

VODKA & Art

No. 2, mars - avril 2002

4,50 EUR



ISSN 1378-0220

ВНИМАНИЕ, САБОТАЖ!

Что - ж, 2001 год привнес немало нового в нашу сказку о том, где же все-таки можно взять валюту. Вот мы и подумали, не лучше ли отступить от иносказательного стиля сказки и познакомить читателя с фактами.

Ситуация, сложившаяся на рынке Белоруссии, в каком-то смысле уникальная. До недавнего времени, цены на выпускаемую государственными предприятиями продукцию, были значительно ниже, чем на аналогичные товары в России или в Украине. Дело в том, что белорусское законодательство не позволяло предприятиям бесконтрольно увеличивать отпускные цены, чтобы не способствовать ускорению инфляции в республике. Вот и вышло, что потребительские товары в Белоруссии оказались дешевле, чем в соседних странах. В то же время, исполняя многочисленные постановления своего правительства, директора предприятий должны были отчитываться перед своими министерствами о росте экспорта за рубеж. Но, как говорится, рубеж - рубежу рознь. Одно дело экспортировать во Францию или Бельгию и совсем другое – в зарубежье ближнее, где все еще говорят по-русски и не предъявляют столь высоких требований к качеству упаковки и прочим товарным характеристикам. Так появились

в белорусских министерствах громкие отчеты о миллионах тонн, штук и литров всякого товара, экспортированного в Россию, Украину, Литву или Казахстан (за “нал - безнал”, и по минимальным ценам). Ну, что-ж, - скажет читатель: Пусть пока экспортируют в Россию, а потом научатся торговать, и будут экспортировать в Бельгию.

Вот-вот. Мы тоже так сначала думали, но выяснилось вот что. Ровно год назад нашлась в Брюсселе компания, которая предложила белорусским предприятиям невероятное. В двадцати километрах от Брюсселя компания арендовала магазин площадью 1.000 кв.м. и предложила белорусским предприятиям поставлять любые товары, от трикотажа и продуктов питания, до мебели и мелкой техники. И что же?

Посольство Республики Беларусь с большой благодарностью откликнулось на предложение бельгийской компании, и разослало во все министерства и предприятия Белоруссии соответствующую информацию, но никто из Белоруссии не ответил на это предложение.

Это было больше чем странно. Но бельгийцы не отчаивались и сами отправились в январе 2001 года на выставку в Кельн, куда приехала большая делегация белорусских производителей мебели. Как говорится: «Если гора не идет к Магомету, то Магомет идет к горе». Выставка была большая и интересная.

Делегацию белорусских мебельщиков возглавлял «большой начальник» из “Беллесбумпрома”. Несмотря на то, что с ним заранее была назначена встреча, большой начальник так и не нашел времени выйти на стенд из своего служебного помещения, в котором бойко шла беседа с кем-то под германское пиво...

«Не все так плохо», - сказали себе гости из Бельгии, - «Мы ведь познакомились с прекрасными людьми из «Гомельдрева». Они на днях приедут в Брюссель, посмотрят наш магазин и поймут, что у них появилась уникальная возможность экспорта, создания своего торгового и демонстрационного зала. Это и возможность продавать, и изучать спрос. Другие предприятия могут об этом только мечтать». И действительно, через три дня

приехали в Брюссель гости из «Гомельдрева» во главе с директором по производству - товарищем Яновским А.В.

Посмотрели магазин. Долго восторгались, обсуждали не только планы и сроки поставок, но и новый дизайн магазина.

«А все-таки я не совсем понял: зачем вы пригласили на переговоры представителя посольства?» – неожиданно спросил товарищ Яновский, закусывая после очередной рюмочки, выпитой за успех сотрудничества...

«Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается» – русская народная мудрость. Уехала делегация. Прошла неделя, другая, третья. Ничего не изменилось.

Потом прошел еще месяц и в Брюссель пожаловал сам И.Н.Бобко – начальник управления внешнеэкономических связей все того-же «Беллесбумпрома». Товарища Бобко, а так же представителя посольства Белоруссии повезли посмотреть все тот же магазин.

И.Н.Бобко восторгался и даже сказал, что магазин нужно сделать специализированным мебельным, и представить в нем не только мебель «Гомельдрева», но и продукцию других предприятий концерна. «Для одного завода – это слишком жирно будет», - заявил он и пообещал срочно разобраться почему «Гомельдрев» до сих пор не приступил к экспорту в Бельгию.

Но, как только уехал очередной «товарищ», все снова затихло. Не помогли ни звонки, ни письма с напоминаниями, ни посредничество посольства.

В том же 2001 году, после длительной переписки, приехала в Брюссель госпожа Андреева Елена – глава Внешнеэкономического департамента концерна «Беллегпром». На специально организованной встрече, в присутствии представителя посольства Беларуси, владелец магазина предложил

«Беллегпром» представить свою продукцию. Узнав о том, что новый магазин не только готов покупать трикотаж, но и предоставить свои торговые площади, Елена не высказала никакого оптимизма.

Заметив недоумение присутствующих, она поведала о том, что у концерна имеется негативный опыт организации своего представительства в Германии. Кто-то вызвался представлять интересы концерна «Беллегпром» и не смог реализовать товара даже на 5.000 долларов. Так что об экспорте теперь нечего и думать. Ну а ехать за 20 км, чтобы посмотреть новый пустой магазин, у Елены не было времени – нужно ведь было успеть по заполненным магазинам пробежаться, а то зачем же она приезжала в Брюссель?

Не нужно быть специалистом, чтобы понять, что концерн, объединяющий около 200 предприятий легкой промышленности, должен осуществлять экспорт не на 5 тысяч долларов, а на миллионы...

Что-то здесь не так! - скажет читатель и будет прав.

А разгадка очень проста. Как вы уже знаете, товар из Белоруссии экспортируется, в основном, в ближние страны и по самым низким ценам. Большой популярностью так же пользуются Кипр и Мальта, имеющие офф-шорные зоны. В этих странах предприятия – производители создают небольшие экспортно-импортные компании, но не официально, а через подставных лиц, или через ответственных за экспорт или производство.

Сначала оформляют экспорт в упомянутые страны. Иногда товар там даже и не появляется, но определенный процент, обычно не ниже 15, оседает на счетах в странах – импортерах или перечисляется на частные счета в Латвии, Германии, Швейцарии. Потом уже товар уходит другим посредникам, цепочка которых может быть достаточно велика.

Не редки даже случаи, когда покупатели за товар не оплачивают вовсе. Фирмы куда-то исчезают или закрываются и отправленный за границу товар приходится списывать...

Этим же путем, но в обратном порядке, организуются закупки сырья или оборудования, но уже за валюту. Покупается, как правило, либо самое дорогое оборудование, произведенное в Швейцарии или Германии, либо подержанное, точную цену которого определить достаточно трудно. Те же проценты снова оседают на счетах. Таким образом получается, что производители продают дешево, а покупают дорого.

Что же выходит, государственные и частные предприятия Белоруссии воруют сами у себя? Так вот почему нет реального экспорта! Вот почему нет и иностранных инвестиций в промышленность Белоруссии! Зато есть выход – работать полуразоренным предприятиям на давальческом сырье. Куда уходит готовая продукция – это решает заказчик, а директора предприятий с гордостью заявляют: «У нас работников не сокращают – мы работаем на давальческом сырье и вся наша продукция уходит на экспорт». Да, уходит, а точнее ее у вас «уводят» и ярлыки пришивают совсем иные. И никто не узнает, что продукт изготовлен в Белоруссии. Можно только догадываться, что руководители этих предприятий остаются не в накладе. Но об этом – отдельный разговор.

Вывод напрашивается сам: то, чем занимаются в Белоруссии некоторые руководители предприятий и чиновники, называется хлесткими словами **«саботаж» и «коррупция»**. Так называемые «ответственные лица» сами сознательно подрывают экономику страны. Что за этим кроется?

Виноват - то во всем президент Лукашенко, - не раз слышали мы от чиновников. «У него пробуксовывают реформы», - говорят они.

ATTENTION, SABOTAGE!

Indiscutablement, l'année 2001 aura versé sa contribution au mythe éternel dont se réclament ici et là les chasseurs de devise forte et facile. Mais plutôt que de procéder par métaphore et se plonger dans la mythologie, nous croyons plus utile de présenter à notre lecteur quelques faits particulièrement éclairants sur le sujet.

La situation actuelle sur le marché biélorusse serait en ce sens unique en son genre. Tout dernièrement encore, les prix des productions de l'Etat étaient sensiblement inférieurs à ceux des marchandises analogues en provenance de Russie ou d'Ukraine. La loi biélorusse interdisait aux entreprises d'augmenter leurs prix de vente de façon incontrôlée, afin de combattre une inflation endémique encline à galoper. Ainsi les articles de grande consommation se sont trouvés être moins chers en Biélorussie que dans les pays voisins.

En même temps, les chefs d'entreprises, en remplissant des multiples circulaires gouvernementales, devaient présenter à leurs ministères respectifs des chiffres croissants d'exportation vers l'étranger. Seulement voilà, il y a étranger et étranger. C'est une chose d'exporter vers la France ou la Belgique et c'en est une autre de le faire vers ce que nous appelons « le proche étranger », où la population est restée russophone et se montre beaucoup moins exigeante envers la qualité du produit, sa présentation et quelques autres caractéristiques. Voilà comment on a pu voir s'accumuler sur le bureau des ministères biélorusses des rapports d'activité triomphants, avec des millions de tonnes d'unités ou de litres de toute sorte de marchandises exportées en Russie, en Ukraine, en Lituanie et au Kazakhstan. (En règlement compensatoire et aux tarifs minimaux.)

Et alors ? dira le lecteur. Qu'ils commencent donc par exporter vers la Russie, ce sera une excellente école de commerce, libre à eux de tenter ensuite l'aventure du côté, par exemple, de la Belgique.

Eh bien, oui, c'était aussi notre raisonnement au début. Mais la réalité s'est avérée quelque peu différente. Voici exactement un an qu'il s'est trouvé à Bruxelles une compagnie pour prendre l'initiative de proposer aux industriels biélorusses un projet à peine croyable. La compagnie prend en location à 20 km de Bruxelles une surface commerciale de 1000 m² et offre aux entreprises

biélorusses qui le désirent, d'acheminer et mettre en vente ici toutes les marchandises qu'elles voudront, depuis les textiles et les denrées alimentaires jusqu'à l'ameublement et le petit appareillage. Que croyez-vous qu'il arriva ?

L'ambassade de la République Biéloruss montra le plus vif intérêt pour cette généreuse initiative, remercia la compagnie belge et expédia à tous les ministères et entreprises de son pays une information complète sur ce projet. Et n'en reçut pas la moindre réponse... Voilà qui devenait étrange.

Ne perdant pas espoir, les Belges, c'était en janvier 2001, décident alors de se déplacer à l'Exposition de Cologne, où on annonce la venue d'une importante délégation de fabricants de meuble biélorusses. Si la montagne ne vient pas à nous, allons à la montagne, se dirent-ils. Ce fut une exposition d'envergure et d'intérêt. La délégation des industriels de l'ameublement biélorusses était emmenée par un grand manitou du Biellessboumprom. Rendez-vous fut pris, mais cet important personnage ne trouva pas le temps de se rendre à son stand, car fort occupé à s'entretenir avec un quidam en vidant force bocks de bière bavaroise...

N'en faisons pas un drame, se dirent les émissaires de Belgique, de toute façon nous avons noué le contact avec les excellents collaborateurs de la Société Gomeldrév, ils seront prochainement à Bruxelles, nous leur montrer notre magasin et ils verront qu'ils possèdent là une opportunité exceptionnelle pour leurs exportations, avec la possibilité d'y avoir une salle de vente et de présentation. Tout ce qu'il faut pour vendre et étudier le marché. De quoi faire bien des jaloux.

Et en effet, trois jours plus tard les hôtes de Gomeldrév étaient à Bruxelles, y compris leur chef de production camarade Ianovski. Visite très complète du magasin, les Biélorusses ne cachent pas leur enthousiasme, on discute déjà des plans et des délais des livraisons prochaines, et même de la rénovation du design des lieux.

— A vrai dire, je ne vois pas très bien pourquoi avoir invité ici un représentant de l'Ambassade ? note incidemment ledit Ianovski, entre un canapé saumon gris et un petit verre avalé au succès de l'affaire.

Le conte est vite dit, l'affaire longue à trisser, déclare le dicton russe. La délégation retourne au pays. Une semaine s'écoule, puis une autre, puis une troisième, rien à l'horizon. Mais un mois plus tard, c'est au tour du directeur aux relations extérieures de la Biellessboumprom I. Bobko lui-même d'honorer de sa présence la belle ville de Bruxelles. Il est emmené dare-dare, toujours accompagné de l'obligeant attaché d'Ambassade, faire connaissance du fameux magasin. Cet homme s'extasie de même et va jusqu'à déclarer



V.Akoulov, "Portrait du Président Loukachenko ", 1999, 50cm x 35cm, gouach, technique mixte.
В.Акулов, "Портрет президента Лукашенко", 1999 г., 50см x 35см, гуашь, см. техника.

qu'il importe de faire de ceci une surface spécialisée en ameublement où seront présentés, à côté des produits Gomeldrév, ceux des autres entreprises du Groupement. — Le morceau est trop gras pour une seule usine, note avec élégance le camarade Bobko qui promet sur sa lancée de tirer au clair, et dans les plus brefs délais, les motifs pour lesquels cette Société est jusqu'à ce jour en panne d'exportation vers la Belgique. Mais dès que l'important personnage a tiré son chapeau, le silence retombe. Appels téléphoniques, lettres de rappel, interventions de l'Ambassade, rien n'y fait.

Encore que, non, car voici qu'en cette même année 2001, à l'issue d'un long échange de correspondance, débarque à Bruxelles madame Eléna Andréieva, chef du secteur extérieur du Groupement textile BielLegProm. Un rendez-vous officiel est promptement organisé, le propriétaire de la grande surface, toujours en présence de l'attaché d'Ambassade, offre à la dame que le Groupement BielLegProm y vienne présenter tout l'éventail de ses productions. Bien que constatant avec quelque surprise qu'on est prêt en Belgique, non seulement à lui acheter sa production bonnetière, mais encore à lui céder en outre l'usage de cette vaste aire commerciale, Eléna, curieusement, fait preuve d'un engouement plus que modéré. BielLegProm, explique-t-elle, s'est déjà brûlé les doigts en Allemagne avec un projet similaire. La firme qui s'était offerte à représenter les intérêts du Groupement avait péniblement réalisé un chiffre d'affaire n'atteignant pas les 5000 dollars. Après un tel flop, il n'était plus question de songer à exporter. Quant à faire 20 km pour visiter la grande surface toujours aussi déserte, madame Andréieva n'en avait pas le temps, il lui en fallait beaucoup trop pour faire le tour des magasins, bien remplis ceux-ci, de la capitale belge. Sinon, pourquoi voyager ?

Nul besoin d'être grand spécialiste pour saisir qu'un ensemble regroupant environ 200 entreprises de l'industrie légère, doit normalement exporter non pas pour 5000, mais pour des millions de dollars. Autrement dit, il y a là quelque chose qui cloche, observera le lecteur et il aura raison.

Car le mot de l'énigme est tout simple. Comme nous l'avons dit, les exportations biélorusses vont pour l'essentiel dans les pays limitrophes, où elles sont écoulées aux prix les plus bas. Il y a encore Chypre et Malte, particulièrement prisées des exportateurs en raison de leur statut de zone offshore. Ici les entreprises de production créent de petites sociétés d'export-import non déclarées, par l'entremise d'intermédiaires fictifs ou de hauts responsables véreux du secteur des exportations ou des productions.

La combine débute par la régularisation des exportations vers les pays en question. Souvent la marchandise n'y arrive même pas, mais un certain pourcentage, rarement inférieur à 15 %, est déposé sur les comptes des pays importateurs, ou virés sur des comptes privés en Lettonie, en Allemagne, en Suisse. Ceci fait, la marchandise est livrée à d'autres intermédiaires selon une chaîne qui peut être assez longue. Et il n'est pas rare que le client ne vous paye tout simplement pas. La société s'est évanouie dans la nature, elle a mis la clé sous le paillason, bref, il faut inscrire le produit expédié à l'étranger au chapitre des pertes et profits...

En usant de la même filière mais en sens inverse, des gens avisés organisent des achats de matières premières ou d'équipements, en devises cette fois. Ce sont généralement des équipements de haut de gamme fabriqués en Suisse ou en Allemagne, ou au contraire, d'occasion et dont le prix de ce fait est difficile à fixer avec exactitude. Et les mêmes royalties se déposent de nouveau sur les comptes de quelques-uns. Au terme de l'opération, le producteur a vendu bon marché et acheté cher.

Est-ce à dire qu'entreprises d'Etat et particuliers jouent en Biélorussie à se voler les uns les autres ? Et c'est donc pour cette raison que l'exportation véritable est inexistante dans ce pays ? Et qu'il n'y a pas davantage d'investissements étrangers dans les industries biélorusses ? Mais qu'on ne s'inquiète pas, la solution est trouvée : les entreprises à demi ruinées tournent grâce à des matières premières fournies en tolling. La direction que prend ensuite le produit ne relevant que de la seule décision du commanditaire, le chef de l'entreprise peut déclarer avec fierté que chez lui, le personnel n'est pas licencié, chez lui on travaille selon le système du tolling et toute la production va à l'export ! Certes, elle s'en va, plus exactement elle nous est subtilisée en douceur, recevant en chemin des étiquettes plutôt inattendues ! Bien malin qui devinera qu'il s'agit d'articles made in Biéloruss. On peut imaginer que les chefs de ces entreprises-là n'ont pas à se plaindre de leurs fins de mois. Mais c'est là un tout autre aspect de la question.

La conclusion vient d'elle-même : les manipulations auxquelles se livrent en Biélorussie certains directeurs d'entreprises et fonctionnaires ministériels ont un nom. Cela s'appelle SABOTAGE et CORRUPTION. Ceux qu'on désigne du terme de « responsables » sont les mêmes qui sapent systématiquement l'économie de leur pays. Où cela va-t-il nous mener ?

Mais toute la faute revient au Président Loukachenko, nous apprend-on, car c'est ce que les fonctionnaires répètent à l'envi. Sa réforme fait du sur-place, affirment-ils, faussement contrits.



V. Akoulov, "Petit déjeuner", 1999, 60cm x 90cm, huile sur toile.
B. Акулов, "Завтрак", 1999 г., 60см x 90см, холст, масло.