

сти, утилизацию). В целом же общая сумма этих расходов выступает для потребителя в качестве цены потребления. Ее уровень представляется составным элементом конкурентоспособности товара и зависит прежде всего от потребительских свойств конкретного изделия, а также от условий приобретения и потребления.

Продажная цена торцового паркета в 2-3 раза меньше, чем цена строганного паркета, из-за дешевизны сырья, а стоимость укладки снижена за счет склеенных плит. Для ухода за торцовым паркетом не требуется много времени и затрат (нет необходимости в особом натирании), достаточно только подметать или пылесосить и изредка проводить влажную уборку, что позволяет снизить цену потребления при высоком качестве.

Из вышеизложенного можно сделать главный вывод: торцовый паркет обладает более высокими качественными характеристиками и способен составить серьезную конкуренцию другим видам паркета. Однако каким бы качественным не был товар, не зная о нем, покупатель не сможет его купить. Потребителям необходимо предоставить информацию, чтобы убедить их в преимуществах товара фирмы, рассеять недоверие, сформировать и активизировать спрос и создать психологическую готовность к приобретению товара. Все эти функции должна выполнять активная реклама. Проведя хорошую рекламную кампанию торцового паркета, можно обеспечить стабильное и надежное положение его на рынке.

УДК.330.341.4

Е. А. Семак, ст. преп.

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ TNT

This article is about a model TNT (trading and not trading of goods), about the mind economics structure reorganization, about the problems and development of the branch of building materials.

Необходимо учитывать простую и важную экономическую реальность, которая оказывает существенное влияние на функционирование и развитие любой национальной экономики. Существует ряд неэкспортируемых товаров и услуг, например, услуги парикмахеров, врачей, юристов, аренда жилых домов и т.п. Они могут потребляться только там, где были произведены, и характер их имеет ряд важных следствий. Внутренний спрос на эти товары обязательно должен урав-

новешивать предложение. Колебание рыночной конъюнктуры не может быть компенсировано ростом чистого экспорта, и внутренние цены могут отличаться от цен мирового рынка, что никак не сказывается на структуре мирового спроса.

Наиболее важным следствием существования неэкспортируемых товаров является то, что структура внутреннего производства начинает изменяться при изменении торгового баланса. Если потребление растет или падает по сравнению с уровнем доходов (так, что и торговый баланс растет или падает), соотношение между производством экспортируемых (торгуемых, Т) и неэкспортируемых (неторгуемых, NT) товаров изменяется, сопровождается переливом материальных и трудовых ресурсов из одного сектора экономики в другой и могут привести к существенным экономическим или политическим последствиям. Взаимосвязи внутреннего и внешнего рынка можно представить в модели торгуемых и неторгуемых товаров (модель TNT). На оси абсцисс откладываем количество торгуемых (экспортируемых-импортируемых) товаров (Q_t) и их потребление в реальном выражении (C_t). На оси ординат – то же для неторгуемых товаров (Q_n, C_n). Прямая ОС будет отражать возможные варианты потребления, а QQ – границу производственных возможностей (PPF). При этом необходимо учесть, что уровень поглощения будет $A = C_t P_t + C_n P_n$ при постоянном соотношении C_t / C_n , где P_t, P_n – уровни цен на торгуемые и неторгуемые товары. Производство и потребление неторгуемых товаров равны, так как экспорт и импорт таких товаров отсутствует. А для торгуемых $Q_n = C_n$ такое различие возможно на величину торгового баланса.

$$TB = Q_t - C_t.$$

Но торговый баланс отражает и разницу экспорта (X_t), и импорта ($I M_t$). Следовательно, $TB = X_t - I M_t$,

$$X_t - I M_t = Q_t - C_t.$$

Рассмотрим ситуацию, соответствующую точке А, на графике. Для неторгуемых товаров $Q_n^B = C_n^A$, так как выполняется условие $Q_n = C_n$. Но в точке В объем производства торгуемых товаров будет равен Q_t^B , что превышает уровень поглощения в точке А, равный C_t^A . Таким образом, $Q_t^B > C_t^A$, и тогда $X_t - I M_t > 0$ (торговый баланс положительный).

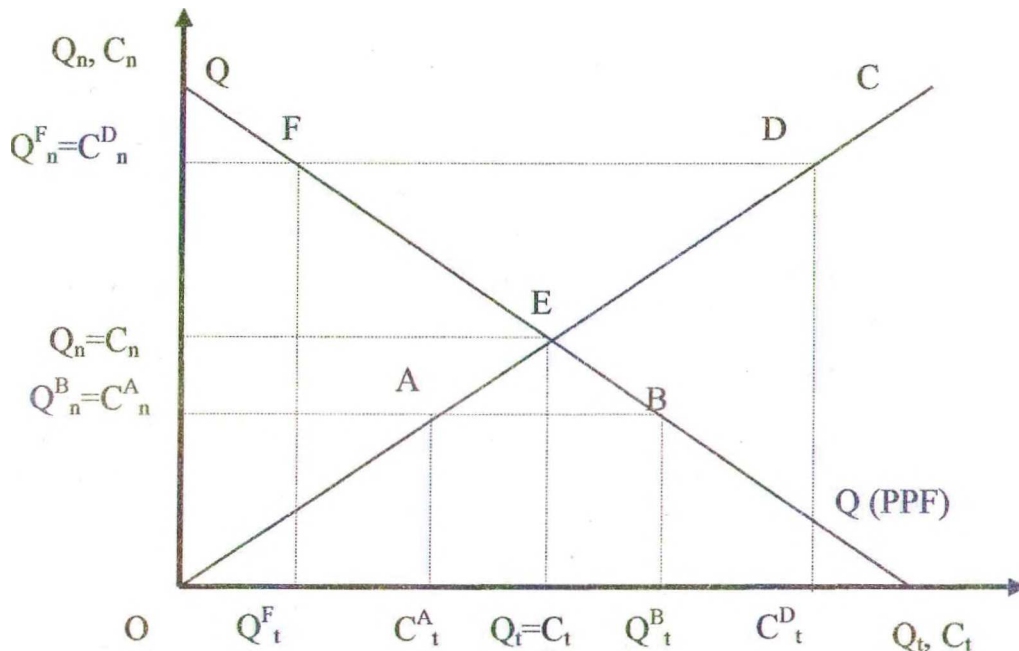


Рис.

При перемещении уровня потребления из точки А в точку D объем импорта резко возрастает до C_t^D , (соответственно производство падает до Q_t^F), а выпуск неторгуемых возрастает до Q_n^F . Следовательно, при росте совокупного спроса спрос на неторгуемые и торгуемые товары также растет. Но чем выше спрос на неторгуемые товары, тем выше должен быть и объем их производства для уравнивания внутреннего рынка. Однако это наращивание возможно только при переливе ресурсов по кривой производственных возможностей. Это приводит к росту отраслей неторгуемых товаров и к свертыванию отраслей торгуемых товаров, так как рост может быть удовлетворен только за счет роста внутреннего производства. Рост же потребления торгуемых товаров может быть удовлетворен за счет импорта, хотя приводит к отрицательному торговому балансу. В 1998 году в Республике Беларусь сложился отрицательный торговый баланс в 1,4 млрд. USD. В силу необходимости покрытия долга должен быть сокращен импорт и увеличен экспорт за счет роста производства торгуемых товаров. Это приведет к сокращению производства неторгуемых товаров внутри страны. Мировой опыт последних десятилетий показывает, что в описанной ситуации в первую очередь сокращалось строительство и

выпуск стройматериалов для внутреннего потребления, происходил отток рабочей силы. Модель TNT отражает закономерность, по которой сравнительно благополучная на общем фоне белорусской экономики стройиндустрия оказалась на грани кризиса.

Объемы жилищного строительства в Беларуси постоянно растут. В 1997 году было введено в эксплуатацию 3,3 млн. м² нового жилья – в два раза больше, чем в 1995 году. В 1998 году построено порядка 3,7 млн. м², а на 1999 год запланировано 4,4 млн. м². Однако строительный бум, происходящий вопреки экономической логике, обусловлен двумя факторами, с учетом которых все становится на свои места. Во-первых, на начало 1995 года в Беларуси имелось в общей сложности более 12 млн. кв. м незавершенных жилых домов со времен Союза, треть которых находилась в высокой степени готовности – 70-80%. Неудивительно, что капиталовложения в жилищное строительство поначалу оказались высокоэффективны: приходилось не строить заново, а только завершать сделанное раньше. К 1998 году запас «недостроя», позволявшего получать большое количество новых квартир при сравнительно небольшом финансировании, практически исчерпан. Во-вторых, основным источником финансирования жилищного строительства в РБ был госбюджет, за счет которого оплачивается 69 % стоимости жилья (через прямое бюджетное финансирование – 8% и через льготные кредиты и субсидии – 61%). Причем динамика пропорций между субсидиями и средствами граждан, вложенными в жилищное строительство, отражала возрастающую роль государства (в 1996 году на каждый бюджетный рубль приходилось 2,01 рубля граждан, в 1997 году – 0,98 рубля, в 1998 году – 0,76 рубля). В условиях высокой инфляции правительство не может дотировать строительную отрасль в прежних объемах за счет печатного станка. Более того, стала проводиться «кризисная» политика государства, направленная на максимальную экономию бюджетных средств – снижение строительных затрат любой ценой. Государство запретило при строительстве объектов с участием государственных средств (а это порядка 90% заказов, учитывая ЖСК и КИЗы) применять импортные стройматериалы, а ценообразование осуществлять исключительно по методическим рекомендациям Республиканского научно-технического центра по ценообразованию в строительстве. В результате стоимость стройматериалов и расценок на работы оказывается заниженной. Как следствие – каждое четвертое предприятие оказалось в убытке. По итогам года средняя рентабельность по отрасли составляет 7,1% против 10% в

1997 году. Отток рабочей силы составил более чем 20% первоклассных специалистов. Возникла ситуация, когда промышленность строительных материалов увеличила в 1998 году на 15% выпуск товарной продукции практически по всем важнейшим видам (цемента – на 10%, стеновых материалов – на 15,4 %, керамической плитки для пола – на 44,6%, труб асбестоцементных – на 12% и т.д.), а половина предприятий отрасли оказались банкротами. Убыточная работа Полоцкого, Горынского и Климовичского комбинатов строительных материалов, АО «Силикат» (г. Бобруйск), Мозырского завода СЖБ-12 и некоторых других предприятий привела к их неплатежеспособности и хронической задолженности по кредитам, перед бюджетом и внебюджетными фондами. На некоторых предприятиях и в организациях неплатежи в бюджет стали систематическими. Так, задолженность государственного предприятия «Гранит» составила 17 млрд. BLR, завода «Строммашина» – 42,4 млрд. BLR, Обольского керамического завода – 17 млрд. BLR, гомельского завода «Стромавтолиния» – 2,7 млрд. BLR. В числе проблемных оказался и Белорусский цементный завод, который выполнил годовое задание на 60%, несмотря на некоторую помощь, которая была оказана предприятию со стороны правительства. Не произошло улучшения в работе ОАО «Красносельскцемент», которое по-прежнему остается неплатежеспособным. Так, задолженность по энергоносителям к 1 января этого года достигла R 774,9 млрд. BLR, что составляет около 40% задолженности предприятий министерства в целом.

Не сумело достичь положительных результатов ОАО «Гомельстекло». Среди причин на первом месте стоит нехватка валюты, необходимая для закупки кальцинированной соды, а также для расчета за валютный кредит, задолженность по которому составляет более 2,5 млн. USD. Но попытки освободить это АО от обязательной продажи 40% валютной выручки Национальному банку оказались безуспешными. Мало того, «Гомельстекло» вынудили снизить экспортные поставки своей продукции для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

В сложившейся ситуации одним из приоритетных направлений строительной отрасли является экспорт, который даст возможность остаться на плаву предприятиям и залатать прорехи внешнеторгового баланса.

Естественно, это приведет к сокращению внутреннего поглощения, но, исходя из модели TNT, данный процесс необходим и неизбе-

жен. Тем более что белорусские стройматериалы конкурентоспособны. Структура экспорта стройматериалов, приносящих основную долю валюты в 1998 году, была такова: в наибольших объемах за рубеж продавались строительные металлоконструкции (23% от общего объема экспорта) и керамическая плитка (12%). Кроме того, спросом у зарубежных покупателей пользовались белорусские стеновые материалы, полированное листовое стекло (6%), конструкции и детали сборного железобетона (5%), посуда и линолеум (4%). Общая сумма импорта сырья, оборудования, материалов и запчастей составила 2238,8 млрд. BLR (60,2 млн. USD).

Выполнение за первое полугодие 1999 года составило: по полированному листовому стеклу – 161%, мягким кровельным материалам – 99%, керамической плитке – 76%, шиферу – 74%, сортовой посуде и фарфоровым изделиям – 42%. Снижение объемов экспорта и невыполнение прогнозных показателей по ряду позиций эксперты Минстройархитектуры объясняют увеличением спроса на внутреннем рынке, вызванным необходимостью ликвидации последствий стихийных бедствий и увеличением объема жилищного строительства, а также кризисом в России (90%-е падение российского спроса осенью 1998 года и в первой половине 1999 года).

Таким образом, модель TNT дает возможность спрогнозировать структурные изменения в экономике. Строительный комплекс, относящийся к группе отраслей, производящих неторгуемые товары и услуги, должен сокращаться для ликвидации кризиса платежного баланса. В свою очередь, промышленность строительных материалов должна сократить производство или перевести свои товары из сектора неторгуемых в сектор торгуемых, т.е. нарастить экспорт. Дальнейшее развитие строительного комплекса за счет государственных дотаций, вопреки экономическим законам, будет способствовать углублению кризиса промышленности стройматериалов.