

## Экспорт продовольствия хоть и не сверхприбылен, но в целом рентабелен. И АПК — не черная дыра



Обозреватель «СГ» и директор Института экономики отвечают некоторым «особо ретивым ученым мужам»

Продажи сельхозпродукции в структуре экспорта товаров дышат в спину нефтепродуктам и калийным удобрениям, стабильно занимая третью и четвертую строчки. Причем рост за последние пару-тройку лет показывают только молочные и мясные продукты. Но с увеличением объемов нарастает давление и внимание к нашим производителям конкурентов, проверяющих и просто критикующих.

С первыми и вторыми все понятно. Нас больше интересуют аргументы некоторых ученых мужей, которые утверждают: экспорт продовольствия в Беларуси всегда будет экономически неэффективным и неконкурентоспособным на мировых рынках.

Так ли это? Насколько рентабельны зарубежные продажи нашего продовольствия и какова их эффективность для государства? Ответы на эти и другие вопросы — в интервью с директором Института экономики НАН Беларуси кандидатом экономических наук Валерием Бельским.

— Валерий Иванович, в агропроизводстве земля — начало всех начал. Насколько агроклиматический потенциал Беларуси уступает, скажем, России, Польше, Германии, США и значит ли это, что даже по этой причине производство сельхозпродукции у нас экономически неэффективно и неконкурентоспособно на мировых рынках? Наша страна — зона рискованного земледелия или высокозатратного?

— И затратного, и рискованного, так как с экономической точки зрения риски приводят либо к периодической потере урожая, что удорожает стоимость продукции, либо требуют более высоких издержек для снижения потерь. Но главное — не «критического» земледелия. У нас можно и нужно производить продукцию эффективно. Не всю, но большинство ее видов, традиционно потребляемых в регионе. В Швеции и Финляндии, например, условия не лучше, но производство ведется достаточно эффективно с учетом господдержки.

Несмотря на кажущуюся простоту вопроса, ответы не лежат на поверхности, не столь очевидны и однозначны. Попробую разъяснить почему. Биоклиматический потенциал нашей страны оценивается примерно в 2 раза ниже, чем в странах Европейского союза. Хуже и техническая оснащенность. Есть разные оценки сравнения абсолютных показателей эффективности. Усредненный уровень — примерно в 2,5 раза мы уступаем западным соседям. Но в международной торговле ключевая роль конкурентности тех или иных товаров — в их сравнительных преимуществах. Как правило, в развитых странах производительность труда в сельском хозяйстве растет более низкими темпами, чем в промышленности, поэтому их рынок более привлекателен для импорта сельхозтоваров и экспорта промышленных ресурсов. С учетом этого международные экономические позиции нашего АПК неплохие, но ситуацию усложняют высокие таможенно-тарифные и технические барьеры развитых стран. Уже сегодня продукция многих белорусских молокоперерабатывающих предприятий сертифицирована для экспорта в Европейский союз, однако преодолеть

таможенную защиту, в отдельных случаях достигающую в адвалорном эквиваленте 100 и более процентов, весьма сложно.

Но завершу ответ на этот вопрос хрестоматийным посылом, который, однако, по разным причинам не всегда принимается в расчет. Развитие сельского хозяйства на передовой научной базе, усиление подготовки кадров способны в значительной степени нивелировать различия в биоклиматическом потенциале.

— Вторая проблема — импортоемкость экспорта. Действительно ли импорт ресурсов — топлива, удобрений, пестицидов, ветпрепаратов, запасных частей к сельхозтехнике и многое другое — выше стоимости экспорта продовольствия? Можно ли назвать конкретную величину импортоемкости сельхозэкспорта?

— Если кратко, то импортоемкость экспорта — порядка 30 процентов. Другими словами, на один рубль, вложенный в производство и маркетинг сельхозпродукции, поставляемой за пределы страны, требуется затратить около 30 копеек импортируемых ресурсов, включая стоимость основных средств и оплату услуг. Эта оценка проводилась Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики и Институтом системных исследований в АПК НАН Беларуси. Результаты опубликованы в научной литературе и оказались весьма близкими, что говорит об их объективности. Конечно, в отношении продуктовых групп и предприятий это значение будет разниться, и существенно. Например, выше импортоемкость производства тепличной продукции или сахара, получаемого из импортируемого сырца.

Оценка импортоемкости или обратного показателя — удельной добавленной стоимости — весьма важна для понимания целесообразности не только экспорта, но и самообеспечения продовольствием. С точки зрения государства, иногда выгодно сохранять производство даже при его убыточности, так как обеспечивается получение добавленной стоимости, альтернативы замещения которой в сельской местности практически отсутствуют.

Приведу еще одну цифру, которая характеризует и иллюстрирует роль АПК в обеспечении продовольственной и экономической безопасности. 15 миллиардов долларов США — на такую сумму пришлось бы покупать продовольствия за рубежом, если бы оно не производилось в нашей стране. Причем это без учета роста цен, который однозначно произошел бы в отсутствие национального производителя.

— При озвучивании показателей экспорта продовольствия практически никогда не говорится о его рентабельности. Например, как могут быть рентабельны продажи говядины, если у производителя она — минус 20 процентов? Значит ли это, что продаем в убыток?

— По большинству товаров в средне- и долгосрочном периоде, безусловно, экспорт рентабелен. Экспортные цены в среднем не ниже, чем на внутреннем рынке. Если взять экономическую цепочку «производитель — переработчик», конечно, лучшей рентабельностью отличается переработка сельхозсырья. Это ярко видно на примере рынка говядины. Убытки несем при производстве, а при переработке получаем прибыль, но общие доходы в сумме своей по всей экономической цепочке, действительно, не балансируются. Однако, считаю, проблема убыточности производства продукции выращивания и откорма КРС во многом связана с применением устаревших норм по калькулированию себестоимости продукции, изменение которых позволило бы более объективно распределять затраты на молоко и мясо. Если взять экспорт в целом, то, безусловно, он рентабелен.

Должен сказать, реализация сельхозпродукции как на внешнем, так и на внутреннем рынке никогда не приносила сверхприбыли. Стоимость белорусских товаров зависит, скажем, от видов на урожай кукурузы в США или от активности саранчи где-нибудь в Индии. Убытки получаем и вследствие колебаний, например, валютного рынка и несвоевременного реагирования на них. Для примера вспомним ситуацию осени 2014 года: резкое падение курса российского рубля снизило рентабельность внешней торговли. Но, повторюсь, в целом наш сельхозэкспорт окупает затраты и издержки.

И второй важный момент. При анализе рентабельности экспорта нельзя упрощаться. Даже если поставки продукции за рубеж приносят убытки, но они в расчете на единицу продукции меньше, чем при продажах на внутреннем рынке, можно утверждать об относительной рентабельности экспорта.

В этом случае, конечно, не приходится говорить о его прибыльности, но о рентабельности — вполне. Элементарно: он дает больше доходов, чем отдача на отечественном рынке.

— Россия, основной наш рынок сбыта, за последние два-три года существенно нарастила производство, а по свинине и мясу птицы практически вышла на полное самообеспечение. Куда будем продавать свою продукцию?

— Да, в 2015 году производство мяса птицы в России возросло на 8 процентов, в 2016-м — еще на 3, а импорт его сократился более чем на 11 процентов. Россия уже в этом году может полностью перейти на самообеспечение продукцией птицеводства. Для выхода на полную самообеспеченность свининой стране необходимо не более 2–3 лет. Дело в том, что в России и во многом в Казахстане условия производства зерна высокого качества лучше, чем в нашей стране. Поэтому у них более сильный потенциал роста конкурентоспособности птицеводства и свиноводства в сравнении с возможностями Беларуси. Считаю, нам необходимо уточнить национальную специализацию именно с учетом процессов, происходящих на едином рынке Евразийского экономического союза, тон которым задает Россия.

Рассчитывать на российский рынок продукции птицеводства и свиноводства и вкладывать государственные средства в развитие этих отраслей — для нас большой экономический риск. Думаю, доминирующей государственной стратегией должны быть насыщение внутреннего рынка и обеспечение устойчивости производства.

Беларусь входит в так называемый молочный пояс, и ключевая экспортная статья у нас — молочные продукты. Господдержка и ориентация на их производство позволят нам и в дальнейшем успешно конкурировать на российском и мировом рынках.

— Валерий Иванович, тем не менее и сегодня находятся критики, утверждающие, что АПК — черная дыра, поглощающая гигантские размеры господдержки. Какова ее эффективность?

— В 2015 году Институт системных исследований в АПК Академии наук провел оценку окупаемости государственных средств добавленной стоимостью. Так вот каждый рубль вложения приносит 4 рубля добавленной стоимости.

— Сколько денежных средств приходится на гектар в Беларуси и других странах?

— По международной методологии господдержка — меньше 200 долларов США на гектар сельхозугодий. Но важно понимать: значительная ее доля идет на обслуживание кредитных ресурсов, которые у нас по разным причинам гораздо выше,

чем у соседей. В Европейском союзе поддержка в совокупности оценивается примерно в 700 долларов на гектар. Правда, порядка двух третей этой суммы идет на меры так называемой зеленой корзины, связь которых с объемами производства и рыночными ценами отсутствует либо незначительна. В Беларуси доля таких мер — около 10 процентов.

Наиболее высокие уровни поддержки у высокоразвитых стран с неблагоприятными условиями производства продовольствия — Швеции, Японии, Южной Кореи, которые оцениваются тысячами долларов на гектар. Бедные страны и страны с благоприятными условиями производства, например, Новая Зеландия и Австралия, практически не поддерживают сельское хозяйство.

— Тогда насколько обоснованны претензии российских коллег о якобы чрезмерности господдержки наших аграриев?

— Абсолютно необоснованны. Беларусь хоть и имеет уровень преференций выше российского, но никогда не нарушала принятых обязательств по уровню поддержки, предусмотренному Договором о Евразийском экономическом союзе и ранее — Соглашением о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства от 9 декабря 2010 года. Иначе, учитывая степень предусмотренных санкций, нас ждало бы судебное разбирательство.

Сравнивая уровень поддержки, следует также принимать во внимание, что ее калькулирование не учитывает дифференциацию стоимости основных ресурсов, потребляемых селом, которая обусловлена в первую очередь тем, что пока не сформирован единый рынок нефти, газа и электроэнергии. В России и Казахстане они гораздо ниже. Наш Минсельхозпрод предлагал соответствующую корректировку, но она не была поддержана.

Сейчас Евразийской экономической комиссией вырабатываются новые договоренности, которые включают больше норм ВТО. Фактически единственным субъектом нового права будет Беларусь, так как остальные государства — участники ЕАЭС — члены ВТО и их обязательства по уровню сельскохозяйственной поддержки во Всемирной торговой организации обязательны в Евразийском экономическом союзе.

— Благодарю, Валерий Иванович, за интересный и актуальный разговор.