

**Из-за беспрецедентных западных санкций 2023 год оказался непростым. О том, как в этих условиях живёт и развивается один из самых обсуждаемых секторов нашей экономики, беседуем с министром антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь Алексеем Богдановым**

С января по октябрь розничный товарооборот по Республике Беларусь увеличился на **7,6%** по сравнению с аналогичным периодом 2022-го.

А по Минску розничный товарооборот с января по октябрь вырос на **12,6%** по сравнению с таким же периодом 2022-го.

# ЭКОНОМИКА

## Инфляция замедлилась, доходы выросли

— Алексей Игоревич, давайте подведем предварительные итоги года для торговли. Кроме того, назовем факторы, которые повлияли на отечественный ритейл в первую очередь. И, наконец, дадим ответ на вопрос: каким образом удастся белорусской экономике добиваться позитивного результата, несмотря на масштабное давление извне?

— Прежде всего хочу уточнить, что зоной ответственности Министерства антимонопольного регулирования и торговли является внутренний потребительский рынок Республики Беларусь.

Можно спорить бесконечно долго на этот счет, но основным количественным показателем, характеризующим объем реализации на рынке, является товарооборот. И здесь стоит подчеркнуть следующий момент: начиная с апреля 2023-го республиканский розничный товарооборот начал восстанавливаться.

Скажу больше. За период с января по октябрь он увеличился на 7,6% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го. Годовое целевое значение оказалось превышено на 3,1%.

— С чем, на ваш взгляд, связан такой прорыв при наличии, казалось бы, не самых благоприятных внешних условий?

— Положительная динамика розничного товарооборота в текущем году обусловлена приростом реальных денежных доходов населения. Так, по данным Белстата, этот показатель за период с января по август 2023-го составил 5,1%. Кстати, и рост реальной заработной платы приблизился к 10%.

Кроме того, увеличилась потребительская активность населения. Снижение средней процентной ставки по новым банковским кредитам для физических лиц в октябре нынешнего года по сравнению с октябрём 2022-го на 2,6 процентных пункта (нынешний показатель достиг 10,03%). — Прим. авт.) стимулировало население брать больше кредитов.

— Что еще повлияло на динамику розничного товарооборота?

— В первую очередь замедление инфляционных процессов. По итогам сентября пятый раз кряду был обновлен показатель минимума годовой инфляции, зафиксированный в Беларуси за всю историю наблюдений, — он составил 2%. Да, по итогам октября годовой прирост индекса потребительских цен достиг 3,7%. Однако и этот показатель ниже целевого параметра, установленного на текущий год.

Существенно же то, что по итогам 2023-го ожидается выполнение ключевых доведенных заданий темпа роста розничного товарооборота через все каналы реализации.

Отдельно хочу остановиться на показателе доли товаров отечественного производства. Принципиально важно то, что уже в прошлом году нам удалось переломить многолетний тренд, связанный с падением данного показателя. Полагаю, этот факт в первую очередь свидетельствует об увеличении спроса покупателей на белорусскую продукцию, а также демонстрирует ее конкурентоспособность в сравнении с импортными аналогами.

— Как этот позитивный тренд выглядит с точки зрения науки, которая, по мнению классиков жанра, знает все, то есть статистики?

— В январе — сентябре 2023-го доля продажи товаров отечественного производства в общем объеме товарооборота организаций торговли составила 60,8%. В том числе процент реализации белорусских продовольственных товаров вырос на 1 процентный пункт и достиг 77,9%. При этом доля продаж отечественных непродовольственных товаров составила 41,8%. Резервы здесь есть. И над решением этой задачи нам предстоит поработать в следующем году.

— Почему?

— Факторов много, перечислю основные. Во-первых, целенаправленная работа нашего ведомства по созданию благоприятных условий для продвижения отечественной продукции в торговом звене. Во-вторых, планомерная работа отечественных производителей по наращиванию объемов и ассортимента импортозамещаемой продукции. В-третьих, введение санкций со стороны недружественных стран, что подстегнуло и активизировало работу всех участников рынка по продвижению белорусских товаров на внутреннем рынке.

Полагаю, осуществляемая системная работа, направленная на реальное импортозамещение, позволит не просто сохранить, но и существенно увеличить наметившуюся тенденцию, связанную с ростом продаж белорусских товаров.

— А как развивалась в этом году отечественная розница в целом? Что можно сказать про основные достижения и, возможно, недостатки?

— Достаточно озвучить несколько объективных показателей. Согласно оперативным данным Торгового реестра Республики Беларусь, за 10 месяцев 2023 года количество розничных торговых объектов в стране увеличилось на 1,4%.

По состоянию на 1 ноября число магазинов самого разного формата достигло **128,1** тысячи. При этом торговая площадь розничных торговых объектов увеличилась на **1,2%**, превысив **7 млн 280** тысяч м<sup>2</sup>.

Норматив минимальной обеспеченности населения торговой площадью, установленный постановлением Совета Министров на уровне 610 м<sup>2</sup> на 1 000 человек, по республике превысил 860 м<sup>2</sup>. А по Минску он и вовсе оказался практически 1 010 м<sup>2</sup>.

## Торговля vs производитель

— Взаимодействие торговли и производителя в Беларуси не всегда развивалось гладко. Так выглядит исторически сложившаяся тенденция, обусловленная целым рядом факторов. А какова ситуация в этом году?

— МАРТ продолжает работу по координации взаимодействия между производителями и торговыми организациями по вопросам максимального насыщения внутреннего рынка белорусской продукцией, в том числе обозначения полков отечественной продукции, предоставления им соответствующего полочного пространства.

В нашем министерстве на постоянной основе проводятся рабочие встречи с участием представителей отечественных производителей и крупных торговых сетей, где решаются проблемные вопросы, связанные с поставкой и реализацией товаров.

Как бы там ни было, белорусские производители заинтересованы в тесном сотрудничестве с ритейлом. Их цели прозрачны: увеличить долю присутствия своей продукции на полках.

— Что для этого требуется и как добиться того, чтобы это не была дорога с односторонним движением, то есть одна сторона не диктует условия другой?

— Здесь нет ничего нового или революционного. Работа должна быть построена на взаимовыгодных условиях, закрепленных в договорах: ритмичных поставках, гарантированных объеме и ассортименте, стабильном качестве, своевременной оплате, совместных акциях и маркетинговых программах, а также понятном и равноправном механизме разрешения споров. Ну и, конечно, это все должно обеспечивать положительный экономический эффект как для поставщика, так и для торговли.

Кроме того, можно активнее использовать инструмент создания собственной торговой марки (СТМ). Создавая СТМ, та или иная торговая компания получает больший контроль над производством, качеством товара, ценообразованием и распределением.

# Факторы

## Плюсы и минусы санкций

— В своей профессиональной деятельности в Минсельхозпроде вы много лет весьма успешно занимались организацией экспорта белорусской продукции, в первую очередь продовольственной. Как вы оцениваете работу на этом направлении в Беларуси сейчас?

— В прошлом году белорусский продовольственный экспорт побил исторический рекорд, превысив сумму в 8 млрд долларов. Уверен, отечественные производители продолжат этот положительный тренд.

Наше министерство осуществляет экспортную политику в рамках института закрепленных должностных лиц, где мы в числе прочего координируем деятельность по вопросам наращивания белорусского экспорта в Египет, Оман, Сербию, а также в Камчатский и Краснодарский край, Челябинскую область Российской Федерации.

Как уже говорилось выше, и прошедший год, и 10 месяцев 2023-го для экономики Беларуси складывались весьма непросто, в том числе из-за необходимости противодействовать санкционному давлению со стороны Запада. Но именно это время открыло нам новые возможности и усилило позицию отечественных производителей, особенно в промышленном секторе. Мы нарастили поставки, и прежде всего в пользу России и Китая. Кроме того, продолжается активная работа в направлении рынков стран СНГ, Азии, Африки и Южной Америки.

Важно еще и то, что переориентация белорусского экспорта ведется не просто путем продажи готовой продукции. Мы довольно активно создаем и ставим на крыло кооперационные производства.

## Исторический минимум

— Ну и вопрос, актуальный для всех граждан. Что будет с ценами? Продолжится ли жесткий контроль на этом участке?

— Скажу так. Основная задача новой системы регулирования цен состоит в балансе двух полюсов: между недопущением получения сверхдоходов субъектами хозяйствования в текущих условиях и одновременной возможностью эффективно функционировать на потребительском рынке. Именно поэтому мы внимательно следим за складывающейся ценовой ситуацией, наличием широкого ассортимента товаров в торговых объектах и эффективностью деятельности субъектов хозяйствования.

В МАРТ по поручению первого заместителя премьер-министра Николая Снопкова создана экспертная рабочая группа по взаимодействию в рамках реализации постановления № 713 «О системе регулирования цен». Эти эксперты проводят оценку эффективности действующей системы регулирования цен на потребительские товары, вырабатывают предложения по ее совершенствованию.

Постановление — это живой документ. В зависимости от изменяющейся экономической среды оно корректировалось уже трижды и в случае необходимости будет откорректировано снова.

— Какие меры предпринимает МАРТ для того, чтобы это постановление работало максимально эффективно?

— Мы на постоянной основе анализируем практические результаты от приме-

нения постановления, а также проводим контрольные мероприятия за соблюдением законодательства о ценообразовании.

— Логично будет спросить про результат таких мер.

— В текущем году в рамках контроля над законодательством о ценах и ценообразовании МАРТ установил свыше 600 серьезных фактов нарушений в данной сфере. Предвосхищая ваш вопрос, скажу, что основное нарушение, допускаемое субъектами розничной торговли, — превышение предельных (максимальных) торговых надбавок.

Необоснованное завышение цен предполагает административную ответственность как должностного лица, так и субъекта хозяйствования. В отношении последних штрафные санкции применяются достаточно жесткие. С них взыскивается двукратный размер разницы между фактической выручкой, полученной от реализации товаров, и расчётной величиной выручки от реализации этих товаров по ценам, установленным в соответствии с законодательством.

Полученные в ходе такой деятельности результаты свидетельствуют: не все наши субъекты хозяйствования добросовестно относятся к соблюдению новых требований в сфере ценообразования. Уже этим обусловлена объективная необходимость сохранения контроля в данной сфере. И на сегодня, и на завтра...

— А к чему привел уход западных компаний с рынка Союзного государства в целом и из Беларуси в частности?

— Мы получили мощный импульс к импортозамещению товаров из недружественных государств. Дальше — больше. Самым естественным образом был стимулирован (если использовать лексику советской эпохи) процесс дальнейшего сближения народно-хозяйственных комплексов Беларуси и России. Особенно в таких сферах, как промышленность, строительство, сельское хозяйство. По большому счету мы из конкурентов на рынке превратились в настоящих стратегических союзников и сегодня взаимно дополняем друг друга во всех областях экономики, умеем договариваться по всем, даже самым сложным, вопросам.

Статистические данные говорят лучше любых слов.

Темп роста экспорта в закреплённые за МАРТ регионы России за январь-сентябрь дал следующие результаты: Челябинская область — 153,7%, Краснодарский край — 152,2%, Камчатский край — 122,1%.

— Но ведь есть еще страны дальнего зарубежья. Вряд ли там удалось за короткий промежуток времени добиться колоссальных подвижек...

— Везде все по-разному. Конечно, мешают проблемы в логистике и банковской сфере, но мы научились преодолевать

эти препятствия и сегодня не испытываем чрезмерных затруднений. Главное — не спать в шапку, а шевелиться, постоянно работать над решением возникающих вопросов, и все получится. Так, например, нам удалось договориться о возобновлении работы на египетском направлении. Уже состоялся деловой визит делегации в эту страну, где прошли двусторонние встречи, были подписаны соответствующие документы.

Среди прочего, например, согласовали возобновление совместных проектов по линии МТЗ, МАЗ и «Амкордор». По ним уже прорабатываются вопросы с заинтересованными сторонами, согласовываются основные этапы, определяются списки необходимого для реализации проектов.

Кроме того, на базе сервисного центра МАЗ принято решение открыть мультибрендовый шоурум белорусской промышленной и продовольственной продукции. Ряд египетских компаний уже заинтересовался этим проектом.

На очереди — Оман, где мы тоже запланировали встречи и переговоры.

Подводя итог сказанному, могу уверенно констатировать: работа по диверсификации и наращиванию экспорта белорусских товаров продолжится. Но ее успех будет зависеть от слаженности действий всех ветвей власти, а также предприятий и представителей бизнеса.

Александр НОВИКОВ

Фото: Тарас ХАМЦЕВИЧ