных консультаций с частным сектором и разработать институциональный механизм непрерывного диалога между государством и частным сектором для анализа предлагаемых и действующих нормативно-правовых актов. В рамках таких механизмов необходимо публиковать и предусматривать определенный срок для общественного обсуждения всех проектов законодательных актов, имеющих

---

<sup>11</sup> Как показано на рисунке 6, такая стратегия соответствует движению направо (меньше регулирования) при продолжающемся движении страны вниз по вертикальной оси (низкий уровень коррупции).

<sup>12</sup> Административное деление в Беларуси включает два местных уровня управления. В административной структуре выделены шесть областей и город Минск. В состав шести областей входят 118 районов и 110 городов, которые далее подразделяются на более мелкие административные единицы.

отношение к бизнесу. В дополнение к тому, что можно будет узнать мнение предпринимателей, такой подход в значительной степени повысит предсказуемость нормативно-правовой среды в Беларуси. Что касается действующих нормативных актов, это могло бы стать основой для корректного обсуждения и принятия решений об общественной целесообразности существования подобных правил.

Такая стратегия должна дополняться практическими действиями по совершенствованию принципов управления государственным производственным сектором посредством предоставления большей гибкости в принятии решений при управлении предприятиями (ассортимент выпускаемой продукции, технологии, вопросы занятости и т.д.). Государство также не должно допускать ослабления бюджетных ограничений (задолженностей по налогам/выплате кредитов, неплатежей за сырье, неплатежей в расчетах между предприятиями и т.д.) Опыт других стран показывает, что ослабление финансовой дисциплины часто является основным источником коррупции и создает условия для её появления. Необходимо детально изучить данные вопросы и разработать стратегию по реализации.

**Текстовый блок 1. Сокращение регулирования в качестве начального этапа: мексиканский «царь дерегулирования»**

В 1988 году мексиканский президент назначил «царя дерегулирования». Ежемесячно этот чиновник отчитывался непосредственно перед президентом и его правительственным экономическим советом. В «царскую канцелярию» с жалобой на обременительные нормы и инструкции мог обратиться любой предприниматель вне зависимости от размера его фирмы. В канцелярии, получив жалобу, должны были выяснить, как появилась данная норма, как она соотносится с другими нормами и должна ли она продолжать действовать. Канцелярия подчинялась строгому временному графику: если не предпринималось действий по отстаиванию, пересмотру или отмене ограничений, либо если в течение 45 дней не принималось решения о сохранении, пересмотре или отмене спорной нормы, - эти ограничения и нормы автоматически аннулировались.

Общепризнанно, что деятельность «царя дерегулирования» в течение первых четырех лет заметно ускорила реформы в Мексике. Частный бизнес, отстаивающий свои права, получил влиятельного и чуткого покровителя на высшем правительственном уровне. Этот успех был обусловлен следующими факторами:

- Безоговорочная президентская поддержка, давшая понять и чиновникам, и гражданам, что решения «царя» обязательны для исполнения.
- Тот факт, что решения «царя» могли быть отменены только на высшем правительственном уровне.
- Ведение жестких санкций против чиновников, которые не выполняли предписаний.
- Установление срока рассмотрения жалоб, что обеспечило достижение быстрых и осязаемых результатов.
- «Царская канцелярия» состояла из группы квалифицированных специалистов, которые хорошо представляли, к чему приведет вступление в силу того или иного нормативного акта, как нормативные акты соотносятся друг с другом и в чем должно состоять их административное обеспечение; в одиночку никто бы не смог эффективно реализовать общегосударственную программу дерегулирования.

Наконец, сам факт, что «царь» снискал себе доверие среди чиновников и общественности, одинаково справедливо обеспечивая законное право высказываться и беззащитным, и влиятельным гражданам, а также заслужив устойчивую репутацию беспристрастного судьи.

*Источник:* Отчет о мировом развитии, 1997, стр. 76.

**Среднесрочная стратегия.** В среднесрочной перспективе Беларусь может без затруднений реализовать стратегию постепенного сокращения регулирования. Первым шагом может стать выбор как минимум нескольких районов, предпочтительнее даже областей, и объявление их де-факто (пока не де-юре) пилотными районами по отработке сокращения регулирования. Первым практическим шагом должно стать сокращение вмешательств со стороны районных и областных администраций и, таким образом, создание условий для открытия новых и обеспечения роста действующих предприятий. На местах преимущества роста будут ощущаться в виде увеличения поступлений от налогов. По мере оценки региональных пилотных инициатив, можно будет либо прекратить их реализацию, либо расширить масштабы в тех же районах, либо распространить на другие районы.

Опыт других стран с переходной экономикой показывает, что либерализация рынка может принести определенный риск и, в некоторых случаях,

повлечь за собой дорогостоящие ошибки. Задачей для любой страны, подобной Беларуси, является осуществление постепенного и нарастающего движения вперед, а также необходимость учиться как на собственном опыте, так и опыте других стран. Это является главным прагматическим вопросом, который задают лица, принимающие решения в Беларуси. Если считать, что опыт Китая является показательным (см. текстовый блок 2), умеренная либерализация может обеспечить достаточно существенный эффект роста. В рамках обсуждения поэтапной стратегии можно обратиться к опыту Китая.

#### **Текстовый блок 2. Рост частного сектора в Китае**

Китайские предприятия по схеме «город-деревня» (ПГД) представляют собой интересное институциональное нововведение, результатом которого стало возникновение конкурентоспособных фирм. В настоящее время практически половина занятости в промышленности Китая приходится на долю ПГД; средний темп роста объемов промышленного производства составил 38,2% в период 1982-88 гг. по сравнению с 9,8% на государственных предприятиях. В течение 1980-х ПГД опережали государственные предприятия по темпам роста производительности, и к концу 1990-х превзошли их по абсолютному уровню общей факторной производительности. Контроль за государственными предприятиями осуществлялся либо правительством страны, либо местными органами власти. Органы власти были готовы делать все возможное, чтобы спасти финансово несостоятельные компании ввиду политических соображений и, поэтому, не руководствовались стремлением искоренить как некомпетентность и моральный риск, связанный с поведением руководства, так и незначительные трудовые усилия рабочих. С другой стороны, на администрации городов и деревень, которые де-факто выступали в роли холдинговых компаний для ПГД, находящихся под их юрисдикцией, распространялись жесткие бюджетные ограничения.

Тот факт, что администрации городов и деревень де-факто выступали в роли холдинговых компаний ПГД, отражает определенную степень спонтанности. Хотя ПГД являются «потомками» предприятий, которые находились в собственности коммун и бригад в 1960-х и 1970-х, их возникновение стало своего рода переходом к более конкурентной, рыночно ориентированной среде, которая способствовала высвобождению сдерживаемого предпринимательского потенциала. Для администраций это был переход от сонной бюрократии к системе местных управленцев, которые осуществляют финансирование и стимулируют развитие. Вместо распределения или просто использования дешевой рабочей силы, местные управленцы и предприниматели наладили связь между новым продуктивным потенциалом сельских районов и более развитым промышленным сектором и рынками городов посредством организации новых видов экономической деятельности в сельских районах, руководствуясь традиционными налаженными связями на местах в качестве средства уменьшения затрат на реализацию контрактов. Поскольку институты рынка и прав собственности развиты не полностью, в других местах такие затраты могут быть непомерно высокими.

Этот пример позволяет более широко определить роль правительства в экономическом развитии и преобразовании пост-социалистической экономики. Центральное правительство страны должно осуществлять управление реформами или переходным процессом. Децентрализация выступает в роли более действенного механизма для создания соответствующих стимулов для продуктивных частных экспериментальных схем, которые способствуют достижению экономического благополучия.

Опыт Китая в проведении преобразований агропромышленного комплекса не полностью соответствует потребностям стран с развитой промышленностью,

таких как Беларусь, и может являться более подходящим для стран с преобладанием в экономике доли сельского хозяйства, наверстывающим процесс индустриализации. Тем не менее, основным уроком опыта Китая является институциональная инновация, а именно новые формы сотрудничества предприятий и частных структур. Подобные формы сотрудничества позволили Китаю высвободить дремлющий и сдерживаемые динамизм частной инициативы. Такая перспектива имеет существенное значение и для Беларуси.

Осуществление изменений в среде для развития бизнеса требует времени. Такие изменения могут так и не начаться, если существующие институты слишком слабы, чтобы сделать страну привлекательной для предпринимательской активности. Примеры стратегической реструктуризации – ПГД в Китае и АРСП в Молдове (см. текстовый блок 3) – отражают принцип экономии на создании институтов посредством инициирования изменений сначала на нескольких пилотных предприятиях, а затем последовательного распространения процесса изменений на остальную экономику посредством создания устойчивых основ для проведения реформ. Эти примеры также подчеркивают необходимость творческого подхода к определению институциональной схемы процесса реструктуризации.

### **Текстовый блок 3. Реструктуризация предприятий в Молдове**

Агентство по реструктуризации и содействию предприятиям (АРСП) было создано в 1995 г. Основной задачей АРСП являлось ускорение процесса экономических преобразований на недавно приватизированных предприятиях в рыночных условиях. Для этого была оказана поддержка в рамках двух займов Всемирного банка на развитие частного сектора. Анализ данных по фирмам, предоставленных Министерством статистики Молдовы, показал, что деятельность Агентства имела значительные эффект. В 1995 г. показатели работы фирм, ставших участниками программы АРСП, были в среднем хуже, чем показатели фирм, которые не стремились получить содействие АРСП, как с точки зрения продуктивности, так и рентабельности. К концу 1999 г. фирмы, которым было оказано содействие АРСП, работали более эффективно по сравнению с фирмами, которым не оказывалось содействие; в относительном выражении объемы экспорта этих фирм были выше; они также уплачивали больше налогов в расчете на одного работника.

Среди фирм, которым оказывалось содействие со стороны АРСП, «эффект АРСП» оказался наиболее значительным среди компаний, которые были *наименее рентабельными* в 1995 г. при сокращении содействия со стороны АРСП при возрастании показателя «прибыль/работник» по уровню 1995 г. Программа АРСП оказалась успешной, поскольку было найдено эффективное решение политически значимых проблем ликвидации и реструктуризации посредством работы с имеющимся капитальными и людскими ресурсами. Ключевым фактором успеха стала способность АРСП работать с руководителями, умеющими сотрудничать, а также способность заменять руководителей в случае их нежелания сотрудничать. АРСП не обладало официальными полномочиями делать это. Однако, АРСП обладало «полномочиями репутации», т.е. способностью часто, хотя и не всегда, добиваться результатов. «Полномочия репутации» основываются на особом положении АРСП в качестве самостоятельного агентства Правительства, обладающего сильным и активным руководством, а также профессиональным и ответственным персоналом.

В заключение следует отметить, что в среднесрочной перспективе правительству рекомендуется усилить систему мониторинга изменений среды для

бизнеса и эффективности усилий в области реформ. Такая система мониторинга должна основываться на беспристрастной и независимой оценке показателей, характеризующих среду для развития бизнеса. Методологически последовательная оценка показателей предоставит всем заинтересованным сторонам информацию о возможных улучшениях и эффективности осуществляемых реформ. Репрезентативные опросы белорусских компаний по оценке расходов, связанных с соблюдением нормативно-правовых документов, подобных данному, могли бы стать основой для такой системы мониторинга при условии их регулярного проведения дважды в год или, по крайней мере, на ежегодной основе. Опыт соседних стран свидетельствует о том, что на первоначальных этапах осуществления мер по сокращению регулирования, независимые структуры, такие как, Государственный комитет по развитию предпринимательства в Украине, могут сыграть важную роль в усилении и координации усилий в рамках данного процесса.

**Таблица А 1. Торговля услугами, январь – сентябрь 2002.**

<b>Общее положительное сальдо в торговле услугами составляет 373.6 миллионов долларов США</b>					
<b>Положительное сальдо в торговле услугами</b>			<b>Отрицательное сальдо в торговле услугами</b>		
Наименование	Баланс, миллионов долларов США	январь – сентябрь 2002 к январю – сентябрю 2001, %	Наименова ние	Баланс, миллионов долларов США	январь – сентябрь 2001 к январю – сентябрю 2000, %
Транспортные услуги	400,2	109,4	Услуги по перевозке	-158,5	120,3
Деловые условия	104,3	248,9	Страховые услуги	-6,7	106,3
Строительные услуги	18,2	79,1			
Другие услуги	21	155,6	Другие услуги	-4,9	108,9
<b>ИТОГО</b>	<b>543,7</b>	<b>122,4</b>	<b>ВСЕГО</b>	<b>170,1</b>	<b>119,4</b>

Источник: Национальный банк Республики Беларусь, Платежный баланс за 2002 г. «Другие услуги» с положительным торговым сальдо включают: услуги связи, компьютерные и информационные услуги, общественные услуги и т.д. «Другие услуги» с отрицательным торговым сальдо включают: финансовые услуги кроме страховых услуг, гонорары и плата за лицензирование, бытовые услуги, услуги в сфере культуры и досуга.

**Таблица А 2. Удельный вес малых промышленных предприятий в общем объеме промышленного производства, в процентах**

<b>Отрасль промышленности</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>Вся промышленность</b>	1,9	2,5	4	4,5	5,8	5,3
Топливная <sup>13</sup>	0,02	0,01	0,02	0,1	0,1	0,1
Черная металлургия	0,6	1,8	2,4	2,2	1,1	2,3
Цветная металлургия	56,5	1,7	36,1	34,4	18,8	22,3
Химическая промышленность	1,1	2,8	3,5	4,1	6,5	7,7
Нефтехимическая промышленность	1,3	1,8	2,3	3,4	17,5	3,5
Машиностроение и металлообработка	2,4	3,5	5,4	5,7	6,9	6,4
Машиностроение	1,3	2,5	3,7	4,2	5,1	5,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	3,9	5	7,6	9,9	17	13,6
Промышленность строительных материалов	0,9	1	1,3	1,6	3,3	3,5
Стекольная и фарфорово-фаянсовая пр-ть	1	1,4	2,8	1,9	1,1	2,1
Легкая промышленность	2,4	3,2	3,7	4,2	4,3	5,5
Текстильная промышленность	0,9	1,3	1,6	2,3	2,7	3,8
Швейная промышленность	8,5	10,5	9,8	10	10,8	10,6
Кожевенная, меховая и обувная	0,7	0,9	2,2	2,4	2	4,6
Пищевая промышленность	2,7	2,6	4	4,2	4,8	4,2
Микробиология	0	0,8	0,1	0,5	1,8	2,2
Производство муки и зерна	0	0,3	0,7	0,9	1,2	2,3
Медицинская промышленность	3,2	10,6	22,2	16,9	22	17,2
Полиграфическая промышленность	9,7	20,6	27,2	28,8	31,9	37,7
<b>Другие отрасли</b>	5,6	5,7	14,6	15	22,9	15,1

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь и данные, собранные автором

<sup>13</sup> По отраслевым объемам производства.

Таблица А 3. Занятость по отраслям промышленности<sup>14</sup>, в процентах

Отрасль промышленности	1996	1997	1998	1999	2000	2001	январь-сентябрь, 2002
<b>Вся промышленность</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	4,3	4,2	4,5	4,3	4,1	4,6	5,0
Топливная промышленность	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	1,7	1,7
Черная металлургия	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,7	1,9
Цветная металлургия	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Химическая промышленность	6,8	6,9	7,3	7,4	7,0	7,6	8,1
Нефтехимия	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8
Машиностроение и металлообработка	40,2	38,9	37,6	36,5	37,8	36,5	37,5
Машиностроение	34,5	32,9	33,3	32,4	29,9	32,7	32,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	8,5	9,0	9,0	9,4	9,8	9,2	9,3
Промышленность стройматериалов	6,1	6,1	5,1	5,0	5,4	4,5	4,1
Стекольная и фарфоро-фаянсовая	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
Легкая промышленность	14,8	14,9	15,2	15,8	14,3	15,1	13,4
Текстильная промышленность	6,7	6,7	7,1	7,2	6,4	6,9	6,7
Швейная промышленность	5,6	5,7	5,7	5,7	5,1	5,3	4,1
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	2,5	2,4	2,4	2,9	2,7	2,9	2,6
Пищевая промышленность	9,3	9,8	10,5	10,9	11,1	11,2	11,7
Микробиология	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Производство муки и зерна	1,1	1,2	1,2	1,2	1,4	1,2	1,2
Медицинская промышленность	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,6	0,7
Полиграфическая промышленность	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7
<b>Другие отрасли</b>	1,8	1,8	1,6	1,5	1,6	1,8	0,9

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь и данные, собранные автором

<sup>14</sup> Занятость по предприятиям в каждой отрасли не включает занятость по малым предприятиям и другим типам вспомогательных предприятий, которые не занимаются ключевой производственной деятельностью, характерной для отрасли.

**Таблица А 4. Рентабельность (соотношение добавленной стоимости и производственных издержек), в процентах.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	январь-сентябрь 2002
<b>Вся в промышленность</b>	10,6	13,1	14,5	17,1	15,7	10,8	10,7
Электроэнергетика	2,7	4,0	2,8	3,9	2,1	6,0	3,7
Топливная промышленность	39,4	33,0	26,1	46,3	64,4	34,1	36,3
Черная металлургия	12,0	14,2	16,9	13,5	22,6	5,7	15,1
Цветная металлургия	20,0	23,5	28,9	41,5	25,9	17,4	18,0
Химическая промышленность	10,3	14,6	20,9	27,1	26,3	12,7	13,9
Нефтехимия	9,4	10,7	8,8	10,0	0,2	4,0	-1,1
Машиностроение и металлообработка	9,6	15,3	15,6	17,9	14,4	12,0	11,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	13,2	17,1	21,3	17,7	9,9	7,8	9,7
Промышленность стройматериалов	6,4	9,3	6,4	8,1	5,0	5,0	7,2
Стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность	9,3	13,7	14,1	11,0	9,3	5,1	2,7
Легкая промышленность	11,2	14,3	20,7	22,6	14,3	6,0	4,6
Текстильная промышленность	8,4	11,2	13,6	17,2	9,3	0,8	0,9
Швейная промышленность	15,0	16,5	27,7	25,6	20,1	11,1	7,8
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	16,3	21,4	31,1	32,3	21,1	13,4	9,5
Пищевая промышленность	12,2	11,9	12,9	13,4	9,0	8,1	4,8
Микробиология	15,4	24,9	11,3	12,0	10,4	6,6	1,1
Производство муки м зерна	4,0	4,0	4,0	5,2	8,4	0,6	-0,6
Медицинская промышленность	33,3	41,4	36,3	34,9	38,6	27,7	23,9
Полиграфическая промышленность	22,0	21,3	19,7	20,5	19,8	15,5	13,0
Другие отрасли	9,2	9,2	14,2	18,5	14,4	7,4	13,1
Транспортный сектор	15,9	9,9	13,1	19,9	23,4	14,9	17,9
Строительство	8,3	9,4	8,3	11,9	12,4	8,2	9,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	-0,9	-5,1	-10,8	-6,4	-11,4	-8,9	-9,5

**Таблица А 5. Структура оборотных активов, в процентах.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	янв.- сент. 2002
Оборотные активы , <i>из которых</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Денежные средства	3,2	3,6	4,1	5,6	4,8	3,7	3,3
Запасы готовой продукции	11,2	10,5	12,0	13,5	10,6	12,8	12,2
Товары отгруженные	25,7	22,6	14,3	16,4	15,8	16,9	17,4
Дебиторская задолженность	13,9	16,5	17,7	14,3	15,6	18,9	21,0
Баланс	46,0	46,9	51,9	50,2	53,2	47,7	46,1

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь и данные, собранные автором

**Таблица А 6. Удельный вес запасов готовой продукции предприятий в оборотных активах по отраслям, %**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	янв.- сент. 2002
<b>Вся промышленность</b>	11,2	10,5	12,0	13,5	10,6	12,8	12,2
Электроэнергетика	28,9	44,6	0,0	0,3	0,2	0,1	0,0
Топливная промышленность	3,1	4,2	4,1	12,0	4,0	5,9	3,7
Черная металлургия	3,2	4,8	4,5	5,7	4,8	3,6	2,2
Цветная металлургия	14,8	12,5	21,2	28,3	8,8	12,6	16,5
Химическая промышленность	13,8	9,9	8,4	15,7	11,6	16,9	11,4
Нефтехимия	5,5	13,0	7,7	11,2	13,2	9,9	17,6
Машиностроение и металлообработка	15,9	14,4	18,8	17,7	13,9	18,1	18,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	14,1	10,8	11,2	18,3	15,5	18,0	14,3
Промышленность стройматериалов	17,6	15,7	14,4	17,2	18,4	17,7	10,3
Стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность	10,5	15,9	11,8	11,1	14,8	21,7	19,7
Текстильная промышленность	13,1	10,7	8,4	16,9	22,2	26,9	24,6
Швейная промышленность	17,6	17,7	20,1	30,4	23,0	27,1	26,3
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	14,2	16,5	13,4	23,0	26,1	28,2	27,1
Пищевая промышленность	11,2	9,1	10,1	13,3	11,4	12,2	15,3
Микробиология	6,1	8,7	5,3	17,9	10,8	12,9	22,5
Производство муки и зерна	5,6	7,8	5,5	12,5	11,8	7,5	7,5
Медицинская промышленность	10,7	12,7	9,8	17,3	12,9	17,3	13,8
Полиграфическая промышленность	10,5	9,1	7,6	15,8	9,1	10,4	8,9
<b>Другие отрасли</b>	15,2	10,9	9,6	14,2	14,9	17,3	21,5

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь и данные, собранные автором

**Таблица А 7. Соотношение просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, %**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	январь-сентябрь 2002
<b>Вся промышленность</b>	129,9	126,5	184,7	156,2	142,1	120,5	145,6
Электроэнергетика	114,2	119,9	154,5	140,0	124,0	102,5	120,4
Топливная промышленность	28,8	23,3	118,2	103,8	39,1	48,1	57,1
Черная металлургия	116,5	38,9	659,9	81,6	192,4	281,7	431,4
Цветная металлургия	148,7	167,9	69,5	13,3	34,2	135,8	159,2
Химическая промышленность	89,8	130,6	317,9	315,8	215,4	220,2	175,0
Нефтехимия	95,0	147,3	922,3	1034,0	756,2	256,2	346,4
Машиностроение и металлообработка	174,0	143,3	166,3	176,8	169,6	162,6	204,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	130,0	152,4	262,4	316,8	317,1	332,2	300,1
Промышленность стройматериалов	255,1	253,6	240,8	382,6	466,3	435,2	587,4
Стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность	338,7	397,0	713,5	986,1	480,6	393,7	274,1
Легкая промышленность	103,2	66,8	138,4	139,2	182,6	215,6	296,9
Текстильная промышленность	92,2	54,3	109,4	94,2	159,9	243,9	318,0
Швейная промышленность	270,2	170,7	225,0	378,2	379,8	273,7	491,7
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	67,7	60,2	286,5	162,9	138,3	138,0	185,8
Пищевая промышленность	92,4	114,7	278,1	416,5	247,4	166,3	177,0
Микробиология	295,0	229,5	189,5	320,3	142,6	230,7	61,8
Производство муки и зерна	61,6	112,0	158,3	85,4	254,6	77,7	71,8
Медицинская промышленность	109,0	192,8	161,6	222,1	211,1	118,7	152,5
Полиграфическая промышленность	35,5	78,6	478,4	209,2	40,8	39,8	43,4
<b>Другие отрасли</b>	231,7	155,4	103,7	130,3	191,6	104,7	130,9

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь и данные, собранные автором

**Таблица А 8. Удельный вес бартера в выручке от продаж, %**

	1997	1998	1999	2000	2001	янв.- сент. 2002
<b>Вся промышленность</b>	34,5	30,0	26,4	29,4	30,7	28,3
Электроэнергетика	51,5	42,8	30,5	39,1	44,4	41,8
Топливная промышленность	28,8	26,9	14,5	9,4	14,6	16,9
Черная металлургия	34,6	30,6	27,2	37,8	32,2	24,5
Цветная металлургия	13,6	24,4	30,9	8,4	13,6	13,0
Химическая промышленность	29,5	24,8	24,5	27,7	29,0	23,8
Нефтехимия	75,3	59,9	51,0	50,2	48,1	55,6
Машиностроение и металлообработка	51,0	46,9	42,7	45,9	39,4	34,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	32,4	27,4	26,9	33,9	36,6	35,0
Промышленность стройматериалов	33,6	29,2	28,2	37,8	37,9	27,3
Стекольная и фарфоро- фаянсовая промышленность	50,2	30,6	33,1	31,0	47,5	40,7
Легкая промышленность	21,4	17,5	17,1	21,9	26,4	26,2
Текстильная промышленность	22,0	17,4	17,0	24,3	30,3	30,0
Швейная промышленность	14,0	13,3	12,1	12,3	12,1	13,7
Кожевенная, меховая и обувная промышленность	26,0	20,5	20,8	23,8	29,3	29,2
Пищевая промышленность	10,3	11,1	10,4	13,1	15,7	18,2
Микробиология	15,9	12,6	10,1	20,3	25,2	22,3
Производство муки и зерна	22,0	24,6	17,6	18,0	39,1	42,3
Медицинская промышленность	27,1	14,3	15,1	12,3	27,2	32,8
Полиграфическая промышленность	6,1	6,4	5,4	4,3	4,2	5,2
<b>Другие отрасли</b>	18,8	12,4	13,5	13,8	13,3	12,5

Таблица А 9. Структура торговли товарами с Россией

Группы товаров	2001				Январь - сентябрь 2002			
	Экспорт в Россию		Импорт из России		Экспорт в Россию		Импорт из России	
	Рост, %	Уд. вес в общем объеме	Рост, %	Уд. вес в общем объеме	Рост, %	Уд. вес в общем объеме	Рост, %	Уд. вес в общем объеме
ИТОГО	6,1	100	-5,5	100	-0,8	100	6,2	100
Продукция животноводства и продукция животного происхождения	60,9	6,22	31,7	1,39	-12,1	6,12	64,1	1,70
Продукция растительного происхождения	-16,9	1,14	-49,0	1,04	-18,0	1,03	92,5	1,79
Жиры и масла	-10,4	0,23	147,5	1,29	21,2	0,27	167,5	1,94
Готовые продукты питания	-10,5	4,24	42,7	3,16	47,5	5,76	28,7	5,28
Минеральная продукция	-20	1,59	-15,8	41,78	-37,2	1,15	-6,3	37,46
Продукция химической и сопутствующих отраслей	-13,6	4,09	-10,6	6,35	-15,5	4,52	3,5	6,13
Пластмассы и изделия из пластмассы	3,9	6,98	11,4	4,61	-10,1	6,31	8,7	4,69
Кожа, мех и ткани	-18,8	0,76	57,7	1,01	14,4	0,78	83,6	1,41
Дерево и изделия из дерева	15,6	1,26	-0,2	0,5	12,3	1,38	37,7	0,71
Целлюлоза и бумага	0	2,87	0,4	3,02	66,6	4,87	7,2	3,14
Текстиль	0,2	11,37	12,8	2,97	-7,4	10,55	3,7	2,79
Обувь и головные уборы	-2,5	2,27	63,3	0,71	21,5	2,64	23,8	0,75
Изделия из камня, цемента и керамики	20,5	4,01	26	1,42	11,0	4,55	7,2	1,43
Недрагоценные металлы	23,4	7,92	-2,5	14,34	-10,0	7,31	8,0	14,67
Машины, оборудование, комплектующие, электроника	14,8	18,52	18,2	10,24	5,7	19,36	19,9	11,18
Транспортные средства	4,4	19,61	-4,5	3,15	-7,4	17,34	-1,5	2,91
Оптические, фото- и измерительные приборы	15,8	1,56	-0,8	0,97	21,4	1,71	14,5	1,02
Другие промышленные товары	9,7	3,96	19,9	0,55	5,6	4,01	9,0	0,53
Предметы искусства	396,6	0	-95,6	0	-40,1	0	118,9	0,01

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

**Таблица А 10. Беларусь: Издержки на оплату труда в стоимости единицы продукции, 1993-2001**

(индекс, если не указано другое)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 <sup>1</sup>
Беларусь	0,33	0,34	0,33	0,37	0,34	0,37	...
процентное изменение	7,0	1,8	-3,2	13,4	-8,8	9,9	19,8
Россия	0,26	0,30	0,30	0,37	0,25	0,25	...
процентное изменение	-16,9	16,2	1,2	23,3	-31,8	-2,4	-19,9
Германия	0,20	0,20	0,19	0,19	0,19	0,20	...
процентное изменение	-0,3	-1,0	-2,6	-0,4	1,1	2,3	-1,0
Украина	0,52	0,49	0,52	0,43	0,36	0,37	...
процентное изменение	48,6	-4,6	6,3	-17,0	-17,7	3,9	6,8
Польша	0,44	0,46	0,47	0,46	0,46	0,45	...
процентное изменение	-1,8	2,9	2,3	-0,9	-0,7	-2,9	-1,2
Латвия	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	...
процентное изменение	30,2	7,2	6,6	8,4	5,5	0,8	71,3
Литва	0,39	0,39	0,41	0,43	0,46	0,43	...
процентное изменение	1,9	-1,0	4,3	5,8	6,4	-5,9	11,5
Турция	0,63	0,57	0,60	0,66	0,90	0,89	...
процентное изменение	-11,8	-9,1	4,9	10,4	35,6	-0,6	25,3

Источник: Республика Беларусь: Выборочные Вопросы, Страновой отчет N. 02/22, МВФ 2002.

Примечания: 1/ процентное изменение в 2001 по отношению к 1994.

**Таблица А 11. Задолженность по налоговым платежам, 1999-2002, миллионов рублей**

	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Доходы консолидированного бюджета	339467,7	878556	2578862,888	4672585,964
ВВП	702161,1	3026064	9133800	16912590
Задолженность по платежам в бюджет и государственные целевые фонды, на начало отчетного периода	329,8	9185,6	42300,8	134222
как доля в доходах	0,1%	1,0%	1,6%	2,9%
как доля в ВВП	0,05%	0,30%	0,46%	0,79%

Источник: Министерство по налогам и сборам, расчеты автора.

**Таблица А 12. Задолженность по налоговым платежам по категориям налогоплательщиков, тысяч рублей, на 1 января 2002.**

Категории налогоплательщиков	Всего задолженность	удельный вес задолженности, %	
		в общей сумме налогов на категорию налогоплательщика	в общем объеме задолженности
Государственный сектор			
Предприятия со 100% государственной собственностью	55249914	29,1	41,2
Ассоциации (концерны, союзы, ассоциации)	13790034,7	53,4	10,3
Акционерные общества	33268724,9	35	24,8
Учреждения	895738,7	37,6	0,7
Совхозы	6845431,1	34,9	5,1
Колхозы	16681965,2	51,6	12,4
Потребительские кооперативы	686185,8	12,5	0,5
Другие государственные предприятия	4173921,7	24,6	3,1
Итого по государственному сектору	131591916,1	33,9	98
Частный сектор			
Банки	1312,7	2,9	
Страховые компании	358,6	1	
Предприятия с иностранными инвестициями	276584,1	11,4	0,2
Иностранные юридические лица	39292,8	47,4	
Фермы	24976,3	38,1	
Другие коммерческие и некоммерческие организации	1828235,3	15,9	1,4
Общественные и религиозные организации (ассоциации), фонды и т.д.	181102,9	31	0,1
Индивидуальные предприниматели	90415,9	6,4	0,1
Физические лица	8763,4	12,2	
Владельцы квартир, сдаваемых внаем	8592,1	15,5	
Арендодатели	16,2		
Другие физические лица	155,1	1	
Другие физические лица, представляющие декларации	74587,7	29,6	0,1
Всего по частному сектору	2525629,7	15,3	1,9
Всего по частным предприятиям	2351862,7	16	1,8
Всего по индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, получающим доходы без государственной регистрации	173767	10	0,1
Всего по юридическим лицам	133943778,8	33,3	99,8
Физические лица, уплачивающие налог на землю и налоги на прибыль	104415,9	5,1	0,1
ВСЕГО	134221961,7	33	100
Справочно: задолженность налогоплательщиков, подлежащих ликвидации	49509505	118,8	36,9

Источник: Министерство по налогам и сборам, расчеты автора.