

Республиканское общественное объединение
«Общество любителей знаний (филомагов)»

Народный Университет

Е.Ю. Ракова

**БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИКА:
ТИШЕ ЕДЕШЬ, ДАЛЬШЕ БУДЕШЬ.
ОТ ТОГО МЕСТА, К КОТОРОМУ ЕДЕШЬ**

*Метадычныя матэрыялы
для ўдзельнікаў РГА «ТАВ(Ф)»,
выкладчыкаў, слухачоў і выпускнікоў
Народнага Універсітэта*

**Мінск
2003**

Змест

Таварыства аматараў ведаў (філаматаў) выказвае падзяку Праграме малых праектаў Амбасады Каралеўства Нідэрланды за дапамогу ў выданні матэрыялаў для сяброў Таварыства і выпускнікоў Народнага ўніверсітэта.

ВВЕДЕНИЕ. Опыт рыночных реформ в странах ЦВЕ: уроки для Беларуси	5
Тема 1. ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ	8
<i>Введение</i>	8
<i>Командно-административная экономика</i>	10
<i>Рыночная экономика</i>	20
<i>Вместо заключения</i>	22
Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ	24
<i>Скажи мне, насколько свободна твоя страна, и я скажу, насколько она богата</i>	24
<i>Беларусь в зеркале индексов</i>	29
Тема 3. СТРАТЕГИИ ПОСТРОЕНИЯ РЫНКА И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. БЕЛАРУСЬ: БЛУЖДЕНИЯ В ПОИСКАХ «ТРЕТЬЕГО ПУТИ»	31
<i>Люди реагируют на стимулы</i>	31
<i>Градуализм versus шоковой терапии</i>	34
<i>Белорусское чудо</i>	40
<i>Беларусь: издержки упущенных возможностей</i>	49
<i>Новая экономическая политика: рекомендации для полиси-мейкеров</i>	53
Тема 4. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА	57
<i>Макроэкономическая стабилизация в трансформационных экономиках</i>	57
<i>Макроэкономическая «стабилизация» в Беларуси</i>	63
Тема 5. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	66
<i>Общие положения проведения бюджетно-налоговой политики</i>	66
<i>Фискальная политика Беларуси: необходимость перемен</i>	69

Тема 6. ФОРМИРОВАНИЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА. РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ, ПРИВАТИЗАЦИЯ, РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ	75
<i>Роль малых и средних предприятий (МСП) и проблемы их развития в Беларуси</i>	<i>75</i>
<i>Разгосударствление и приватизация в Беларуси</i>	<i>90</i>
<i>Влияние приватизации на деятельность приватизированных и государственных предприятий</i>	<i>97</i>
Тема 7. БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ	107
<i>Торговые ограничения. Выгодность международной торговли</i>	<i>107</i>
<i>Анализ внешней торговли Беларуси.</i>	
<i>Экспорт как главный приоритет</i>	<i>108</i>
<i>Беларусь - Россия</i>	<i>112</i>
Тема 8. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СТОДОЛЛАРОВОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ	115
<i>Денежные доходы: живем на зарплату</i>	<i>115</i>
<i>Блеск и нищета по-белорусски</i>	<i>118</i>
<i>Социальная ориентированность расходов</i>	<i>120</i>
<i>Рост тарифов. Продолжение следует</i>	<i>121</i>
<i>Сбережения... в собственной банке</i>	<i>123</i>

Введение

ОПЫТ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В СТРАНАХ ЦВЕ: УРОКИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Прошедшее десятилетие позволяет более детально изучить опыт рыночной трансформации наших ближайших соседей – стран Центральной и Восточной Европы, Балтии, СНГ, имеющих зачастую аналогичные, доставшиеся в наследство от СССР стартовые условия – отсутствие естественной структуры производства, искаженные цены, абсолютное доминирование государственной собственности, гипертрофированную систему мотивов и стимулов. Начав практически одновременно в начале 1990-х годов экономические и политические реформы, сегодня все страны значительно отличаются уровнем экономического развития, привлекательностью инвестиций, ростом жизненного уровня населения.

Беларусь, которая еще и не начинала рыночных реформ, имеет уникальную возможность использовать лучшие уроки своих соседей и избежать их ошибок.

Среди **основных положительных преобразований**, позволивших европейским странам бывшего советского блока быстро преодолеть негативы переходного периода и интегрироваться в систему мирового разделения труда, можно выделить следующие:

- **Отделение политической и экономической власти, децентрализация и прозрачность принятия управленческих решений.**

Реформы были тем более необратимыми и успешными, чем меньше государство определяло основные параметры экономической политики. Экономический успех демонстрируют те страны, где политическая власть находится в руках профессионалов-рыночников, имеющих общенациональную поддержку и одобрение; где политическая система открыта к изменениям посредством демократических выборов.

□ **Независимость Национального банка от исполнительной власти в проведении монетарной и валютной политики.**

НБ отвечает за стабильность национальной валюты и инфляцию, Министерство финансов – за законодательно определенный дефицит госбюджета вне зависимости от потребностей в кредитовании национальных «флагманов» или административно выделенных «точек роста».

□ **Быстрое достижение макроэкономической стабилизации за счет принятия и строгого осуществления комплексной антикризисной программы.**

Хотя национальные особенности имели место почти в каждой стране, стабилизационная программа большинства успешных в реформировании стран имела схожий характер: широкомасштабная внутренняя и внешняя либерализация, отмена дотаций и субсидий, финансовая стабилизация, внутренняя конвертируемость валюты, проведение институциональных преобразований с целью создания рыночной инфраструктуры, углубление разделения труда на основании приоритета частной собственности. Чем более либеральными и последовательными были реформы, тем они были успешнее.

□ **Реальное выравнивание условий хозяйствования для предприятий всех форм собственности, независимо от источника капитала.**

Скрытые субсидии государственным или отечественным предприятиям – отсрочка платежей, государственная гарантия банковских кредитов, льготное кредитование, списание долгов, приоритетное выделение лицензий, квот, различные режимы обменного курса, льготное налогообложение – эти и другие подобные меры ведут не к качественному реформированию предприятий, а лишь к накоплению задолженности и обострению проблемы неплатежей. Сегодня успех демонстрирует политика наибольшей прозрачности и равенства условий хозяйствования. Чем больше и последовательнее правительство отказывается от различных форм искусственного выделения госсектора из рынка или установления приоритетов национальных производителей (потенциально неэффективных) над иностранными, тем быстрее и эффективнее «выздоровление» национальной экономики, тем больше выигрывают потребители в виде низких цен, высокого качества и широкого ассортимента.

□ **Решительные и последовательные институциональные и структурные реформы, направленные на создание рыночных институтов (института частной собственности, благоприятного законодательного и налогового климата для привлечения иностранных инвестиций и пр.), верховенство закона, не имеющего обратной силы.**

Быстрое проведение «малой» приватизации на денежной основе, уменьшение размера и возможностей «чековой» приватизации как наименее эффективной с экономической точки зрения и спорной с точки зрения достижения социальной справедливости, возможность приобретать контрольный пакет акций, равные условия для внутренних и внешних инвесторов, ясные и стабильные «правила игры», недискриминационная налоговая система – факторы быстрого роста частного сектора с рыночной мотивацией.

Многие страны, выбрав первоначально быстрые и решительные реформы, затем, под влиянием политических факторов, затормозили процесс реформирования, значительно увеличив экономические и социальные издержки трансформации.

Сегодня основными рисками для Беларуси являются не «шоковые» и либеральные реформы, а, напротив, **риски нереструктурирования** экономики, которая задыхается от высоких налогов, постоянной инфляции и девальвации, неравных условий хозяйствования, отсутствия структурных и институциональных реформ. Нереструктурированная промышленность производит неконкурентоспособную продукцию, сельское хозяйство хронически убыточно, банковская система слаба, сальдо внешней торговли устойчиво отрицательное, реальные доходы населения низки и растут только перед выборами.

Откладывание реформ и попытки защитить людей от рынка все более увеличивают издержки упущенных возможностей и снижают уровень жизни белорусского народа по сравнению со многими странами-соседями.

Тема 1

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Введение

Любой экономической системе присущи две фундаментальные характеристики, не нуждающиеся в доказательстве: ограниченные материальные ресурсы и неограниченные потребности человека. Сложно сравнивать уровень потребления современного белоруса с тем, который он имел сто или двести лет назад. Американцы живут лучше, чем белорусы, однако и они недовольны и хотят еще больше более качественных дешевых и новых товаров и услуг. Отрицать желание человека иметь лучший уровень потребления – значит отрицать природу человека. Все попытки за более чем тысячелетнюю историю человечества улучшить природу человека, заменить его естественную «эгоистичную» мотивацию работать больше и лучше для повышения собственного благосостояния и благосостояния его семьи неизменно терпели фиаско.

Ресурсы общества ограничены, значит, в каждый данный момент времени общество неизменно должно отвечать на следующие три фундаментальных вопроса – что производить, как производить и для кого производить. В целом все социально-экономические системы, исходя из критерия ответа на эти вопросы, разделяют на традиционное общество, плановую (командно-административную) экономику и рыночную экономику. В традиционном обществе система принятия решений основана на веками складывающихся традициях и авторитете (вождя, шамана и пр.), в плановой экономике все определяет государство, в рыночной экономике – отдельные экономические субъекты. Какая система более эффективна? Более гуманна? XX век с его невиданным по масштабам и географии социалистическим экспериментом дал неплохие ответы на эти и многие другие вопросы.

В 1960 году Н.С. Хрущев заявил, что в течение последующих двадцати лет Советский Союз догонит и перегонит США по уровню материального

благосостояния. Прошло двадцать лет после этой публичной декларации, и мы стали свидетелями начала агонии и распада советской экономической системы. За все прошедшие годы система экономического планирования оказалась неспособной дать людям то, что было обещано ее лидерами. Признание этого факта и привело к необходимости замены этой системы.

Сегодня любой вид рыночной экономики является «смешанным», потому что в современном обществе важную роль играет государство, выражающее интересы всех членов общества. Хотя в рыночной экономике предприниматели имеют большую свободу действий, чем при плановой системе, государство, тем не менее, обязано создавать соответствующую институциональную структуру. Она предусматривает наличие определенного законодательства, гарантирующего, в частности, свободу предпринимательской деятельности. Государство должно также обеспечить законность и порядок, необходимую систему социальной защиты и обеспечения. Выполнять политические решения в этих областях призваны чиновники в государственном секторе. Таким образом, эффективность функционирования экономики в значительной мере зависит от добросовестной работы бюрократического аппарата.

Однако нам известны как сбои в системе рыночных отношений, так и неудачи отдельных правительств. Поэтому важно следить за тем, чтобы на смену нарушениям рыночного механизма, которые смягчает или исправляет правительство, не пришли такие же или более серьезные нарушения вследствие ошибок правительства. В экономике, как и в медицине, больному от лекарства не должно быть хуже, чем от самой болезни.

Еще недавно в Западной Европе и даже в США была распространена точка зрения политического характера, что правительство должно играть важную роль в сфере промышленности и различного вида социальных услуг, в которых деятельность частных компаний считалась неосуществимой или нежелательной. К таким услугам, например, относили образование, здравоохранение, страхование, транспорт, связь, радио и т.п. Этого мнения придерживались даже те, кто не одобрял национализацию промышленности.

С течением времени эта точка зрения постепенно меняется. И это неудивительно, в рыночном механизме случаются сбои, это верно, но то же бывает и с плановыми органами и правительствами. Теперь многие склонны

считать, что в тех областях, где широкомасштабное вмешательство правительства действует с переменным успехом, на первый план должны выходить частные предприятия и частная собственность. Результатом такого изменения в общественном мнении явилась волна приватизации государственных предприятий в Западной Европе и других странах. Сегодня, глядя на процессы, происходящие в Швеции, Германии, Франции, США, можно с уверенностью сказать, что XXI будет веком возвращения к идеалам свободного рынка и либерализма.

Командно-административная экономика

*Капитализму присущ порок
неравного распределения благ,
социализму присуща добродетель
равного распределения нищеты.*

Уинстон Черчилль

Движущей силой всего процесса производства, который порождает рыночные цены на факторы производства, является неустанное стремление предпринимателей к максимизации прибыли за счет удовлетворения желаний потребителя. Без стремления предпринимателей (в том числе и держателей акций) к прибыли, землевладельцев – к ренте, капиталистов – к проценту и работников – к зарплате любая социально-экономическая система обречена на провал. **Только перспектива получить прибыль направляет производство в те каналы, по которым потребительский спрос удовлетворяется наилучшим образом и с наименьшими затратами.** Если исчезает надежда на прибыль или ее получение становится невозможным из-за государственного вмешательства в производственный или распределительный процессы, механизм теряет главную пружину, ибо только эта надежда приводит его в движение и поддерживает его работу.

Командно-административная (плановая) экономика – это социально-экономическая система, основанная на государственной собственности на средства производства. При этой системе государство как монопольный экономический субъект **решает, что производить, как производить и для кого производить.** Таким образом, правительство определяет направления потоков финансовых, материальных и трудовых ресурсов, объемы

производства товаров и услуг, потребления, сбережения и инвестирования.

Данная модель характеризуется отсутствием возможности полноценного экономического расчета (в условиях отсутствия рыночных цен невозможно определить прибыльность бизнеса) и монополией одной социальной группы или политической группировки на законодательную, исполнительную и судебную ветви власти. Принятие экономических решений происходит вне зависимости от потребительского выбора и закона спроса и предложения. Плановая экономика – это система централизованного принятия экономических решений.

Исходные данные экономической системы командно-административной экономики:

- отсутствие частной собственности на средства производства (декларируется, что вся собственность принадлежит народу, однако ее реальный собственник – высший аппарат коммунистической партии);
- централизованное планирование и распределение всех товаров и услуг (через систему Госплана);
- централизованное определение цен на конечную продукцию, исходя из социально-экономической целесообразности, отсюда периодический дефицит одних товаров и перепроизводство других;
- отсутствие экономической мотивации на предприятиях, вся прибыль которых изымается, стимулом к экономической деятельности является государственное принуждение;
- вся хозяйственная деятельность в стране направлена «на благо и во имя народа», однако реально в условиях тотального дефицита всеми благами системы пользуется лишь верхушка управленческого аппарата;
- конкуренция отсутствует во всех сферах деятельности при монополии государства на внешнюю и внутреннюю торговлю;
- принципы распределения капитала и принятия экономических решений: декларируемый – общественное благосостояние и социальная справедливость, реальный – сила и влияние на руководство партии различных «групп давления» по отраслевому и национальному признаку;

- отсутствие рынка труда, единственный работодатель – государство, внеэкономическое принуждение к труду (ст. в Уголовном кодексе за тунеядство);
- идеологический приоритет: верховенство общества над человеком;
- политическая система: монополия компартии на законодательную, исполнительную и судебную власти;
- основной экономический субъект: государство, которое обладает монополией на формирование спроса и предложения всех групп товаров и услуг.

Основой социалистической концепции экономики стало изменение цели и функций государства, которое выступало главным, определяющим экономическим субъектом. Государство было призвано регулировать все потоки капитала, принимать инвестиционные решения, регулировать спрос и предложение, проводить монетарную и фискальную политики, контролировать и наказывать. Потребитель отстранялся от управления экономикой. Цена не выполняла экономические функции: передавать информацию потребителям, производителям и инвесторам, определять наиболее выгодные направления производства и распределять прибыль.

Механизм «прибыль – убытки», мотором которого является потребитель, не действовал. Страна вынужденно отказалась от экономического способа решения проблем. Декларированная как самоцель общественная собственность и методично и последовательно способствовала уменьшению реальных доходов населения и объема богатства. Для повышения производительности труда и для побуждения человека к работе вместо мотива получения прибыли использовался мотив принуждения и доминирования коллективистских ценностей над индивидуальной свободой.

Немного из экономической истории СССР

В 1917 – 1919 гг. в результате войны, голода и разрухи происходила национализация промышленности в ее простейшей форме – конфискации без возмещения. Разруха проявлялась во всех сферах производства, в первую очередь в катастрофическом сокращении промышленности. В 1920 г. было получено в 8 раз меньше промышленной продукции, чем в 1913 г., производительность труда упала в 4 раза. Продразверстка ра-

зорила деревню. Военный коммунизм означал полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйствования.

Политика восстановления товарооборота между городом и деревней, т.е. восстановление товарно-денежных отношений объективно вызвали необходимость НЭПа, что означало отход от административных методов управления и переход к экономическим методам хозяйствования.

После восстановления хозяйства встала задача строительства социалистической экономики, которая состояла из двух процессов – индустриализации и коллективизации. Индустриализация в СССР означала достижение полной экономической независимости, т.е. развитие в условиях полной экономической изоляции. Для ее проведения и решения проблемы накоплений был выбран административный путь, который означал концентрацию всего хозяйства в руках государства и использование административных, внеэкономических методов мобилизации ресурсов для индустриализации. Промышленность в этом случае укреплялась за счет сельского хозяйства и легкой промышленности, но не за счет их развития, а путем административного изъятия средств из этих отраслей. Хозяйственные реформы 1929 – 1933 гг. покончили с остатками хозрасчета. Инвестиции производились не за счет собственных средств, а за счет средств госбюджета. В условиях государственного распределения ресурсов цена перестала выполнять свои функции.

В 1932 г. – в последнем году первой пятилетки – ни в одной из ведущих отраслей государственный план выполнен не был. Электроэнергии, нефти, стали, тканей было выпущено в два раза меньше, чем намечалось, автомобилей – в 4 раза меньше. Тем не менее, Сталин в 1933 г. объявил, что пятилетний план выполнен досрочно – за 4 года и 3 месяца. Аналогичная ситуация сложилась и во второй пятилетке. По экспертным оценкам, среднегодовые темпы роста производства во второй пятилетке составили 14%, а плановое задание было выполнено на 70%¹. Многие достижения обеспечивались ГУЛАГом. К концу второй пятилетки в лагерях находилось до 10–15 млн. заключенных, т.е. около 20–25% всех занятых в материальном производстве.

Цель коллективизации сводилась к тому, чтобы, объединив крестьян в

1 Конотопов М., Сметанин С. *История экономики*. М., 1999.

колхозы, получить за счет деревни средства для индустриализации. Однако расчет не оправдался, потому что коллективизация вызвала падение сельскохозяйственного производства. В целом производство сократилось на ¼. поголовье скота уменьшилось вдвое, и его уровень 1928 г. был восстановлен только в через 40 лет. Снизилась сборы зерна, и только в 1950-х годах производство зерновых превысило достигнутый при НЭПе уровень. В городах, однако, спад сельскохозяйственного производства был не так заметен, потому что резко повысилась его товарность – с 15% накануне коллективизации до 36% в конце второй пятилетки. Сократив производство и собственное потребление, деревня сдавала государству больше продукции, чем в период благополучного существования. Только в этом отношении цель коллективизации была достигнута.

По официальным данным, довоенный уровень промышленного производства был восстановлен в 1948 г., а в 1950 г. промышленность произвела продукции на 70% больше, чем в 1940 г. По расчетам некоторых ученых, довоенный уровень национального дохода был восстановлен только в 1950 г., при этом материальный уровень жизни людей в 1946 – 1950 гг. повысился, но лишь приблизился к уровню 1940 г., не достигнув его.

1950-е годы иногда называют «золотым веком» административной системы: национальный доход увеличивался в среднем на 9% за год. Производительность труда в промышленности за 1950-е годы выросла на 62%, а фондоотдача – на 17%. Однако попытки «исправить» или «улучшить» существовавший административный хозяйственный механизм оказались неудачными. Сельское хозяйство находилось в застое. Хотя личные подсобные участки занимали ничтожную часть земли, в 1950-е годы они дали 70–75% продукции животноводства. Административные методы управления приносили в сельском хозяйстве особенно много вреда, и попытки косметического улучшения, вроде повышения закупочных цен, не давали ощутимого эффекта. В 1950-х годах началось освоение целины – последний крупный шаг экстенсивного роста сельского хозяйства страны. За короткий срок в сельскохозяйственный оборот ввели около 40 млн. га земли, в основном в Казахстане. В первые годы целинные земли давали до 40% государственных заготовок зерна.

В 1960-е годы в качестве главенствующей выдвигается идея интенсификации производства, поскольку увеличить производство на душу населения можно лишь через рост производительности труда. Однако за годы

семилетки 1959 – 1965 гг. темпы роста производительности труда не увеличились, а понизились. Сократилась и фондоотдача. Административная система исключала конкуренцию, а без нее предприятия не были заинтересованы в техническом прогрессе, внедрение его достижений проводилось исключительно «сверху». Отставание СССР от передовых стран по техническому уровню промышленности увеличивалось.

В 1970 – 1980-е гг. это отставание продолжало нарастать. Реформы 1965 г. не принесли должного эффекта, поскольку по-прежнему только план определял производство и направления финансовых и сырьевых потоков.

Истощение природных ресурсов, отсутствие НТП, падение рождаемости способствовали тому, что административная система зашла в тупик. Без ее ликвидации дальнейшее развитие экономики социалистических стран стало невозможным. Сегодня можно со всей уверенностью заявлять, что социалистический эксперимент обернулся издержками упущенных возможностей для стран бывшего социалистического лагеря. Несмотря на индустриализацию и коллективизацию его непосредственными результатами стали снижение уровня жизни населения и рост бедности.

Простейшие сравнения темпов экономического развития (роста ВВП), исходя из паритета покупательной способности (ППС), – покупательной способности доллара в разных странах – показывают неэффективность командно-административной экономики. Россия, Украина, Беларусь, имеющие схожие с Германией природно-климатические, географические условия, к 1991 г. снизили объем ВВП на душу населения. Так, в 1950 г. ВВП России составлял 50% от уровня Германии. В 1991 г. он был равен уже 30% (табл. 1.1).

Аналогичное падение допустили все страны бывшего социалистического лагеря. Эстония, Латвия, Литва проиграли Финляндии, Молдова, Азербайджан, Грузия – Турции. Даже Польша, Чехословакия, Венгрия, имевшие более высокий уровень жизни по сравнению с СССР, к 1991 г. проигрывали в темпах экономического развития Западной Германии.

Не соответствуют действительности и мифы о якобы высоком уровне жизни советских людей. Табл. 1.2 и 1.3 убедительно демонстрируют слабость социалистической системы хозяйствования: количество и автомобилей, и телефонов в расчете на одного человека тут было значительно ниже.

Таблица 1.1

Сравнение ВВП на душу населения преимущественно капиталистических и преимущественно социалистических стран

	В USD по ППС в ценах 1993 г.		В % к уровню соответствующей страны		Изменение относитель ного уровня процентных пунктов
	Начало периода	Конец периода	Начало периода	Конец периода	
Зап. Германия в 1950 - 1991	4891	21583	В % к Зап. Германии		
Россия	2475	6337	50,6	29,4	-21,2
Украина	2226	4810	45,5	22,3	-23,2
Беларусь	1658	6197	33,9	28,7	-5,2
Финляндия в 1950 - 1991	4399	16464	В % к Финляндии		
Эстония	2696	5127	61,3	31,1	-30,2
Латвия	2636	5486	59,9	33,3	-26,6
Литва	2035	5480	46,3	33,3	-13,0
Греция в 1950 - 1991	2042	10833	В % к Греции		
Россия	2475	6337	121,2	58,5	-62,7
Украина	2226	4810	109	44,4	-64,6
Молдова	1994	3152	97,6	29,1	-68,5
Грузия	1844	3252	90,3	30	-60,3
Армения	1931	4084	94,6	37,7	-56,9
Турция в 1950 - 1991	1543	5031	В % к Турции		
Молдова	1994	3152	129,2	62,6	-66,6
Украина	2226	4810	144,3	95,6	-48,7
Грузия	1844	3252	119,5	64,6	-54,9
Азербайджан	2077	3753	134,6	74,6	-60,0

Зап. Германия в 1950 - 1989	4891	20010	В % к Зап. Германии		
ГДР	3567	10600	72,9	53	-20
Польша	2148	5402	43,9	27	-16,9
Чехия	4146	10683	93,8	58,6	-35,2
Словакия	2603	7701	58,9	42,3	-16,7
Венгрия	2913	7455	65,9	40,9	-25,8
Италия в 1950 - 1989	3746	17243	В % к Италии		
Словения	2836	12646	75,7	73,3	-2,4
Хорватия	1890	7974	50,4	46,2	-4,2
Албания	1212	3108	32,3	18	-14,3
Австрия в 1950 - 1989	4419	18226	В % к Австрии		
Чехия	4146	10683	93,8	58,6	-35,2
Словакия	2603	7701	58,9	42,3	-16,7
Венгрия	2913	7455	65,9	40,9	-25,8
Тайвань в 1950 - 1978	1185	5431			
Китай в % к Тайваню	276	671	23,3	12,3	-11
Таиланд в 1976 - 1988	2216	3945			
Вьетнам в % к Таиланду	705	1019	31,8	25,8	-6,0
Южная Корея в 1954 - 1996	1216	12802			
Северная Корея в % к Южной Корее	876	1864	72	14,6	-57,5
Доминиканская Республика в 1959 - 1996	1737	3859			
Куба в % к Домин. Респ.	3337	2361	192,1	61,2	-131

Источник: Илларионов А. *Институт экономического анализа*, г. Москва.

Таблица 1.2

Количество автомобилей в расчете на душу населения
в Европе в 1914 - 1983 гг.
(легковых автомобилей на 1000 жителей)

Страна	1914	1919	1929	1939	1949	1959	1969	1979	1983
Австрия	0,4	1	3	5	6	49	151	285	320
Бельгия			11	18	26	78	196	312	331
Великобритания	3	3	21	43	42	96	208	268	289
Венгрия		0,1	1	2	1	2	19	87	110
Германия	1	1	7	20					
ФРГ					7	69	207	369	401
ГДР					4	8	54	151	181
Греция			3	1	1	5	22	89	108
Дания	1	5	20	31	26	77	209	278	272
Ирландия			10	18	24	57	122	203	205
Испания					3	9	50	190	229
Италия	1	1	4	7	6	32	166	309	346
Нидерланды		(3)	8	11	11	39	178	292	330
Норвегия	0,4	1	7	19	18	55	181	292	335
Польша		(0,2)	1	1	2	3	45	60	87
Португалия			4	5	7	16	54	98	(137)
СССР			0,3	1		3	5	31	40
Финляндия		(1)	7	8	6	35	137	246	290
Франция	3	2	23	46	37	123	235	345	377
Чехословакия		(0,4)	1	6	10	12	49	130	162
Швейцария	1	2	14	19	27	86	208	340	392
Швеция		(6)	16	29	28	145	274	346	361
Югославия			1	1	0,4	2	28	102	119

Источник: Фишер В. *Европа: экономика, общество и государство, 1914 - 1980 гг.* М.: Владос, 1999, с. 219.

Примечание: Цифры в скобках взяты за год, отстающий более чем на два года от указанного в заголовке.

Таблица 1.3

Плотность телефонной сети в Европе в 1920 - 1980 гг.
(число телефонов на 1000 жителей)

Страна	1920	1929	1939	1949	1960	1970	1980
Австрия	19	22	42	56	93	193	401
Бельгия	8	32	51	76	119	211	369
Великобритания	22	41	67	102	149	251	477
Венгрия	6	12	19	13	48	80	118
Германия	29	50	53				
ФРГ				43	104	225	509
ГДР				33	75	123	189
Греция		2	7	10	23	120	289
Дания	80	98	117	154	224	342	641
Ирландия			15	25	52	104	187
Испания			12	21	54	135	315
Италия	3	10	15	24	68	174	337
Нидерланды	22	36	52	69	132	260	509
Норвегия	49	68	83	135	195	294	452
Польша	2	6	8	9	30	57	95
Португалия			10	16	40	84	138
Румыния	2	3	5		12	32	
СССР	1		5			45	89
Финляндия	7	34	50	78	137	257	498
Франция	12	26	39	56	91	172	459
Чехословакия	6	10	15	31		138	206
Швеция	36	68	110	184	298	482	727
Швейцария	65	83	134	215	339	557	796
Югославия	1	3	4	7	13	36	95

Источник: Фишер В. *Европа: экономика, общество и государство, 1914 - 1980 гг.* М.: Владос, 1999, с. 219.

Таким образом, административно-командная система, отказываясь от экономических методов управления, убедительно демонстрирует свою слабость и несостоятельность.

На наш взгляд, социалистическая система хозяйствования доказала свою абсолютную неэффективность. Подчинение всех вышестоящему центру делает выполнимыми не индивидуальные планы, направленные на максимизацию собственной выгоды, а только планы самого главного планировщика. Невозможность экономических расчетов в системе, где нет рыночных цен на факторы производства, поскольку они не продаются и не покупаются, делает бесперспективным анализ прошлых способов производства и планирование новых. В результате доминируют неэффективное использование ограниченных ресурсов, расточительные способы хозяйствования. Вследствие более низкой производительности труда широкие массы населения имеют гораздо более низкий уровень жизни, чем беднейшие слои в капиталистических странах.

О каких свободах и правах человека может идти речь в централизованно управляемой экономике? Если все типографии и газеты принадлежат государству, то иллюзорной становится свобода печати, если все залы принадлежат государству, то эфемерной становится свобода собраний.

Если размышлять в рамках социального эксперимента, то капитализм явно доказал свои преимущества. По крайней мере, нет примеров того, что он явно делал бы хуже. Достижения в области кино, балета, освоения космоса в равной мере присущи и капиталистической экономике. Все утверждения, что в Советском Союзе идеи социализма были извращены, являются обычной игрой слов или попыткой уйти от анализа существа вопроса. Поскольку неэффективна и аморальна сама система.

Рыночная экономика

Забота о получении прибыли - это именно то, что делает использование ресурсов более эффективным.

Фридрих А. Фон Хайек

Частный свободный рынок, работающий по принципу *laissez faire* (не мешайте, руки прочь), – это социально-экономическая система разделения труда, основанная на признании прав человека, включая право соб-

ственности. Ее основой является частная собственность на средства производства, обеспечивающая массовое оптимальное производство в условиях конкуренции и необходимую законодательную базу для экономической свободы всех субъектов хозяйствования.

Эта система является абсолютно децентрализованной, поскольку решения о том, что производить, как производить и для кого производить, принимаются отдельными предприятиями исходя из их субъективных предпочтений и собственной выгоды. Размещение ограниченных экономических ресурсов происходит исходя из конечного выбора потребителя в строгом соответствии с объективными законами рынка. Данная система характеризуется отделением политической и экономической власти, приоритетом частных сбережений и инвестиций, мобильностью и гибкостью рынков всех ресурсов. Данная модель является наиболее социально ориентированной, потому что способствует оптимальному размещению и использованию ограниченных финансовых, природных и людских ресурсов.

На взгляд автора, частный свободный рынок является оптимальным механизмом для достижения страной долговременных стратегических целей: последовательного повышения уровня жизни всех групп населения и обеспечения социальной защиты самых бедных на основе сохранения фундаментальных прав и свобод человека. Экономическая свобода – свобода производить, продавать, сберегать и инвестировать – является основой для долгосрочного экономического роста и роста показателей уровня и качества жизни.

Основой такой системы являются:

- частная собственность на средства производства;
- конкуренция на рынках товаров и услуг, труда, капитала;
- свободные цены на все формы капитала, отсутствие ограничений на процентные ставки, вознаграждения, ренту, прибыль;
- мотив производственно-коммерческой деятельности – получение прибыли;
- эластичный и свободный рынок труда и прогрессивные трудовые отношения между работодателями и наемными рабочими;
- отсутствие внутреннего протекционизма и открытая конкуренция отечественных производителей с иностранными. Такая политика яв-

ляется наиболее проэкспортной, так как способствует созданию на территории страны конкурентных на мировом рынке предприятий;

- минимальные бюджетные расходы на выполнение классических функций государства (защита прав частной собственности, внутренняя и внешняя безопасность граждан страны);
- отделение политической и экономической власти.

Частная рыночная экономика создает экономическую среду для обеспечения свободы личного выбора, определяет механизмы и институты, через которые осуществляется защита частной собственности, обеспечивает свободу обмена капитала в различных формах для ускорения трансформации сырья и полуфабрикатов в потребительские товары. Бенефициарами данной социо-экономической модели являются производители, инвесторы, предприниматели, потребители, налогоплательщики, которые максимизируют свою полезность и формируют рациональные ожидания на основе информационных индикаторов в виде свободных цен.

Вместо заключения

Жизнеспособность рынка как формы функционирования экономической системы подтверждена длительным периодом человеческой истории. Такое его долголетие предопределено тем, что в самой сути развитого рынка содержатся механизмы к его саморазвитию и саморегулированию. Главными из них являются свободные цены и механизм получения прибыли. Именно мотив получения прибыли заставляет предприятия быть эффективными, снижать затраты и увеличивать качество и ассортимент продукции через механизм привлечения все новых инвестиций. Невозможность осуществлять экономический расчет вследствие отсутствия рыночных цен ведет к краху экономической системы. Таким образом, и теоретически, и практически социализм доказал свою полную несостоятельность.

Сегодня в большинстве стран с развитой рыночной экономикой наблюдаются возврат к идеям либерализма и отход от масштабного государственного регулирования. И в Швеции, и в Канаде, и в Японии правительства начинают сокращать государственные программы, снижать налоги, стремиться к бездефицитному бюджету, инициировать реформы системы социального обеспечения.

В Беларуси, которая еще и не начинала масштабных реформ, по-прежнему популярны идеи «большого государства». Высокие налоги, отсутствие экономической свободы и конкуренции во многих сферах создают все больше предпосылок для разрастания финансового и социального кризиса.

Тема 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ

*Скажи мне, насколько свободна твоя страна,
и я скажу, насколько она богата*

Последние исследования ряда российских и зарубежных экономистов обнаружили устойчивую взаимосвязь: слишком много рынка не бывает. Страны, избравшие наиболее либеральную экономическую политику, т.е. стабильные деньги, низкие налоги, небольшой государственный сектор, работающую судебную систему, надежно защищающую права собственности, нулевой дефицит госбюджета, лидируют по темпам экономического роста и повышения уровня жизни населения.

Самый употребляемый термин, который позволяет политикам убеждать избирателей голосовать в поддержку идеи «большого государства» – это социальная справедливость. Множество экономистов собрали тысячи фактов о неудовлетворительных условиях жизни во всех странах мира.

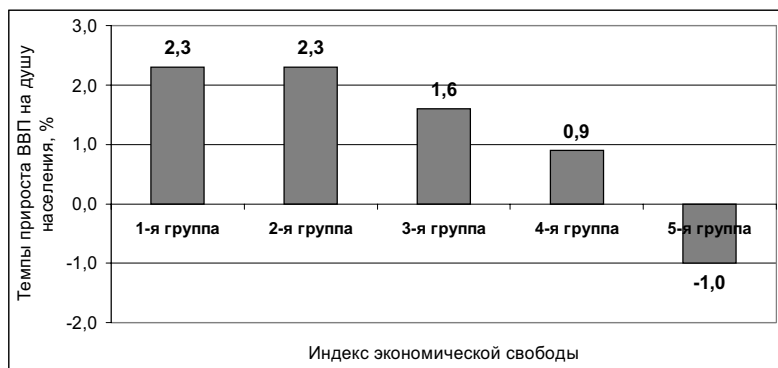


Рис. 2.1. Изменение индекса экономической свободы и экономический рост в 1991 - 1998 гг.

Они, сами того не подозревая, проделали замечательную работу для сторонников laissez faire, подтверждая факт практически неограниченных потребностей людей, а значит и возможности рынка их удовлетворять, получая при этом прибыль.

В Институте экономического анализа (г. Москва) были определены значения индекса экономической свободы для 50 стран, по которым существуют статистические данные об их экономическом росте в течение большей части XX века: в 1913 – 1998 гг. Анализ этих данных позволяет сформулировать основную закономерность экономического развития человечества: экономически свободные страны развиваются быстрее, чем страны, власти которых ограничивают экономическую свободу и вмешиваются в хозяйственную жизнь (рис. 2.1).

Страны с низкими показателями экономической свободы (значения индекса – ниже 2) имели темпы экономического роста в среднем не выше 1,0% в год, так что за столетие они смогли увеличить размеры душевого ВВП не более чем на 5 тысяч долларов. С повышением уровня экономической свободы происходит заметное ускорение экономического роста. Самыми высокими темпами – свыше 2,0% в год – развивались страны, власти которых поддерживали высокий уровень экономической свободы и последовательно расширяли ее границы (значения индекса выше 7). В этих странах ВВП на душу населения за столетие увеличился на 17 тысяч долларов и более.

Институтом экономического анализа был проведен сравнительный анализ более 120 стран с различным уровнем экономической свободы. Согласно сделанным выводам, экономически свободные страны демонстрируют успехи не только в сфере экономического роста (лидерство в темпах роста ВВП на душу населения).

Практически все традиционно используемые показатели социального и человеческого развития в них оказываются существенно лучше, чем в экономически несвободных (табл. 2.1). Так, средняя продолжительность жизни в странах, сформировавших первую из 5 групп стран по индексу экономической свободы, более чем на 20 лет превышает показатели стран, составивших последнюю группу, – 76,4 и 55,2 года соответственно. Младенческая смертность в экономически свободных странах в среднем в 11 раз меньше, чем в экономически несвободных (соответственно 7,3 и 83,3 умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся).

Таблица 2.1
Показатели человеческого развития в 1991 – 1998 гг.

Показатели	Группы стран по величине индекса экономической свободы					В среднем по всей совокупности стран	Количество стран
	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа		
1 Средняя продолжительность ожидаемой жизни при рождении, лет	76,4	69,8	68,8	59,7	55,2	66,4	118
2 Средняя продолжительность ожидаемой жизни в возрасте 15 лет, лет	62,6	57,9	57,3	52,3	49,6	56,2	119
3 Удельный вес рождений детей с участием медицинского персонала, %	98,5	85,9	79,3	50,6	51,6	72,4	86
4 Удельный вес детей, родившихся с недостаточным весом, %	5,6	8,4	10,6	13,2	14,8	10,3	112
5 Удельный вес детей до 5 лет с физическими отклонениями из-за плохого питания, %:							
– по росту	5,4	20,5	19,4	30,0	34,4	26,1	65
– по весу	5,1	15,7	14,9	24,0	26,2	19,3	79
6 Распространение методов контрацепции (% женщин в возрасте от 15 до 49 лет)	68,2	52,8	46,6	29,9	29,6	39,4	53
7 Материнская смертность (на 100 тыс. родившихся детей)	12,1	189,7	353,2	746,8	714,5	544,4	45

8 Младенческая смертность (в возрасте до 1 года на 1000 родившихся)	7,3	27,0	32,2	67,1	83,3	42,0	118
9 Детская смертность (в возрасте до 5 лет на 1000 родившихся)	9,0	34,0	42,1	107,5	130,9	62,9	117
10 Вероятность смерти в возрасте до 5 лет, %	0,01	3,2	4,0	10,0	13,2	6,0	119
11 Доступ к питьевой воде, %	95,8	77,9	77,2	61,6	54,1	72,9	93
12 Доступ к санитарно-гигиеническим услугам, %	96,0	77,5	71,3	51,2	53,5	70,7	105
13 Доступ к услугам здравоохранения, %	100,0	87,0	87,4	59,6	70,0	76,7	25
14 Количество врачей на 1000 человек	2,3	1,2	1,4	0,7	0,4	1,3	114
15 Количество учеников на одного учителя в школах:							
– первой ступени	17,0	25,5	24,8	36,3	42,6	29,2	94
– второй ступени	15,7	17,9	18,5	25,6	22,7	20,9	67
16 Удельный вес школьников второй ступени в % к числу детей школьного возраста	93,9	62,6	63,2	37,3	38,6	60,4	112
17 Уровень неграмотности в возрасте 15 лет и старше, %	7,4	13,0	16,5	47,6	45,5	28,7	79
18 Разница в числе лет обучения в школе между мужчинами и женщинами, лет	0,06	0,11	0,10	1,10	1,74	0,50	68
19 Число лет обучения в школе (1980 – 1992 гг.) среди:							
– мужчин	13,2	10,8	11,4	8,4	7,8	10,8	68
– женщин	13,1	10,7	11,3	7,3	6,0	10,3	68

20 Тираж газет на 1000 человек, экземпляров	351	90	95	36	12	128	108
21 Индекс человеческого развития	0,936	0,775	0,744	0,497	0,454	0,691	120
22 Расходы на здравоохранение в % к ВВП	8,0	5,0	4,9	4,2	3,3	5,5	92
23 Государственные расходы на образование в % к ВВП	5,4	4,1	5,0	4,0	3,7	4,5	114
24 Расходы на НИОКР в % к ВВП	1,8	0,7	0,8	0,7	0,4	1,1	59

Источник: рассчитано ИЭА по данным Всемирного банка, ЮНЕСКО, ВОЗ, ООН (А. Илларионов).

Можно долго ссылаться на опыт Швеции, Германии, Франции, Канады долгое время демонстрирующие успехи «социально-ориентированной рыночной экономики». Однако следует вспомнить, что начинали эти страны с очень низкого уровня налоговой нагрузки и государственных расходов. Бедные страны не могут себе позволить высокий уровень протекционизма и социального иждивенчества, поскольку в таких странах нет широкого слоя преуспевающего бизнеса, налоги которого и будут финансировать эти расходы. Одновременно, кризис, наблюдающийся сейчас в данных странах как результат роста социальных программ в годы экономического расцвета, вывоз капитала, стагнация бизнеса и острые дискуссии о необходимости снижать социальные расходы подтверждают тезис о невозможности долгосрочного функционирования системы со значительным уровнем социального регулирования.

Нет необходимости говорить, что повышение предложения различных товаров приветствуется всеми людьми. Вопрос в другом: есть ли средства для обеспечения большего предложения, кроме как увеличение производительности труда путем инвестиций дополнительного капитала. Только создание макроэкономической и институциональной среды, максимально способствующей экономической деятельности, защищающей права инвесторов и контрактные обязательства, способствует росту производительности труда и росту уровня жизни. Страны третьего мира убедительно демонстрируют, что без создания такой среды вся иностранная помощь

и инвестиции международных организаций являются абсолютно неэффективными.

Беларусь в зеркале индексов

Согласно индексам Heritage Foundation (США) Беларусь является страной с репрессивной для частной инициативы экономической и институциональной средой наравне со странами – мировыми изгоями² (табл. 2.2). В 2003 г. по индексу экономической свободы Беларусь переместилась с «почетного» 148 места на 151.

Таблица 2.2

Индекс экономической свободы, 2003 г.

Самая свободная десятка			Самая несвободная десятка		
Страна	Место	Ранг	Страна	Место	Ранг
Гонконг	1	1,45	Сирия, Таджикистан	143	3,95
Сингапур	2	1,50	Иран, Туркменистан	146	4,15
Люксембург	3	1,70	Бирма	148	4,20
Новая Зеландия	4	1,70	Узбекистан, Югославия	149	4,25
Ирландия	4	1,75	Беларусь	151	4,30
Дания	6	1,80	Ливия	151	4,30
Эстония, США	6	1,80	Лаос	153	4,40
Австралия	9	1,85	Зимбабве	153	4,40
Великобритания	9	1,85	Куба	155	4,45
Финляндия	11	1,90	КНДР	156	5,00

Источник: Heritage Foundation и Wall Street Journal.

Примечание: Россия – 135 место, Литва – 29, Польша – 66, Чехия – 35, Украина – 131.

2 Индекс экономической свободы – это агрегатный показатель, который включает в себя 50 переменных величин. Они объединены в 10 факторов, каждый из которых оценивается по шкале от 1 (максимальная степень свободы) до 5 (никакой свободы): 1) торговая политика, 2) фискальная нагрузка правительства на экономику, 3) государственное вмешательство в экономику, 4) монетарная политика, 5) потоки капитала и иностранные инвестиции, 6) банковский и финансовый сектор, 7) зарплата и цены, 8) права собственности, 9) регулирование и 10) черный рынок. Это своеобразный хит-парад 161 стран мира, которые объединены в несколько групп: 1) свободные (15 стран с оценками 1,95 и меньше), 2) в основном свободные (56 – с индексом – 2 – 2,95), 3) в основном несвободные (74 страны с индексом – 3 – 3,95) и 4) подавленные (11 – индекс 4 и выше). В группе свободных стран ВВП на душу населения (по ППС), в среднем, составляет \$26851. В группе в основном свободных стран этот показатель составляет \$12569, а в несвободных странах – всего \$3229.

См. <http://cf.heritage.org/index/indexoffreedom.cfm>

Аналогичная ситуация и с рейтингами других международных организаций. Более того, наша страна не имеет ряда кредитных рейтингов (табл. 2.3).

Таблица 2.3

**Беларусь: экономическая свобода
и инвестиционная привлекательность**

Показатель	Место (индекс) Беларуси
Индекс инвестиционной привлекательности	135 (среди стран мира)
Индекс либерализации	0,4 (среди последней тройки 26 стран ЦВЕ)
Индекс развития внешней торговли	0,2 (наихудший показатель среди 26 стран ЦВЕ)
Индекс развития частного сектора	0,4 (среди последней пятерки 26 стран ЦВЕ)
Индекс внутренней либерализации	0,5 (среди последней тройки 26 стран ЦВЕ)
Кумулятивный индекс скорости и глубины реформ	1,9 (среди последней тройки из 26 стран ЦВЕ)
Индекс экономической свободы	148 (место в последней пятерке из 110 стран)
Индекс инвестиционного риска по Economist Intelligence Unit	70
Кредитный страновой рейтинг по Moody's	Отсутствует
Кредитный страновой рейтинг по Standard & Poor's	Отсутствует

Государство у нас по-прежнему главный экономический агент, активно влияющий на процессы производства, распределения, инвестирования и сбережения. С такими рейтингами инвестиционной привлекательности правительству осталось только повторить подвиг барона Мюнхгаузена, попытавшись самостоятельно за волосы вытащить экономику из того финансового болота, куда оно своими непрофессиональными действиями ее загнало, в который раз удивляя мир своими поисками «третьего пути».

Тема 3

СТРАТЕГИИ ПОСТРОЕНИЯ РЫНКА И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. БЕЛАРУСЬ: БЛУЖДЕНИЯ В ПОИСКАХ «ТРЕТЬЕГО ПУТИ»

Начиная с XVI века, экономисты всех времен и народов спорят о роли и способах воздействия государства на экономику. Пожалуй, одной из наиболее дискулируемых областей является отношение к промышленной и, как следствие, торговой политике. Со времен меркантилизма вопросы преференций и защиты отечественного производителя используются интервенционалистами и популистами для достижения неоспоримых целей функционирования любой экономики – высокой занятости, роста налоговых поступлений, повышения национальной конкурентоспособности и уровня жизни людей. Однако, рассматривая реальные результаты действий сторонников активной промышленной политики с выделением «точек роста» и созданием особых «правил игры» для отдельных предприятий и отраслей в странах с разной культурой, географией и геологией, можно усомниться в правильности их рекомендаций.

Люди реагируют на стимулы

Единообразное, постоянное и непрерывное стремление человека к улучшению своего положения – первоначальный источник национального и государственного, равно как и частного, богатства – часто бывает довольно могущественным для того, чтобы поддерживать естественное движение вещей к лучшему, несмотря на сумасбродства правительств и величайшие ошибки администрации.

Адам Смит

Человек – разумное существо, поскольку единственным инструментом его выживания является разум. С древних времен он задавался вопросами о сущности вещей и процессов, открывая регулярности и законы. Человек действует, улучшая свое качество жизни, поскольку обладает способнос-

тью открывать причинно-следственные связи, определяющие процессы возникновения изменений в окружающем нас мире.

Известно, что на разные стимулы человек реагирует по-разному. Так в процессе эволюции после репрессивных экономических порядков, подавляющих частную инициативу и блокирующих получение своей выгоды, возникла экономика свободного предпринимательства. Еще в XVII веке А. Смит с помощью своей «невидимой руки», т.е. стремления человека к собственной выгоде, доказал, что стихийный рыночный порядок (или т.н. «невидимая рука») приводит к лучшим результатам, чем специальное направление и руководство узкой группы людей действиями всех остальных людей. «Дай то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе» – и в свете этих слов роль и значение государства как «общественного договора» нивелируются до небольшого набора законодательно закрепленных институтов и правил, защищающих частную инициативу и собственность и стимулирующих экономическую свободу. Как ответ на соответствующие законодательно закрепленные и официально пропагандируемые стимулы человечество получило невиданный взлет НТП и повышение собственного благосостояния.

Причины многих изменений неизвестны до сих пор, однако природа многих вещей сегодня понятна даже школьникам. Разумный человек открывает и использует с пользой для себя законы физики, математики, биологии, экономики. **Деятельность, направляемая правильным знанием, приводит к ожидаемым результатам.** Соответственно, работает и обратная связь: действия, игнорирующие причинно-следственные связи или природу человека, государства, бюрократии, приводят зачастую к результатам, прямо противоположным желаемым.

В процессе своей эволюции человек открыл для себя законы экономики – закон спроса и предложения, закон денежного обращения, закон убывающей производительности, предельной полезности пр. Почти во всех странах в течение какого-то времени их пытались не замечать, обходить, изменять. Однако результатом всегда был голод, дефицит, черный рынок, эмиграция, т.е. ухудшение качества жизни большинства экономических агентов. Законы экономики так же объективны, как и естественные законы. Поэтому никто не в силах по своей воле отменить или обойти законы природы и общества, не причинив при этом ущерба – если не себе, то большинству граждан.

Законы и причинно-следственные экономические связи изучаются студентами в университетах для того, чтобы, руководствуясь их знанием, максимизировать полезность и выгоду. Если денежная масса растет быстрее, чем ее товарное покрытие, то следствием этого будет рост цен; если цену зафиксировать на уровне ниже рыночного, то на рынке возникнет дефицит; регулирование цен на факторы производства приводит к снижению эффективности национальной экономики; отсутствие института частной собственности делает невозможными конкуренцию и рост производительности труда; на рынке побеждает тот производитель, кто наилучшим образом обслуживает потребителей...Результаты этих закономерностей можно игнорировать, строя только полицейское государство.

Существует множество теорий, объясняющих причины богатства народов, – от классических и лаконичных рекомендаций А. Смита (мир, простые законы и низкие налоги) до сложных многофакторных моделей, принимающих во внимание наличие и качество не только труда и капитала, но и множества других переменных. В своей статье в книге «В поисках роста» американский экономист У. Истерли проводит интересную аналогию усилий государства в области интенсификации экономического роста и сказки «Волшебник из страны Оз»³. Все, что нужно было сделать Дороти, чтобы вернуться домой из чужой страны, куда ее занес злой волшебник, – это три раза щелкнуть каблуками и три раза сказать: «Нет места лучше, чем родной дом». У. Истерли доказывает, что и экономистам в поисках чудотворного средства нужно отказаться от множества догм и ложных универсальных средств, применяя вместо них «волшебную» подсказку: «Люди реагируют на стимулы. Люди реагируют на стимулы. Люди реагируют на стимулы».

Исследования Freedom House, Heritage Foundation, CATO Institute и других международных организаций, публикации А. Илларионова и других экономистов – приверженцев австрийской школы экономики показывают наличие устойчивой экономической связи между индексом экономической свободы и уровнем и темпом благосостояния народов⁴. Не-

3 Easterly, W. (1998) *The Quest for Growth*, www.worldbank.org/research/growth/notes1.html

4 *Index of Economic Freedom* (1997 – 2002) Heritage Foundation, Wall Street Journal; *Nations in Transit* (1997 – 2001) Freedom House, Transaction Publishers; *Transition Report* (1994 – 2002) London, European Bank for Reconstruction and Development; Илларионов А. (1998) *Экономическая свобода и благосостояние народов*, www.libertarium.ru/libertarium/96232

которые страны, которые в силу разных обстоятельств выбрали радикальное изменение модели своей экономической политики в сторону максимально свободного рынка и построения капитализма, а не welfare state, демонстрируют поразительные результаты, заставляя наблюдателей и скептиков говорить о «чуде», пытаясь в очередной раз объяснить его ментальностью, наличием особых исходных условий или чем-то еще. На самом деле разгадка проста: люди реагируют на стимулы.

Градуализм versus шоковой терапии

Централизованное управление, подчиненное так называемой социальной справедливости, – роскошь, которую богатые нации, может быть, и в состоянии позволить себе на долгое время без слишком заметного ущерба для своих доходов. Но для бедных стран, экономический рост которых зависит от ускоренной адаптации к быстро меняющимся условиям, подобный способ, конечно, неприемлем.

Фридрих А. фон Хайек

Успехи или неудачи той или иной теории хорошо видны на примере трансформационных экономик. Несмотря на некоторое различие исходных условий в уровне индустриализации и коллективизации, качества и количества рабочей силы, наличия природных ископаемых, всех их объединяло большое количество *общих исходных предпосылок*:

- отсутствие мотивации в получении прибыли;
- неразвитая конкурентная среда;
- отсутствие естественной структуры производства;
- наличие большой доли административно устанавливаемых цен;
- защита внутреннего рынка через монополию государства на внешнюю торговлю;
- отсутствие формальных институтов, способствующих развитию рыночной экономики и наличие возвращенных социалистической системой неформальных институтов (блат, знакомства) и представлений, нивелирующих роль правовой системы («закон, что дышло»), низкая дисциплинированность на работе, недостаток тщательности в

исполнении, во многих случаях антикапиталистическая ментальность у большинства населения.

Одни страны выбрали путь решительных рыночных преобразований, другие – путь мягкого и постепенного вхождения в рынок, третьи до сих пор верят в собственную уникальность и находятся в творческом процессе поиска третьего пути, строя «социально ориентированную экономику». Сегодня, по прошествии 10 – 12 лет, можно смело сравнивать результаты выбранной модели развития и эффективность тех или иных достижений.

Несмотря на всю несхожесть проводимой экономической политики и игнорирование опыта ряда успешных экономически свободных стран (Новой Зеландии, Гонконга), часть стран Центральной и Восточной Европы, страны Балтии выбрали путь радикальных реформ, так называемую «шоковую терапию». Они активно либерализовывали цены и открывали границы, снижали таможенный тариф и привлекали инвестиции, создавали условия для развития малого и среднего бизнеса и начали реструктуризировать и приватизировать ранее считавшиеся «естественными» монополии. Как результат отсутствия, на первый взгляд, продуманной активной промышленной политики, население этих стран получило высокий рост благосостояния, процветающую промышленность, переориентацию экспортных потоков с Востока на Запад, приток иностранных инвестиций (ПИИ) и новых знаний. Эти страны лидируют сегодня по темпам экономического роста и привлечения иностранных инвестиций – основного источника новых знаний и технологий в этих странах.

Как показывают эконометрические расчеты и доказывает жизнь, для трансформационных экономик главным фактором привлечения иностранных инвестиций является максимально широкое реформирование национальной экономики. Многие международные организации (European Bank for Reconstruction and Development, International Monetary Fund, Freedom House) оценивают прогресс в рыночном реформировании с помощью различных индексов: либерализации, приватизации, реформирования банковского сектора и т.д. Рис. 3.1 убедительно демонстрирует наличие статистически значимой связи между общим индексом реформ Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) и объемом ПИИ на душу населения (рассчитанных для 25 стран ЦВЕ за период 1994 – 2001 гг.). В расчете использовался логарифм ПИИ и средний индекс реформ. Поскольку прогресс в реформировании оценивается по шкале от

1 до 4+ (в 2001 г. Беларусь – 2, Польша, Чехия – 4), то прямая зависимость очевидна: чем больше индекс реформ, тем выше объем привлеченных ПИИ. Аналогичные результаты показывают эконометрические расчеты и с другими индексами (Freedom House, Heritage Foundation), оценивающими степень реформируемости национальных экономик⁵.

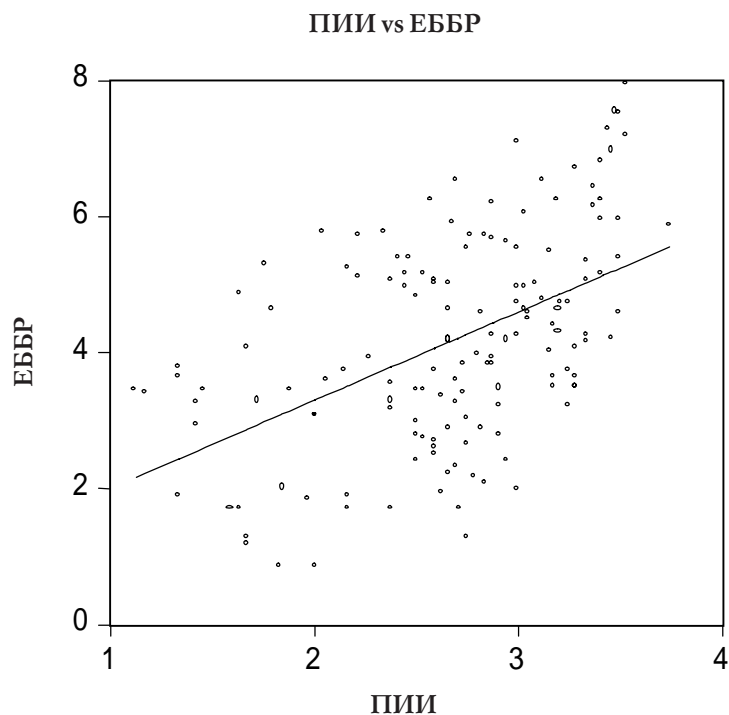


Рис. 3.1. Средний индекс реформ ЕББР и логарифм ПИИ на душу населения

Источник: рассчитано по данным Transition Report, EBRD. 2001.

⁵ Чубрик А., Ракова Е., Пелипась И. Экономическая свобода и экономическое благосостояние, ЭКОВЕСТ, 2,1, с. 4 – 45

Большинство индексов, оценивающих успех в реформировании трансформационных экономик, позволяет сгруппировать все страны ЦВЕ и бывшего СССР в три группы: *страны с наиболее продвинутыми реформами*, куда входят Чехия, Польша, Словения, Словакия, Венгрия, Хорватия, страны Балтии; группа *стран с частичными реформами* (большинство стран ЦВЕ и СНГ) и третья группа – *статичные страны* с точки зрения динамики происходящей там рыночной трансформации или репрессивные с точки зрения имеющейся там экономической свободы у предприятий и населения. Это всего три страны: Беларусь, Туркменистан и Таджикистан. Рыночных реформ в их традиционном понимании в этих странах еще не было.

Поскольку зависимость между объемом иностранных инвестиций и экономическим ростом достаточно очевидна (имея в виду долгосрочный аспект), легко проследить, какие из трех групп стран привлекают наибольшее количество прямых иностранных инвестиций. Как видно из рис. 3.2, разница в привлечении инвестиций между странами, инициировавшими процесс широкомасштабных реформ, и странами, отказавшимися от них, превышает 10 раз.

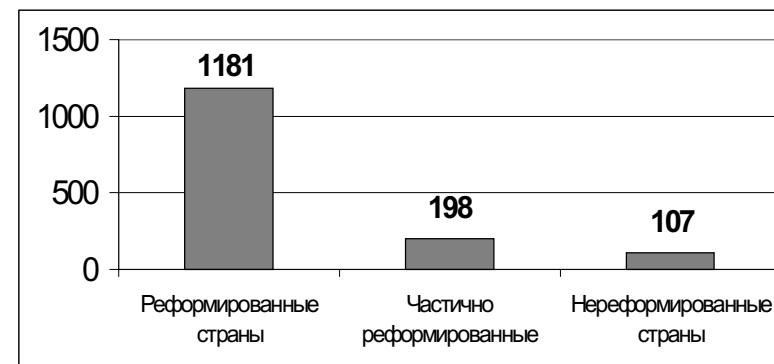


Рис. 3.2. Уровень реформированности и ПИИ на душу населения в странах ЦВЕ в 1989 – 2001 гг.

Источник: рассчитано по данным Transition Report, EBRD. 2001.

Лидером по объему привлеченных инвестиций является Чехия, сумевшая обеспечить приток 2102 долл. на душу населения за десять лет реформ, за ней следуют Венгрия (1964), Эстония, Латвия, Польша. Маленькая Литва привлекла в 10 раз больше инвестиций на душу населения, чем Беларусь или Украина. Венгрия создала такой инвестиционный климат, что ежегодно в страну дополнительно инвестируется около 1,5 млн. долл. Объем ПИИ по основным трансформационным экономикам ЦВЕ приведен в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Прямые иностранные инвестиции в отдельных странах ЦВЕ

	Кумулятивные ПИИ 1989 – 2000 гг. (млн. долл.)	Кумулятивные ПИИ на душу населения 1989 – 2000 гг. (млн. долл.)	ПИИ на душу в 2000 г.	ПИИ в % к ВВП в 2000 г.
Чехия	21673	2102	434	9,1
Венгрия	19725	1964	116	2,6
Польша	29052	751	240	5,9
Латвия	2498	1056	168	5,6
Эстония	2008	1400	226	6,4
Литва	2387	646	102	3,3
Россия	9998	69	-2	-0,1
Украина	3336	68	12	1,8
Беларусь	1231	123	9	0,7

Источник: Transition Report, EBRD, 2001.

Краткосрочный быстрый экономический рост во многих странах вследствие аллокационного эффекта (перераспределения ресурсов в отрасли, способные наиболее эффективно их использовать вследствие либерализации цен и условий хозяйствования) в Чехии, Польше, Венгрии, Литве сменился на низкие темпы роста или даже вялотекущую стагнацию. Объем данной статьи не позволяет подробно остановиться на анализе экономической политики в этих странах и просчетах, допущенных лидерами ре-

форм и их экономическими советниками. Отметим лишь, на наш взгляд, главную причину таких разных результатов.

Американский экономист А. Аслунд подчеркивает, что основной проблемой трансформации была скорее политика, чем экономика. С экономической точки зрения, правильный курс действий был всем понятен давно, но узкие элиты часто влияли на выбор экономической политики в свою пользу ценой огромных общественных издержек⁶. Даже в странах с наиболее радикальными реформами ведущих полиси мейкеров с очень большим трудом можно назвать либералами (за исключением Эстонии; остальные страны находятся в третьем десятке стран с высокой экономической свободой). В борьбе за голоса избирателей и в угоду популизму многие реформы в этих странах так и не были проведены (например, приватизация угольных шахт и судоверфей в Польше, реформа пенсионной системы, приватизация энергетики и пр.).

Несмотря на относительно высокие результаты реформ в этих странах, издержки непроведения комплексных реформ представляются достаточно значительными. Окно возможностей для проведения реформ, имевшееся в начале 90-х, не было использовано, а пойти сейчас на непопулярные реформы или принять не вписывающиеся в mainstream рекомендации экспертов МВФ, ВБ и других влиятельных международных организаций правительства не могут, в том числе и по политическим мотивам (предстоящее вступление в ЕС и унификация экономической политики). Таким образом, несмотря на высокие инвестиции, даже в самых «продвинутых» с точки зрения реформирования странах предпосылки для устойчивого долгосрочного роста созданы не были. Поскольку не были созданы все необходимые для этого институты.

Однако, оценивая общую эффективность той или иной политики (уровень жизни населения, темпы экономического роста, инвестиционная привлекательность) в рамках дилеммы «шоковая терапия против градуализма», сегодня становится очевидным, что выигрывают страны с либеральной экономической политикой: чем больше экономической свободы в стране, особенно в ранее «неприкасаемых» областях, тем богаче ее население.

6 Аслунд А. (2001) *Построение капитализма*, ЭКОВЕСТ, 1, 3, 465 – 472.

Белорусское чудо

Изучение антипода - фундаментальная концепция эмпирической экономики. Поэтому я пришел к выводу: Беларусь чрезвычайно интересна в качестве учебного примера.

Представитель МВФ Фаини,
27.07.1999 г.

Наша сила - в приоритетах

В конце 2001 г. Советский Союз прекратил свое существование, и каждая республика бывшего СССР стала строить собственную экономическую политику. Беларусь была одной из наиболее развитых республик с высоким промышленным потенциалом, с развитым сельским хозяйством, что позволяло надеяться на быстрое восстановление хозяйства по аналогии со странами Балтии.

1992 – 1994 гг. были годами экономического популизма, когда в ответ на требования о недопущении падения производства и уровня жизни населения правительство печатало деньги, вводило все новые льготы и субсидии, увеличивая налоги и таможенные пошлины. Несмотря на высокую инфляцию, в стране принимались рыночные законы, инициировалась приватизация, происходила постепенная либерализация. Однако период небольших и частичных реформ закончился перед президентскими выборами 1994 г., а после победы А. Лукашенко началось постепенное построение «белорусской модели». Ее правовым закреплением стал осенний референдум 1996 г. с разгоном парламента и политическими репрессиями, а экономической платформой – «Программа социально-экономического развития страны на 1996 – 2000 гг.».

В качестве важнейших трех целей первой пятилетки были названы: экспорт, жилье и продовольствие. На практике это означало эмиссионное кредитование 3% населения для строительства жилья и высокий уровень протекционизма, создание льготных условий отечественной промышленности для стимулирования экспорта (который составляет значительную цифру – 70% ВВП). Что означал последний приоритет, так до конца и осталось непонятным, поскольку в результате проводимой политики поддержания крупного коллективного хозяйства (колхозов) последние окон-

чательно разорились и деградировали. Продовольствие как приоритет означало низкие закупочные и, как следствие, розничные цены на продовольственные товары, а также высокие таможенные пошлины на импортное продовольствие. Однако в условиях открытой границы с Россией в рамках таможенного союза и в связи с быстрым ростом ее пищевой промышленности эта политика привела к резкому росту российского импорта и кризису белорусского сельского хозяйства и пищевой промышленности. К слову сказать, прошедшими пятью годами белорусская власть осталась довольна, поскольку на следующую пятилетку приоритеты лишь несколько расширились. Теперь в них значатся еще здравоохранение и НТП.

Как результат отсутствия структурных и институциональных преобразований в условиях проинфляционной денежно-кредитной политики в Беларуси почти во все годы была высокой инфляция. Игнорируя простейшие причинно-следственные связи, руководство страны пыталось бороться с ростом цен сугубо административными методами, запрещая, нормируя, контролируя. Было испробовано все: регулировали курс, ограничивали рост цен 2 – 4% в месяц, вводили различные ограничения по внешнеэкономическим и бартерным операциям. Денежная масса и цены росли, усиливалась долларизация экономики и бегство национального капитала из страны, возникла множественность валютных курсов, ухудшалось экономическое положение домашних хозяйств и предприятий. Результаты всех этих ненаучных действий были прямо противоположны декларируемым целям.

Каждый год характеризуется новыми правилами игры на белорусском рынке, иногда вводимыми задним числом. По данным Белорусского союза нанимателей и предпринимателей, сегодня в Беларуси действуют более 30000 нормативных документов, регламентирующих хозяйственную деятельность предприятий, из них 4500 – налогообложение. Динамичное, непрозрачное и непредсказуемое правовое поле делает невозможными экономические расчеты, искажает финансовые, ресурсные и трудовые потоки, увеличивая неэффективность и ресурсоемкость национальной экономики.

Противоречивое и динамичное законодательство способствует монополизму и высоким неявным издержкам предприятий на получение многочисленных разрешений, лицензий, вознаграждений за услуги. Как результат – в Беларуси уровень внутренних цен зачастую превосходит миро-

вой. Огромное количество лицензий, сложные процедуры регистрации и перерегистрации предприятий, сертификации сырья и готовой продукции, административно устанавливаемые ставки арендной платы, произвол чиновников, отсутствие верховенства закона в условиях работы более 20 контрольных органов, обладающих широкими правами по экономическим санкциям, делают уязвимым для произвола чиновников любое предприятие.

Дискриминация условий хозяйствования, отсутствие экономической свободы, высокая инфляция, государственное регулирование цен на факторы производства, патернализм и широчайшая система льгот провоцируют рост неэффективности и вал перераспределительных процессов. Экономика нашей страны носит резко выраженный рентный характер, когда добавленная стоимость практически не создается, а каждый субъект экономики «паразитирует» за счет каждого и за счет льготных цен на газ и других преференций со стороны России. Продаются основные и оборотные фонды, уменьшаются реальная зарплата и пенсия, увеличивается наша задолженность России, растут неплатежи. Как результат, на фоне роста количественных показателей (достигнутых за счет внутренних и внешних факторов в 1997 – 2001 гг.) в Беларуси резко ухудшаются качественные показатели функционирования предприятий и экономики в целом, растут бедность и нищета населения.

Политэкономия реформ

С точки зрения логики и экономического расчета понять то, что происходит в последние десять лет в белорусской экономике, очень сложно. Высшие государственные чиновники с упорством, заслуживающим лучшего применения, делают все вопреки накопленным человеческим знаниям. Беларусь вошла в case-study любого учебника по переходной экономике, поскольку наглядно демонстрирует пример того, как не надо делать реформы.

Однако с точки зрения политэкономии реформ, которая анализирует выигрыши и проигрыши отдельных экономических агентов в результате реализации того или иного решения, все достаточно понятно и закономерно. В условиях трансформации экономической и политической системы возникает спрос на новые, отличные от тех, что действовали в плановой экономике, формальные и неформальные институты или «правила

игры». Часть из них возникает стихийно, часть сознательно, кирпичик за кирпичиком строит государство, воздвигая свод необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики законов и правил. Напомним, что среди институтов, способствующих экономическому росту, в рыночной экономике выделяют:

- надежные права собственности;
- стабильные валюту и цены;
- конкурентные рынки;
- свободную торговлю с иностранцами, открытую экономику;
- невысокий размер государства (измеряемый как удельный вес государственных расходов и налоговых отчислений в ВВП);
- доверие между агентами экономики, обязательность партнеров;
- законность и правопорядок, доминирование правового решения деловых проблем над неформальными и силовыми;
- высокий уровень корпоративного управления;
- прозрачность компаний, использование международных стандартов финансовой отчетности;
- развитые финансовую и банковскую системы.

В случае Беларуси у власти оказалась узкая группа лиц, которая реализует очень специфические спрос и предложение легальных институтов. Директорат нереструктурированных и неконкурентоспособных предприятий, крупных торговых предприятий, полугосударственных банков, крупнейших экспортеров и импортеров, отдельные чиновники и руководители на местах отнюдь не заинтересованы в продвижении широкомасштабных радикальных реформ. Ведь в этом случае они останутся без работы или вынуждены будут вести жесткую конкурентную борьбу с импортерами, новым частным бизнесом, часть из них потеряет работу вследствие ненужности или непрофессионализма.

Следовательно, они предъявляют спрос на весьма специфическую экономическую политику: частичную либерализацию цен, высокие таможенные пошлины и другие нетарифные ограничения, лицензирование, сертификацию и другие барьеры, затрудняющие или, в отдельных случаях, делающие невозможным вход на рынок для других участников, низкие бюджетные ограничения в условиях отсутствия реального контроля за использованием бюджетных средств и пр. Отсутствие политической свободы и многопартийной системы, подчинение законодательной власти исполни-

тельной делают возможным предложение соответствующей экономической политики. Как результат ее воплощения в жизнь, принятие законов, упрощающих условия хозяйствования, пробуксовывает или откладывается на неопределенный срок, в стране процветают инфляция и коррупция, многие виды хозяйственной деятельности, по сути, национализированы (экспорт леса, импорт рыбы, производство и реализация табачной и алкогольной продукции и пр.).

Более того, именно вследствие реализации такой, репрессивной по отношению к частному и иностранному бизнесу политики растет спрос на соответствующие неформальные институты, облегчающие существование государственных и негосударственных предприятий в данных институциональных рамках. Множество законов и других нормативных документов имеют двойственное толкование, процветают «телефонное» право и практика множественных проверок с весьма избирательным подходом, суды подчинены исполнительной власти и не выполняют своих функций. И законодательная, и исполнительная власть, несмотря на все обещания хозяйственной либерализации, активно удовлетворяют соответствующий спрос. Почти во всех нормативных актах есть исключения, каждый год принимаются постановления о льготах, преференциях или отсрочках платежей, большинство документов правительства изобилует изменениями, дополнениями и изменениями дополнений. Сегодня легально работать в Беларуси и не нарушать законодательство практически невозможно.

Как результат такого «институционального равновесия», частный бизнес все больше уходит в тень, в стране процветают пара десятков полугосударственных фирм, получающих экономическую ренту на газозачетных и бартерных схемах, имеющих эксклюзивные лицензии на занятие выгодными видами бизнеса, промышленность теряет экспортный потенциал и конкурентоспособность на внутреннем рынке, сельское хозяйство разоряется, население постепенно беднеет, разочаровываясь в проводимой политике. Люди реагируют на стимулы.

Белорусская промышленность: намерения и результаты

Одним из мифов, усиленно культивируемым современной властью, есть тезис о том, что Беларусь является индустриальной страной и необходимо стимулировать промышленность как локомотив экономического роста. Белорусское правительство активно «пиарит» и лоббирует интересы от-

дельных отраслей и промышленных гигантов, мало обращая внимание на то, что в современном мире гораздо актуальнее развитие сектора услуг – финансовых, информационных, туристических, гостиничных и пр. Ведь добавленная стоимость, создаваемая в секторе услуг, как правило, выше вновь созданной стоимости в промышленности, а вреда экологии – никакого.

В своей предвыборной борьбе и перед ноябрьским референдумом 1996 г. президент РБ А. Лукашенко обещал «запустить заводы». И он их действительно запустил – по уровню промышленного производства в 2000 г. мы вышли на показатели 1990 г. К сожалению, мы по-прежнему выпускаем неконкурентоспособную продукцию, большую часть которой продаем России по бартеру в качестве оплаты за энергоносители. Среди основных слагаемых высоких темпов экономического роста – инфляция и девальвация, падение инвестиций, высокий износ основных производственных фондов, падение уровня жизни населения.

Многочисленными программами и постановлениями, наряду с ростом ВВП, задаются параметры роста промышленного производства. Однако рост ВВП и промышленного производства происходит только в стоимостных показателях, в натуральных – экономического роста в Беларуси нет (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Производство промышленной продукции в натуральном выражении

Наименование продукции	1990	2000	Темп роста, %
Электроэнергия, млрд. кВт.ч	39,5	26,1	66,1
Бензин автомобильный, тыс. т	4373	1963	44,9
Минеральные удобрения, тыс. т	5996	4056	67,6
Металлорежущие станки, шт.	15460	5343	34,5
Грузовые автомобили, тыс. шт.	42,0	14,7	35,0
Тракторы, тыс. шт.	100,7	22,5	22,3
Лифты, шт.	14042	1908	13,6
Бумага, тыс. т.	198,3	41,2	20,8
Ткани, млн. кв. м	511,4	276,6	54,1
Кожаная обувь, млн. пар	46,8	15,0	32,0
Телевизоры, тыс. шт.	1302	411	31,6
Часы бытовые, тыс. шт.	13358	5602	41,9

Источник: Министерство статистики и анализа РБ.

Беларусь – уникальное государство, где рост ВВП практически не коррелирует ни с одним другим показателем развития экономики – ростом налоговых поступлений, инвестиций, рентабельности или зарплаты. В условиях, близких к административно-плановой экономике, приписки идут и сверху, и снизу: директор предприятия хорошо понимает, что в случае невыполнения прогнозных показателей он может лишиться своего места, в то же время наверху – в концернах, министерствах – ситуация и мотивация аналогичные. По данным опроса Института приватизации и менеджмента, задания по темпам роста административно доводятся даже до *частных предприятий*.

Рассмотрим ситуацию 2002 г. В этом году впервые темпы роста промышленного производства уступили темпам роста ВВП. Темп роста промышленной продукции увеличился на 4,3% при прогнозе в 5 – 6% (год назад темп роста был 107,7%). При этом ряд отраслей, традиционно считавшихся национальной гордостью, допустили падение темпов своего развития. Так, изменение темпов роста в лесной и деревообрабатывающей промышленности составило 98,8%, промышленности строительных материалов – 74,6%, легкой – 89,5%. В 2002 г. продолжился рост складских запасов, поскольку спрос на белорусскую продукцию вследствие ее неконкурентоспособности продолжает снижаться. В целом по республике по состоянию на 1 января 2003 г. уровень запасов готовой продукции составил 67% среднемесячного объема производства против 63,8% на 1 января 2002 г.

Ценой популизма в период вторых президентских выборов оказалось массовое банкротство промышленности и сельского хозяйства, плоды которого еще предстоит пожинать всем экономическим агентам. Приведенные ниже две таблицы демонстрируют падение и без того низких финансовых показателей работы реального сектора экономики.

На 1 июля 2003 г. 4591 предприятие, или 40,5% от общего числа предприятий, учитываемых в текущем порядке, были убыточными. Доля убыточных предприятий и организаций в отраслях экономики в 2002 году приводится в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Рентабельность и удельный вес убыточных предприятий в некоторых отраслях экономики в 2002 г.

	Рентабельность, %	Удельный вес убыточных предприятий, %	2002 г.	
			Рентабельность, %	Удельный вес убыточных предприятий, %
			I полугодие 2003 г.	
В целом по экономике в том числе:	8,7	34,9	8,5	40,5
Связь	17,7	62,6	11,1	23,5
Транспорт (включая трубопроводный)	16,9	22,7		29,5
Промышленность	10,5	32,9	11,7	36,1
Строительство	8,7	21,1	8,4	22,3
Материально-техническое снабжение и сбыт	6,6	23,6	2,4	22,2
Торговля и общественное питание	6,5	29,6	0,5	32,3
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	3,2	12,1	0,4	16,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	-7,8	29,8	-6,2	36,4
Сельское хозяйство	1,7	54,6	-3,0	64,5

Источник: Министерство статистики и анализа.

Удельный вес убыточных предприятий в общем числе предприятий в Брестской области составил 38%, Витебской – 51,2%, Гомельской – 47,8%, Гродненской – 36,6%, г. Минске – 17,5%, Минской – 47,9%, Могилевской области – 51%.

Таблица 3.4

**Отдельные показатели
финансового положения предприятий в 1996 – 2002 гг.**

	Структура выручки от реализации, %		Прибыль от реализации		Рентабельность	Кредиторская задолженность	Просроченная кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Просроченная дебиторская задолженность	Убыточные предприятия	
	денежная форма	бартер	% изменения	% изменения						единиц	% от общего числа
1996	-	-	-9,5	-7,0	9,7	21,5	27,6	24,7	58,3	1737	18,4
1997	64,8	22,6	35,8	29,6	10,1	-10,0	-24,4	-12,1	-22,5	1351	12,3
1998	70,3	20,5	15,4	7,1	10,9	-2,2	-0,5	-11,0	-17,5	1815	16,2
1999	72,1	19,4	37,9	2,3	14,7	13,6	23,5	7,2	14,7	1935	16,9
2000	71,3	18,6	-17,5	-8,4	13,2	5,9	11,8	11,3	18,2	2670	23,4
2001	66,8	20,6	-34,0	6,3	7,8	19,8	27,8	24,7	44,2	3909	33,4
2002	67,1	18,8	5,9	-5,2	8,7	5,5	13,8	6,9	12,4	4082	34,9

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

Примечания:

- 1) % изменение рассчитано в реальном выражении к соответствующему периоду предыдущего года. В качестве индекса цен использован дефлятор ВВП.
- 2) Количество убыточных предприятий и их доля приведены нарастающим итогом с начала года.

Активная промышленная политика, как и вся экономическая политика в целом, убедительно демонстрирует свою неэффективность, поскольку снижаются инвестиции в производственные фонды, растет физический и моральный износ оборудования. Скоро белорусские заводы станут грудой никому не нужного железа (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Показатели воспроизводства фондов

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиции, в % к предыдущему году	69	95	120	125	92	102	93,9
В т.ч. производственные	71	102	114	125	87	104	99,2
Доля инвестиций в ВВП, %	18,4	15,5	18,5	22,56	20,58	19,8	17,4
Степень износа фондов (на конец года, в %)							
В промышленности							
Машины и оборудование	70,4	74,6	77,9	70,8	79,1	80,3	-
Транспортные средства	45	57,3	60,5	55,5	60,7	63,4	-
В сельском хозяйстве							
Машины и оборудование	58,2	66,8	73,5	73,8	80,6	80,6	-
Транспортные средства	51,2	61,9	67,7	69,3	73,7	75,0	-

Источник: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

Беларусь: издержки упущенных возможностей

В настоящее время уже можно судить об успехе стратегий развития, выбранных различными странами с переходной экономикой (в среднесрочном периоде). При этом специфичность стран с переходной экономикой не позволяет оценивать успех развития, исходя из темпов роста ВВП. Это обусловлено тем, что рост ВВП не противоречит ни одной из выбранных стратегий – ни развитию капитализма, ни консервации административной экономики. Однако в каждом из этих случаев последствия экономического роста различны. Например, в Беларуси в 1996 г. заработная плата равнялась примерно 86 долларам США. За 1997 – 2000 гг. ВВП Беларуси вырос на 32,4%, а средняя заработная плата – снизилась на 33% и составила в 2000 г. примерно 58 долларов (мы намеренно не включаем в расчет административное увеличение зарплаты, предпринятое властями перед президентскими выборами в 2001 г.). В то же время в Польше в 1996 г. средняя заработная плата равнялась 270 долларам, а к концу 2000 г. – 465 долларам (за этот период польский ВВП вырос на 21,4%).

Это свидетельствует о том, что отложенные реформы ведут к накоплению упущенных возможностей. В то время как страны-реформаторы осуществляют реструктуризацию экономики, занимают ниши в системе международного разделения труда и повышают благосостояние своих граждан, в тех странах, которые отказались от реформирования и сделали ставку на возрождение административной экономики, благосостояние населения падает, национальная конкурентоспособность – снижается, а экономика становится все более неэффективной. Даже беглый взгляд на индексы экономической и политической свободы и индексы реформ позволяет увидеть существование издержек упущенных возможностей при непроведении реформ.

В настоящем разделе мы сравним отдельные показатели развития трех стран: Беларуси, Литвы и Польши. Литва и Польша выбраны для анализа в силу следующих причин: во-первых, эти страны являются ближайшими соседями Беларуси, близкими не только территориально, но и культурно. Во-вторых, если Польша – это страна ЦВЕ, которая начала трансформацию еще в начале 80-х гг., то Литва, как и Беларусь, входила в состав СССР и обрела независимость только немногим ранее Беларуси. В то время как Польша и Литва выбрали в качестве основной среднесрочной цели вступление в Европейский Союз, правительство Беларуси декларирует некий особый путь развития.

Выбранные стратегии трансформации нашли отражение в индексах, приведенных в табл. 3.6. В соответствии со значениями индексов ФН, Польша достигла лучшего результата среди стран с переходной экономикой в области экономической либерализации и демократизации и попала на второе место по индексу коррупции (лучший результат – у Словении). Литва находится на седьмом месте по индексу экономической либерализации и коррупции, на четвертом – по индексу демократизации, а Беларусь является предпоследней по уровню экономической либерализации и демократизации и тринадцатой – по индексу коррупции. Очевидно, что такие результаты являются отражением уровня реформирования экономики – Беларусь и по этому показателю занимает предпоследнее место, Польша занимает второе место, а Литва – девятое. По индексу экономической свободы среди этих трех стран лидирует Литва – двадцать девятое место; Польша – сорок пятая, а Беларусь – сто сорок восьмая (после нее в списке находятся лишь такие страны как Туркменистан, Иран, Лаос, Куба, Ливия, Ирак и Северная Корея).

Таблица 3.6

Польша, Литва и Беларусь в зеркале индексов

Показатель	Польша	Литва	Беларусь	Максимальный результат	Худший результат
Индекс экономической либерализации Freedom House	1,67	2,75	6,25	1,67	6,50
Индекс демократизации Freedom House	1,44	1,94	6,56	1,44	6,94
Индекс верховенства закона Freedom House	1,88	2,75	6,00	1,75	6,63
Индекс экономической свободы Heritage Foundation	2,70	2,35	4,35	1,35	5,00
Индекс реформ ЕБРР	3,41	2,96	1,73	3,47	1,31

Источник: Nations in Transit (2001); Index of Economic Freedom (2002); расчеты авторов по данным EBRD Transition Report (2002).

Таблица 3.7

Беларусь, Литва и Польша: основные экономические результаты

Основные макроэкономические показатели	Беларусь	Литва	Польша
ВВП в 2000 г. (1989 = 100), %	85,0	65,0	127,0
Среднегодовой ИПЦ (1989–2000 гг.)	240,8	73,0	58,1
Прямые иностранные инвестиции на душу населения за 1990–2000 гг., долл. США	123,0	646,0	751,0
Уровень жизни (данные за 2000 г.)			
Средняя зарплата, долл. США	70,0	273,0	465,0
МЗП, долл. США	3,0	108,0	155,0
Средняя пенсия по возрасту, долл. США	31,0	78,0	210,0
Безработица, %	2,1	11,0	14,0
Пособие по безработице, долл. США	5,0	34,0–60,0	100,0
Уровень бедности, %	42,6	16,0	6,9
Социальные индикаторы	1992 1999	1990 1999	1992 1999
Средняя продолжительность жизни, лет	70,0 68,4	70,3 72,1	71,1 73,2
Коэффициент смертности	10,7 13,4	15,4 80,6	90,9 60,5

Источник: Transition Report, EBRD (2001); Nations in Transit, Freedom House (2001); Business in Central and Eastern Europe (2000); данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

Различные стратегии трансформации привели к существенным различиям в основных экономических и социальных индикаторах (табл. 3.7).

Относительно высокие темпы роста ВВП в Беларуси, декларируемые официальной статистикой (в 2000 г. уровень ВВП составил 85% по отношению к 1989 г.), сопровождались самой высокой среди стран с переходной экономикой инфляцией. Среднегодовые темпы инфляции в Беларуси в 3,3 раза превысили темпы инфляции в Литве и в 4,1 раза – темпы инфляции в Польше. Кроме того, приток прямых иностранных инвестиций был незначительным – 123 доллара США на душу населения⁷, что в 5,3 раза меньше, чем в Литве, и в 6,1 раза меньше, чем в Польше.

Интересно, что рост ВВП в Беларуси не сопровождался повышением уровня жизни населения. В 2001 г. зарплата в долларовом эквиваленте составила столько же, сколько в 1996 г., а реальный ВВП по официальным данным вырос за этот период на 37%. В 2000 г. средняя зарплата в Беларуси была в 3,9 раза меньше, чем в Литве, и в 6,6 раза меньше, чем в Польше. Несмотря на то, что белорусским правительством постоянно подчеркивалась социальная направленность всей проводимой политики, уровень социальной защиты населения в Беларуси оказался существенно ниже, чем в этих странах. Минимальная заработная плата в Беларуси в 2000 г. была в 36 раз ниже, чем в Литве, и в 51,7 раза ниже, чем в Польше, пенсия по возрасту – в 2,5 и 6,8 раза, пособие по безработице – в 9,4 и 20 раз соответственно. За чертой бедности в Беларуси в 2000 г. проживало более 40% населения.

По сравнению с 1990 г. средняя продолжительность жизни в Беларуси сократилась почти на 2 года, в то время как в Литве и Польше она возросла на 2 года. Смертность в Беларуси возросла на 2,7 промилле, а в Литве и Польше – снизилась на 6,8 и 3,4 промилле соответственно.

7 Всего за 1990 – 2000 гг. объем привлеченных прямых иностранных инвестиций составил 1237 млн. долларов, из которых 951,1 млн. долларов составили российские инвестиции на строительство газопровода «Ямал – Европа». Поскольку в платежных балансах других стран с переходной экономикой инвестиции из стран СНГ не рассматриваются в качестве прямых иностранных инвестиций, то за 1990 – 2000 гг. Беларусь привлекла 28 долларов прямых иностранных инвестиций на душу населения.

Что потеряла Беларусь, отказавшись от проведения реформ?

Во-первых, инвестиции. Реформы могли бы привлечь в Беларусь до 10 млрд. долларов инвестиций, которые принесли бы в страну новые технологии, рабочие места и высококвалифицированный менеджмент, а также способствовали бы обновлению основного капитала (износ основного капитала в Беларуси превысил 80%), повышению производительности и росту благосостояния населения.

Во-вторых, конкурентоспособность. В то время как страны-реформаторы в значительной степени переориентировали свою внешнюю торговлю на западные рынки, основным рынком для Беларуси осталась Россия, причем белорусский экспорт в эту страну в последние годы сокращается, а импорт российских товаров в Беларусь – растет.

В-третьих, доходы населения. В Польше в 1996 – 2000 гг. на 1% прироста ВВП пришлось 2,54% прироста заработной платы. Согласно такой величине эластичности, средняя заработная плата в Беларуси в 2001 г. должна была составить 168, а не 89 долларов США. Это значит, что только в 2001 г. каждый работник недополучил 840 долларов.

Конечно, снижение рождаемости и рост смертности – сложные феномены, но низкий уровень жизни и отсутствие перспектив явно не способствуют росту рождаемости в Беларуси. В результате роста смертности и снижения рождаемости население Беларуси сократилось за 1994 – 2000 гг. на 300 тысяч человек.

И, наконец, отсутствие экономических реформ вкупе с усилением авторитарных тенденций в политической сфере, существенной деформацией демократических институтов и давлением на существующие структуры гражданского общества создают весьма неблагоприятный имидж страны в глазах международного сообщества.

Новая экономическая политика: рекомендации для полиси-мейкеров

Пять лет строительства социально ориентированной экономики создали институциональную среду, в которой может развиваться только «государственное» предпринимательство. Высокие издержки входа на рынок, огромное количество регулирующих и запрещающих нормативных актов препятствуют развитию нового частного бизнеса. Рост банкротств, непла-

тежей и требований по защите от «разорительной» иностранной конкуренции – вследствие проводимой в стране промышленной политики в условиях ужесточения денежной политики и введения относительно жестких бюджетных ограничений – будет только увеличиваться. Примеры 2002 г. – лицензирование импорта российского маргарина, мыла и пива. Однако принятие подобных мер мотивирует российских производителей на введение ограничений для белорусских товаров, и так стремительно теряющих свою конкурентоспособность на растущих российских рынках.

Таким образом, на наш взгляд, налицо кризис и идеологии, и практики. Приход российских капиталов в Беларусь заставляет задуматься о целесообразности продолжения реализации политики «двойных стандартов». Проникновение в Беларусь капитализма с Востока (России) и Юга (Украины) помимо воли будет вынуждать чиновников не только говорить о либерализации, но и предпринимать реальные шаги по ее воплощению в жизнь.

Либерализация экономики означает сокращение и принципиальное изменение функций государства в экономике. Это первичное условие трансформации социалистической системы хозяйствования в рыночную экономику. Государство отказывается от административной регламентации хозяйственной практики, устраняет законодательные или бюрократические барьеры в экономической жизни, отменяет регулирование цен и распределение ресурсов, выступая за свободное формирование экспортных и импортных потоков и перелив капитала. Без либерализации экономики невозможно проведение системных изменений, связанных с институциональными преобразованиями – созданием рыночных институтов для активизации основных инструментов рынка – конкуренции и предпринимательства и структурной трансформации экономики соответственно с потребностями внутреннего и внешнего спроса.

Поиски и реальное привлечение инвестиций, а не игра в слова о благоприятном инвестиционном климате в Беларуси, будут проходить значительно проще, если белорусское правительство всерьез займется реформами. Стабильная и предсказуемая экономическая политика, благоприятный налоговый климат, минимальное государственное регулирование и администрирование, защита прав собственности, стабильная местная валюта, возможность репатриации прибыли, дивидендов и процентов – вот тот краткий и в то же время исчерпывающий перечень параметров благо-

приятной инвестиционной среды. Огромную роль будет играть правовая реформа – верховенство закона де-факто, создание правовой основы для защиты прав собственности, – которая по значимости превосходит даже наличие низких ставок налогов и отсутствие инфляции.

Экономическая свобода, ясное и прозрачное экономическое законодательство, стабильная валюта будут иметь своим следствием резкое уменьшение количества и полномочий государственных контрольных органов и рост нового частного сектора. Это дополнительные рабочие места, инвестиции, рост производительности труда и эффективности использования ресурсов. А это – лучшая гарантия реального роста заработной платы и доходов всех категорий населения.

Беларусь все еще имеет шансы «догнать» цивилизованные страны в стремительно меняющемся глобализирующемся мире. Нужно только поменять приоритеты и средства их достижения, создавая институты и культуру, благоприятные для инвестиций, нововведений и развития человека путем осуществления полного пакета либеральных экономических и политических реформ. Тем более, что примеры успешного «построения капитализма» имеются в достатке.

Приложение 1

Прогресс в трансформации экономики
в странах ЦВЕ, Балтии и СНГ⁸

Страна	Доля частного сектора в ВВП, %	Большая приватизация	Малая приватизация	Управление и реструктуризация предприятий	Либерализация цен	Валютная система и внешняя торговля	Политика в области конкуренции	Банковская реформа и либерализация процентных ставок
Албания	75	2+	4	2	3	4+	2-	2+
Армения	70	3+	4-	2+	3	4	2	2+
Азербайджан	60	2	4-	2	3	4-	2	2
Беларусь	20	1	2	1	2	2+	2	2-
Босния и Герцоговина	45	2+	3	2-	3	3	1	2+
Болгария	70	4-	4-	2+	3	4+	2+	3
Хорватия	60	3	4+	3-	3	4+	2+	4-
Чехия	80	4	4+	3+	3	4+	3	4-
Эстония	75	4	4+	3+	3	4+	3-	4-
Македония	60	3	4	2+	3	4	2	3
Грузия	65	3+	4	2	3+	4+	2	2+
Венгрия	80	4	4+	3+	3+	4+	3	4
Казахстан	65	3	4	2	3	3+	2	3-
Кыргызстан	60	3	4	2	3	4	2	2+
Латвия	70	3+	4+	3-	3	4+	2+	4-
Литва	75	4-	4+	3	3	4	3	3
Молдова	50	3	3+	2	3+	4	2	2+
Польша	75	3+	4+	3+	3+	4+	3	3+
Румыния	65	3+	4-	2	3+	4	2+	3-
Россия	70	3+	4	2+	3	3	2+	2
Словакия	80	4	4+	3	3	4+	3	3+
Словения	65	3	4+	3	3+	4+	3-	3+
Таджикистан	50	2+	4-	2-	3	3+	2-	2-
Туркменистан	25	1	2	1	2	1	1	1
Украина	65	3	4-	2	3	3	2+	2+
Узбекистан	45	3-	3	2-	2	2-	2	2-

Источник: по данным Transition Report ЕБРР, 2002.

Примечание. 20% частного сектора в нашей стране – это скорее плохой перевод с английского «nongovernmental sector», чем объективная реальность Беларуси. Большинство акционерных обществ в нашей стране имеют контрольный пакет акций, находящийся у государства, а значит, это не совсем частный сектор. Некоторые эксперты оценивают размер частного сектора в белорусском ВВП равным 8 – 10%.

⁸ Показатели оценены по шкале: 1 – наихудший результат, 5 – наилучший результат.

Тема 4

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

Макроэкономическая стабилизация в трансформационных экономиках

Переход от командно-административной к рыночной экономике предполагает проведение пакета взаимосвязанных реформ – либерализации условий хозяйствования, макроэкономической стабилизации, институциональных и структурных реформ по формированию рыночной инфраструктуры. Либерализация цен – первая реформа в этом пакете. Она нацелена на решение нескольких проблем:

- уменьшение финансовой несбалансированности в экономике (посредством уменьшения дотаций и субсидий и введения механизма рыночных цен);
- ликвидация «денежного навеса», образованного проинфляционной денежно-кредитной политикой в предреформенные годы;
- создание предпосылок для более эффективного распределения производственных ресурсов посредством изменения относительных цен;
- появление механизма конкуренции и создание конкурентной среды;
- устранение дефицита и ажиотажного спроса на товары и услуги.

Либерализация цен переводит скрытый рост цен, всегда существовавший в плановой экономике, в ее открытую форму – инфляцию. Соответственно скорость и инструменты ее подавления (макроэкономической стабилизации) варьируются: сторонники чисто монетарных методов требуют жестких денежно-кредитных ограничений, иные же допускают кейнсианские подходы, стимулирующие платежеспособный спрос и расширение производства и предложения товаров на рынке. Ключевой задачей макроэкономической стабилизации в странах с переходной экономикой является снижение инфляции до уровня, не препятствующего инвестиционной деятельности предприятий, – ниже 40% в год. Анализ достижения макроэкономической стабилизации, проводимой странами ЦВЕ, показывает, что реформируемые страны отличаются по скорости, цикличности и инструментам ее проведения. Так, Польша, Чехия, Словения достигли ее

в 1990 – 1991 гг., страны Балтии – в 1992 – 1993 гг., Россия, Казахстан и Украина – 1994 – 1995 гг. То есть макроэкономическая стабилизация может быть проведена быстро и решительно, а может быть растянута на годы.

Отложенная стабилизация связана, прежде всего, с определенной социально-политической ситуацией. Когда власть оказывается слишком слабой, чтобы осуществить комплекс необходимых, но непопулярных экономических мер, а в обществе существуют примерно равнозначные по своему влиянию группы интересов, не желающие нести издержки по стабилизации и ожидающие, что обстоятельства позволят провести соответствующие шаги с минимальными для себя издержками; быстрая макроэкономическая стабилизация становится затруднительной.

Соответственно, в таких странах формируются две группы интересов, резко отличающиеся своим отношением к инфляционным процессам, путям и возможностям их преодоления. К сторонникам политики “дешевых денег” относят тех экономических агентов, которые, благодаря массированным финансовым вливаниям, имеют возможность оставаться экономически слабыми и неконкурентоспособными, откладывая болезненную реструктуризацию или разорение. Другие зарабатывают на нестабильности и частично либерализованных рынках огромные прибыли. Хозяйственные элиты желают сохранить барьеры у входа на местные рынки и свои монополистические доходы и преимущества. Этот курс выгоден и многим коммерческим банкам, чье финансовое благополучие в первые годы реформ напрямую зависит от льготных кредитов и бюджетных субсидий.

К элементам такой проинфляционной политики можно отнести попытки «усиления управляемости» народного хозяйства, ужесточение контроля над экспортно-импортной деятельностью, выделение национальных приоритетов, «точек роста», дотаций и субсидий целым отраслям, создание государственных холдингов, концернов и прочих крупных монополистических структур, находящихся под контролем властей.

С другой стороны, по мере либерализации экономики формируются ряды сторонников антиинфляционизма, политики жестких бюджетных ограничений, макроэкономической стабилизации и широкомасштабной приватизации. По мере адаптации своих предприятий к работе в рыночных условиях, активный и высококвалифицированный менеджмент эко-

номически сильных предприятий, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках, все больше понимает открывающиеся перед ним возможности. Макроэкономическая стабилизация ему крайне необходима для производственной и инвестиционной политики, экспансии продукции своих предприятий на рынки сбыта. Баланс интересов этих групп и определяет стратегии реформ в переходных экономиках.

Первоначально все страны с переходной экономикой выбрали путь решительных преобразований в области всей системы ценообразования. Это имело свою внутреннюю экономическую логику: цена является сквозной категорией, а механизм ее формирования отражает все стороны хозяйственных процессов. Поэтому быстрое освобождение цен не только мгновенно разрушает изнутри старую систему, но и создает одновременно новые ориентиры и правила игры для экономических субъектов. Однако ценообразование не является тем рычагом, который, действуя изолированно от других мер, может способствовать интенсификации реформ и ликвидации негативов переходного периода. В этом смысле, *во всех странах СНГ и некоторых странах ЦВЕ либерализация цен была шоковой мерой в системе градуалистских реформ*, что создало в дальнейшем дополнительные трудности в проведении государственной ценовой политики.

Соответственно проводимой политике реформирования страны ЦВЕ и некоторые постсоветские государства пережили три этапа инфляции. *На первом* (высокая инфляция) начало либерализации цен ликвидировало инфляционный навес, доставшийся от плановой экономики. Инфляция *на втором этапе* часто была вызвана кредитами ЦБ предприятиям и эмиссионным покрытием дефицита госбюджета для резкого предотвращения падения уровня жизни и производства. *Третий этап*, характеризующий затухающую инфляцию, связан с мерами валютной и финансовой политики, достижением макроэкономической стабилизации и привлечением в страну иностранного капитала. Возобновление экономического роста в Латвии и Чехии наступило после падения инфляции до 26% и 10% соответственно, а в Литве, Польше и Эстонии – на уровне 42 – 45%.

В зависимости от стабилизаторов (номинальных «якорей»), можно выделить ортодоксальный и гетеродоксный (неортодоксальный) подходы к проведению стабилизационных реформ. В первом случае политика стабилизации осуществляется за счет жесткой бюджетно-налоговой и денеж-

но-кредитной политики. При монетарной стабилизации «якорем» служат объемы денежной массы, кредитования или уровня процентных ставок. При стабилизации на основе обменного курса таким «якорем» становится фиксированный номинальный обменный курс (или заранее объявленные его изменения). Снижение инфляции достигается в результате стабилизации цен на товары – объекты международной торговли, которые непосредственно связаны с обменным курсом, а через них стабилизируются и все остальные цены. Международные цены, пересчитанные по установленному государством курсу в национальную валюту, становятся своего рода потолком для внутренних производителей. Если их товар оказывается дороже импортного, его перестают покупать.

Гетеродоксный вариант также предусматривает проведение жесткой кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики, но в сочетании с контролем над ценами и доходами. Другими словами, такая программа предусматривает фиксацию уровня номинальной зарплаты, рестриктивную политику цен и доходов. Поскольку собственность в новых экономических условиях еще четко не персонифицирована и управление ею находится в полной зависимости либо от государства, либо от трудового коллектива, в переходных экономиках реализуется общая склонность рассматривать заработную плату только как доход, но не как часть совокупных издержек. Отсюда следует, что ее повышательное движение, тем более в условиях уже начавшейся инфляции, как правило, не наталкивается на сопротивление лиц, призванных главным образом заботиться о производственном накоплении и экономии трудовых затрат. Поэтому всегда есть опасность, что неизбежный конфликт между накоплением и текущим потреблением разрешится в пользу второго. Когда еще нет сильного класса суверенных предпринимателей и эффективного рынка труда, только правительство заинтересовано в достижении согласия по поводу ограничения личных доходов сверх материальных возможностей их удовлетворения. Опыт стран, успешно реформировавших свои экономики, доказал важность политики ограничения доходов в первоначальный период реформ, однако ее применение обычно ограничивается исключительно начальным этапом стабилизации.

Стабилизационные программы проводились во многих странах мира. Стратегии преобразований, принятые практически во всех странах ЦВЕ, являются неортодоксальными (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Классификация программ стабилизации в переходных экономиках мира

Номинальный «якорь»	Ортодоксальные	Гетеродоксные
Монетарные	Казахстан (1994 – 1995 гг.) Россия (1994 – 1995 гг.) Украина (1994 – 1995 гг.)	<i>Болгария</i> (1991 – 1992 гг.) <i>Латвия</i> (1992 г.) <i>Литва</i> (1993 г.) Перу (1990 г.) <i>Румыния</i> (1991-1992 гг.) <i>Словения</i> (1992 г.)
На основе валютного курса	Аргентина (1978, 1991 г.) Боливия (1985 г.) Уругвай (1978 г.) Чили (1978 г.)	Аргентина (1985 г.) Бразилия (1986, 1987, 1989 гг.) Израиль (1985 г.) Мексика (1987 г.) Перу (1985 г.) <i>Польша</i> (1990 г.) <i>Чехословакия</i> (1991 г.) <i>Эстония</i> (1992 г.)

Источник: «Вопросы экономики», 1995, № 12, с. 27.

Большинство стран ЦВЕ избрало своей стратегией стабилизацию на денежной основе, и лишь несколько стран – Польша, Словакия, Чехия, Эстония – являются примером удачного проведения стабилизации на основе обменного курса, преимущества которого заключаются, прежде всего, в более коротких сроках снижения высокой инфляции и меньшим по глубине спадом ВВП. Стабилизация на базе обменного курса имеет другие преимущества. Фиксированный обменный курс представляет контролируемую и прозрачную цель, очевидную для любого экономического агента, в отличие от денежных агрегатов. Изменения обменного курса всегда непосредственно обуславливают изменения цен на товары, в отличие от динамики денежной массы. В переходной экономике чрезвычайно трудно спрогнозировать и измерить спрос на деньги и, следовательно, рассчитать оптимальный размер денежной массы. Фиксация обменного курса делает более определенными инфляционные ожидания и способствует

и подавлению. Через стабильный обменный курс растет доверие к национальной валюте, снижается степень «долларизации» экономики.

В малых открытых экономиках, сильно зависимых от импорта, стабильный обменный курс сдерживает рост издержек производства и внутренних цен. Фиксированный обменный курс дисциплинирует Центральный банк и органы финансового регулирования, поскольку на них теперь налагаются жесткие ограничения в отношении роста денежной массы, избыточность которой тут же приведет к давлению на обменный курс и к потере резервов иностранной валюты.

Опыт стран, переживших периоды ускоряющейся и последовательно замедляющейся инфляции, однозначно свидетельствует о том, что в обоих случаях процессы приобретают самоподдерживающийся характер. Для того, чтобы в качестве позитивной тенденции реально обозначилось устойчивое сокращение темпов инфляции, правительство и Центральный банк должны, прежде всего, подавить инфляционные ожидания со стороны хозяйствующих субъектов и населения, а также решить проблему мягких бюджетных ограничений. Это предполагает применение целостного пакета взаимодополняющих антиинфляционных мероприятий. Страны, избравшие стратегию быстрых и решительных преобразований, лидируют сегодня по темпам экономического развития.

Опыт восточноевропейских стран показывает, что подготовленные и увязанные с изменениями в других сферах шаги по либерализации цен обеспечивают решение стабилизационных задач, хотя во всех странах это сопровождалось снижением объема производства и уровня жизни населения. Однако конечным положительным результатом стабилизации можно считать формирование условий и предпосылок для усиления конкурентоспособности и роста национальной экономики на основе свободных рыночных цен, что и демонстрирует сегодня большинство стран ЦВЕ. В странах, лидирующих на пути продвижения реформ, программы либерализации и стабилизации экономики привели к затуханию инфляции и возобновлению экономического роста. На рынке появились тысячи новых конкурентоспособных предприятий. Свертывание производства в промышленности сопровождается ростом числа предприятий в сфере обслуживания. Резко увеличился приток прямых иностранных инвестиций. В 1998 г. уровень производительности труда в Венгрии был на 36% выше, чем в 1989 г., в Польше – на 29%, в Чехии – на 6%. Данный показатель

более важен, чем показатель ВВП на душу населения, поскольку лучше демонстрирует эффект реструктуризации (избавление от избыточной занятости).

Макроэкономическая «стабилизация» в Беларуси

В 1995 – 1996 гг. в Беларуси были созданы все предпосылки для осуществления макроэкономической стабилизации. По итогам 1996 г. инфляция составила 139%, наиболее низкий показатель за все годы существования белорусского государства. Однако затем была выбрана инфляционная модель стимулирования совокупного спроса (во имя роста ВВП), и в Беларуси закрутилась инфляционная спираль (рис. 4.1).

Так, высокая инфляция и девальвация влияют на цены на сырье и оборудование, увеличивая через цены производителей (ИЦППП) потребительские цены (ИПЦ). Высокие цены и налоги вынуждают предприятия все больше и больше уходить «в тень», так или иначе нарушать действующее законодательство. Все это стимулирует правительство на принятие новых, все более жестких нормативных актов, регулирующих ценообразование, лицензирование, сертификацию, правила валютных расчетов, аренды и пр. Рост невидимых издержек провоцирует рост цен, снижение конкуренции и инвестиционной привлекательности. Обесценение оборотных средств и отсутствие инвестиционных ресурсов ухудшают финансовые показатели большинства предприятий, снижение выручки и прибыли напрямую сказывается на показателях бюджета.

Необходимость финансирования большинства государственных предприятий и огромной социальной сферы не оставляет возможности для снижения налогов, наоборот, местные бюджеты, пользуясь законодательной возможностью, вводят все новые налоги и платежи. Высокая налоговая нагрузка не способствует низкому уровню цен. Рост потребительских цен, вызываемый постоянным удорожанием явных и невидимых издержек, высокими налогами, нестабильным и противоречивым законодательством, приводит к необходимости проведения мягкой бюджетной политики, выделению все новых льгот, дотаций и субсидий.

В целях недопущения резкого падения реальных доходов населения правительство периодически увеличивает МЗП, доходы работников бюджетной сферы и пенсионеров, что наряду с нехваткой бюджетного фи-

нансирования выводит экономику на новый «заколдованный» круг эмиссионного финансирования.

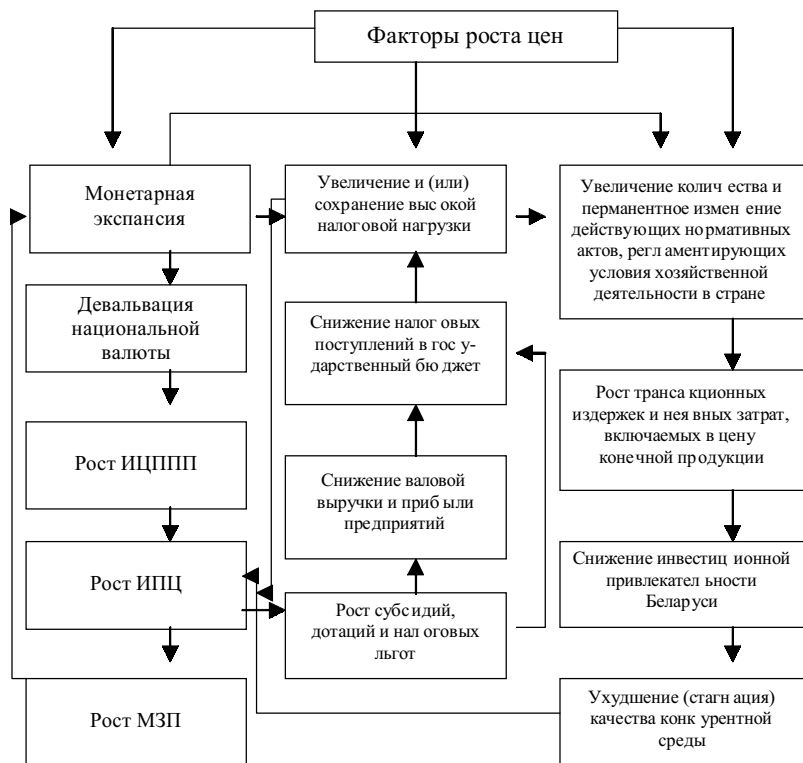


Рис. 4.1. Логическая взаимообусловленность спирали перманентного роста потребительских цен в Беларуси

Особенностью экономики переходного периода является взаимосвязанность и взаимообусловленность факторов инфляции спроса и инфляции издержек. Сложившиеся отраслевые и воспроизводственные пропорции, политика, направленная на поддержание жизненного уровня населения или предотвращения спада производства, затрудняют ответ на вопрос о природе трансформационной инфляции. Однако основной причиной

роста ИПЦ в Беларуси является проводимая Нацбанком денежно-кредитная политика. Несмотря на ежегодно разрабатываемые основные показатели социально-экономического развития страны, ее параметры в области денежного предложения не выполняются (рис. 4.2).

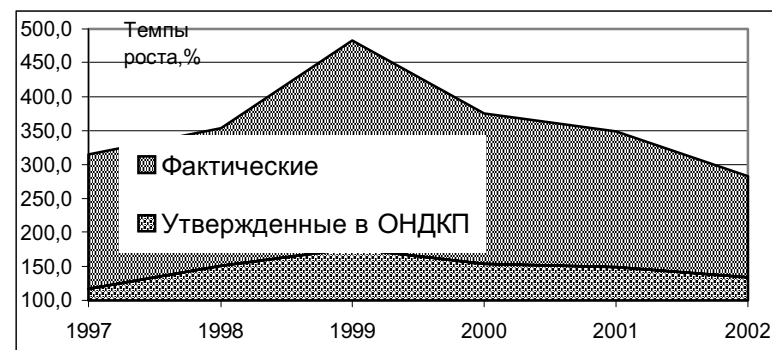


Рис. 4.2. Намерения и результаты: сопоставимые данные по темпам роста рублевой денежной базы (эмиссии) в соответствии с Основными направлениями денежно-кредитной политики и фактическими значениями.

Именно рост денежного предложения в целях стимулирования совокупного спроса на товары и услуги вызывает устойчивое превышение номинального спроса над предложением. Образовавшийся «инфляционный разрыв» покрывается соответствующим ростом товарных цен и некоторым ростом объемов производства.

В результате такой экспансионистской политики за 10 лет Беларусь получила наивысшую инфляцию и девальвацию национальной валюты среди стран ЦВЕ. Причем по темпам и инфляции, и девальвации мы продолжаем лидировать и в 2002 г., и в 2003 г.

Из-за роста курса доллара США в 2001 г. Беларусь продолжает лидировать среди стран бывшего СССР по степени обесценивания национальной валюты⁹.

⁹ По данным БЕЛАПАНА.

Тема 5

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Общие положения проведения бюджетно-налоговой политики

Финансы – это экономические отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения в денежной форме части стоимости национального продукта, создания и использования на этой основе денежных фондов, необходимых для удовлетворения общественных потребностей. Центральным местом финансовой системы любого государства выступают государственный бюджет и фискальная политика.

Госбюджет – это ежегодный план доходов и расходов государства. Он разрабатывается и выполняется правительством, однако утверждается и контролируется парламентом. Государственный бюджет состоит из расходной части (государственные расходы) и доходной (налоговая система).

Расходы бюджета связаны с функциями государства и показывают направления бюджетных ассигнований. Основными функциями государства, требующими финансирования из бюджета, являются национальная безопасность, обеспечение правопорядка внутри страны, обеспечение финансирования судебной системы. Однако в настоящее время функции государства в силу разных причин сильно расширены. Поэтому наряду с классическими функциями из государственного бюджета финансируются расходы на сельское хозяйство, ЖКХ, дороги, образование, медицину, социальную помощь и пр. Чем больше функций осуществляет государство бесплатно, тем больше налогов требуется для их финансирования.

Доходы бюджета формируются за счет налогов (до 85 – 90% всех доходов), различного рода пошлин, сборов, государственных займов.

В основе построения налоговой системы лежат следующие *принципы*: всеобщность (охват налогами всех экономических агентов), обязательность (все должны платить налоги в строго установленные сроки, неуплата налогов карается законом), равно как и напряженность (взимание налогов по единым ставкам), однократность, стабильность, простота и доступность для восприятия). Налоги бывают *прямые* (налоги на доходы

физических и юридических лиц – подоходный налог, налог на прибыль или на отдельные объекты имущества – налог на недвижимость, земельный налог) и *косвенные* (включаются в цену товара или услуги – акцизы, НДС и пр.). По принципам построения налоговых ставок различают *пропорциональные* налоги (ставка остается неизменной при увеличении или уменьшении дохода налогоплательщика); *регрессивные* (ставки уменьшаются по мере увеличения дохода налогоплательщика); *прогрессивные* (ставки возрастают по мере увеличения дохода налогоплательщика). В зависимости от характера использования налоги делятся на общие и специфические (целевые – имеют строго определенное назначение). Также налоги бывают *государственные* и *местные* (муниципальные).

Под *фискальной (бюджетно-налоговой) политикой* понимают совокупность мер, предпринимаемых правительством по изменению государственных расходов и налогообложения для достижения поставленных перед экономикой целей. Одним из наиболее спорных и очень важным вопросом составления бюджета и проведения фискальной политики является вопрос бюджетного дефицита. Эта та сумма, на которую в данном году расходы бюджета превышают его доходы. Уровень дефицита бюджета определяется отношением абсолютной величины дефицита к объему бюджета по расходам или к объему ВВП. Одни экономисты считают нормальным, если бюджетный дефицит не превышает 2 – 3% ВВП, другие категорически с этим не согласны и настаивают на том, что бюджет должен быть бездефицитным. Поскольку принятие бездефицитного бюджета требует большого политического мужества со стороны правительства и парламента и редко встречается, важным вопросом является финансирование дефицита бюджета.

По мере реализации экономических преобразований страны с переходной экономикой столкнулись с быстрым увеличением бюджетных дефицитов. Смена целевых ориентиров макроэкономической политики и эволюция экономических функций правительства и Центрального банка потребовали расширения числа источников бюджетного финансирования, способы и последствия которого стали аналогичны тем, которые являются традиционными для промышленно развитых стран. В целом выделяют следующие источники финансирования бюджетного дефицита:

- кредитно-денежная эмиссия;
- долговое финансирование (внутреннее и внешнее);

– увеличение налоговых поступлений, а также доходов от приватизации.

Таким образом, важнейшим инструментом современной государственной экономической политики является государственный бюджет и бюджетно-налоговая (фискальная) политика. Направления и интенсивность государственных расходов, доля госрасходов в ВВП, количество и ставки налогов, бюджетная дисциплина и сбалансированность бюджета – набор этих факторов во многом определяет возможность и скорость макроэкономической стабилизации, рыночной реструктуризации предприятий, адресной социальной защиты населения.

Бюджетно-налоговая реформа: уроки для Беларуси

Уроки богатых стран:

Оптимальный размер государства для долгосрочного экономического роста – 15 – 20% ВВП.

- Расцвет «американского чуда» – при доле госрасходов – 10 – 25%. День освобождения от налогов (Tax Day) в США в 1902 г. был 31 января. Налоги были равны 8,5% дохода. В 2002 г. Tax Day – 4 мая (налоги – 33,8% ВВП)
- Расцвет «японского чуда» – при уровне госрасходов в 15 – 25% ВВП;
- «Немецкое чудо» 1948 – 1960 – при уровне госрасходов 20 – 28% ВВП;
- «Шведское чудо» начало 1900-х до середины 50-х при уровне госрасходов в 10 – 30% ВВП.

Налоговая нагрузка:

- в Южной Корее 1965 – 2001 гг. составляла 14 – 24% ВВП;
- в Швейцарии – 1965 – 2001 гг. составляла 19,6 – 35%;
- Испании 1965 – 2001 гг. составляла 14,7 – 35%;
- Гонконге 1960 – 1990 гг. составляла 8 – 14% ВВП;
- Сингапуре 1960 – 2000 гг. составляла 10 – 16%;
- Турции 1965 – 2001 гг. составляла 10,6% – 32%.

Уроки трансформационных стран:

Польша:

- незначительное сокращение госрасходов с более 50% в начале 90-х до 45% в 2002 г.;

- среднегодовой дефицит бюджета за 2000 – 2002 гг. – 5,5%;
- совокупный госдолг – 45% ВВП.

На повестке дня – налоговая реформа.

Россия:

- сокращение госрасходов с 50% в начале 90-х до около 40% в 2002 г.;
- количество налогов и сборов – 46;
- внутренний долг – около 60% ВВП;
- около 2200 нормативных актов, регулирующих налогообложение.

На повестке дня – налоговая реформа.

Фискальная политика Беларуси: необходимость перемен

В сегодняшних условиях государственный бюджет Республики Беларусь является лишь частью работающей в стране системы финансирования государственных расходов: неизвестны объем и механизмы формирования доходной и расходной части президентского фонда. Многие бюджетные статьи закрыты и используются для перекрестного субсидирования регионов и отраслей экономики. Широко распространена практика принуждения субъектов хозяйствования к дополнительному, внебюджетному финансированию государственных программ и инициатив. Министерство финансов имеет доступ к дешевым государственным ресурсам, выделяемым как через Национальный банк, так и через систему коммерческих банков (принудительное кредитование государственных программ, покупка государственных краткосрочных облигаций и пр.). Отсутствие прозрачности при проведении бюджетной политики еще больше усложняет анализ абсолютных величин доходно-расходной части консолидированного бюджета.

Белорусская налоговая система стимулирует развитие «серой» экономики, наказывает за хорошую, прибыльную работу честных предпринимателей любой формы собственности, создает многочисленные источники дополнительного дохода для чиновников, устраняет конкурентов, которые не имеют особого статуса, связей и знакомств. Налоговая система Беларуси не способна решать стоящие перед страной задачи по проведению системных комплексных реформ, трансформации базовых отношений между основными экономическими субъектами. Наличие 36 налогов и сборов, поступления по которым составляют около 50% ВВП, блокиру-

ет экономический рост. Каждый из органов государственного управления имеет широкие полномочия по изменению налоговой нагрузки для разных групп или отдельных коммерческих организаций.

Доходная часть бюджета Беларуси формируется в основном за счет налоговых поступлений. В 2000 г. 87,4% в объеме консолидированного бюджета без учета целевых фондов приходилось на налоговые поступления, в которых основную массу составляли косвенные налоги. Доля налогов на товары и услуги в 1998 г. составляла 39% совокупных доходов консолидированного бюджета, в 2000 г. – 42,4%, в 2002 г. – уже 46,2%. Доля поступлений по прямым налогам – налогу на прибыль и подоходному налогу с физических лиц – не превышают пятой части доходной части бюджета. Например, в 2002 г. доля подоходного налога составила 10,8%, а доля налога на прибыль – 9% (для сравнения: в 2000 г. она равнялась 12,6%, а в 1999 г. – 13,5%). Сократились доходы бюджета от собственности и внешнеэкономической деятельности. Почти пятая часть текущих неналоговых доходов формируется за счет поступлений по штрафам и санкциям (1,9% от общего объема доходов бюджета).

Анализируя расходную часть бюджета, можно констатировать, что до настоящего момента практически не осуществлена трансформация формирования доходов государства. Система бюджетного администрирования сложна и противоречива. Бюджетная политика построена на принципе оказания корпоративной помощи юридическим лицам в виде дотаций, субсидий, налоговых льгот, особого режима отношений с бюджетами разных уровней.

Вследствие значительного государственного вмешательства в сферу инвестиций происходит вытеснение частного сектора, усиливаются искажения на рынке факторов производства. Резервирование средств, в целевых отраслевых фондах способствует их распылению, приводит к невозможности оценки эффективности использования бюджетных средств. Не произведен четкий аудит первостепенных социальных расходов республиканского и местных бюджетов.

С момента создания Республики Беларусь доля расходов на финансирование реального сектора экономики сократилась с 41,8% в 1992 г. до 12% в 2002 г. Одновременно возрос удельный вес расходов на социально-культурные учреждения и мероприятия по социальной защите (с 34,2 в 1992 г. до 41,2% в 2002 г.). Доля расходов на содержание органов госу-

дарственного управления и местного самоуправления возросла с 1,8% в 1992 г. до 2,9% в 2002 г., а доля расходов на оборону снизилась с 4,8% в 1992 г. до 3,0% в 2002 г. В триста пятнадцать раз сократились расходы на финансирование мероприятий по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС (с 12,6 % в 1992 г. до 0,04% в 2002 г.).

Местные органы власти прибегают к введению местных налогов и сборов с целью увеличения собственных доходов, что значительно увеличивает налоговое давление на предприятия. В 2002 г. почти 90% местных бюджетов являлись дотационными, что свидетельствует не только о слабой региональной базе, но и о низком качестве бюджетного регулирования.

Формально дефицит государственного бюджета во все годы реформирования не превышал 3,5%. В 2002 г. он составил рекордно низкую цифру – 0,17% ВВП – это было достигнуто за счет продажи принадлежащего Беларуси пакета акций компании «Славнефть». Однако специфика учета обязательств государства перед коммерческими банками и предприятиями, равно как и их перед бюджетом, произвольное изменение показателей бюджета президентом, а также закрытость многих внебюджетных финансовых потоков не позволяют точно оценить размер бюджетного дефицита.

Таблица 5.1

Доля налогов в валовом внутреннем продукте, %

Год	Всего	Прямые налоги		Косвенные налоги		
		Налог на прибыль	Налоги с населения	Налог на добавленную стоимость	Акцизы	Доходы от внешне-экономической деятельности
1993	37,0	10,8	2,7	10,2	4,5	2,6
1994	36,8	10,9	2,7	10,1	3,9	3,4
1995	30,0	6,4	2,8	8,4	2,4	1,7
1996	24,5	3,9	2,9	7,9	3,5	1,8
1997	28,6	4,6	3,2	9,6	4,2	2,6
1998	27,8	4,5	3,8	9,3	4,0	2,3
1999	27,9	4,9	3,1	9,1	3,4	2,0
2000	32,0 ¹⁰	4,2	2,9	8,6	3,1	1,6
2001	32,0	4,6	3,2	8,5	2,6	1,8
2002	30,3	3,6	3,0	8,5	2,3	2,1

Источник: данные Министерства финансов Республики Беларусь.

¹⁰ Включая платежи в целевые бюджетные фонды.

Таблица 5.2

Структура доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь (без учета целевых бюджетных фондов), % к итогу

Доходы	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Доходы – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:							
налог на прибыль и доходы	23,5	15,1	15,1	16,7	17,3	16,6	12,7
налог на добавленную стоимость	28,0	31,1	30,6	29,8	32,3	30,6	30,2
акцизы	7,9	13,3	13,2	11,4	14,6	9,4	8,2
чрезвычайный налог для ликвидации последствий аварии на ЧАЭС	7,8	5,1	3,1	2,7	3,1	3,3	3,1
государственные налоги с населения	9,3	10,4	12,4	10,2	11,0	11,3	10,8
доходы от внешне-экономической деятельности	5,7	8,2	7,5	6,6	5,9	6,4	7,3
лесной доход	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	N/a	N/a
госпошлина	1,0	1,1	0,6	0,5	0,5	N/a	N/a
налог за пользование природными ресурсами	0,5	0,3	0,3	0,3		0,2	0,3
налог на топливо	1,7	–	–	–	–	N/a	N/a
налоги на собственность	3,4	4,5	4,5	2,0	2,2	N/a	5,4
из них:							
налог на недвижимость	2,5	2,9	3,1	1,1	1,7		N/a
платежи за землю	0,9	1,6	1,4	0,9	0,5		N/a
поступления от реализации госсобственности	0	0,4	0,4	0,3	0,28	0,3	6,0
прочие доходы	10,9	10,2	12,0	19,1	11,7	21,9	16,0

Источник: данные Министерства финансов Республики Беларусь.

Таблица 5.3

Структура расходов Государственного бюджета Беларуси (без учета целевых бюджетных фондов), % к итогу

Расходы	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Расходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из них на:										
отрасли хозяйства	41,8	38,7	21,9	13,6	15,9	18,4	19,0	18,7	16,1	14,2
социально-культурные учреждения и мероприятия по социальной защите	30,4	30,2	42,8	47,1	44,6	44,4	40,4	43,3	46,1	48,8
науку	1,4	1,2	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,6	1,3	1,2
национальную оборону	4,8	4,2	4,5	4,2	4,0	3,5	3,0	3,2	3,7	3,5
правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	3,0	3,5	6,9	6,9	6,3	6,3	5,7	6,5	6,6	6,2
государственное управление и местное самоуправление	1,8	1,7	3,1	3,5	3,5	3,6	3,0	2,9	3,3	3,4
предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	12,6	9,7	7,8	7,9	6,7	6,1	4,9	4,4	4,6	4,2
прочие	4,2	10,8	11,3	15,2	17,5	16,3	22,6	19,4	18,3	18,5

Источник: данные Министерства финансов Республики Беларусь.

Основной получатель денег налогоплательщиков в государственных расходах на отрасли народного хозяйства – АПК. Доля расходов на сельского хозяйства увеличилась с 31,3% в 1997 г. до 42% в 2002 г., а доля промышленности, энергетики, строительства снизилась до 5%. Однако такой объем государственной помощи в условиях отсутствия реальных собственников не делает АПК эффективнее.

Нет сомнений, что Беларуси необходима бюджетно-налоговая реформа, которая будет направлена на достижение прозрачности бюджетов, надежности и предсказуемости нормативной базы, снижение налогового бремени при широкой налоговой базе, сокращение неэффективных государственных инвестиций и улучшение структуры государственных расходов.

Тема 6

ФОРМИРОВАНИЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА. РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ, ПРИВАТИЗАЦИЯ, РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

Роль малых и средних предприятий (МСП) и проблемы их развития в Беларуси

Современная экономика развитых государств в значительной степени представлена малыми и средними частными предприятиями. Они создают рабочие места, по доступным ценам и качественно одевают, кормят, обслуживают население и даже крупный бизнес.

Предпринимательство можно рассматривать как процесс поиска новых возможностей, внедрение новых способов производства, открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство – это четвертый, нематериальный, фактор производства. Психологи усматривают в предпринимательстве особый, связанный с риском вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела, а также творческую активность в экономике, требующую специфических личностных качеств. В целом преимущества развитого малого и среднего бизнеса сводятся к следующему:

- развитие МСП увеличивает число собственников, а значит, способствует формированию среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост предпринимательства означает рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- развитие предпринимательства приводит к селекции наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится школой самореализации;
- развитие МСП ведет к созданию новых рабочих мест;

- развивая собственный бизнес, предприниматель, даже с ограниченным формальным образованием, формирует необходимые для работы на рынке навыки, повышает или изменяет свою квалификацию;
- стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты, инвестируя собственные деньги в разработку и внедрение технологических, технических и организационных новшеств;
- из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства, поскольку МСП зачастую берутся осваивать рынки, недостаточно емкие или перспективные с точки зрения крупной компании;
- развитие малого и среднего предпринимательства означает мобилизацию материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
- развитый МСП улучшает взаимосвязи между различными секторами экономики, тем самым повышая ее мобильность и эффективность.

Принимая во внимание эти и многие другие положительные свойства, которые несет в себе развитый сектор МСП, в странах с рыночной экономикой он активно поддерживается со стороны исполнительной и законодательной власти. При этом формы поддержки могут быть самыми разными – от информационной до финансовой и маркетинговой.

Особую роль играет предпринимательство в трансформационной экономике. С одной стороны, перераспределение ресурсов из неэффективных отраслей в отрасли, где ресурсы используются более эффективно, невозможно без создания нового частного сектора. Развитие нового частного сектора является одним из основных источников долговременного экономического роста. С другой стороны, рыночная реструктуризация предприятий связана с высвобождением избыточной рабочей силы. Новый частный сектор поглощает эти излишки, создавая новые рабочие места, формируя новую рыночную ментальность, пополняя доходную часть бюджета и сглаживая остроту социальных проблем. Частный бизнес – это новые знания и технологии, новые возможности и новые прибыли. Вот почему политика стабильных и неизменных «правил игры» и низких

барьеров входа на рынок является приоритетной в период создания новой экономической системы.

Несмотря на формальное присутствие всех необходимых законов и других регламентирующих развитие предпринимательства инструментов и институтов, Беларусь является страной, где количество малых и средних предприятий на тысячу человек населения очень низкое. Так, по информации Всемирного банка, число малых и средних предприятий в Беларуси составляет 2,46 на тысячу человек, в то время как на Украине – 5, в России – 6, в Польше – 22, США – 74,2, в странах ЕС – 45. Более того, мы являемся единственной трансформационной экономикой, где количество МСП каждый год снижается. Так, по информации Министерства статистики, в 1999 г. в Беларуси действовало 26787 МСП, в 2001 г. их стало уже 25404.

Инвестиционный климат на макроуровне характеризуется уровнем инфляции и девальвации национальной валюты, удельным весом государственных расходов в ВВП, налоговой нагрузкой, ставками таможенных пошлин и пр. На микроуровне – это возможности государственных органов вмешиваться и регламентировать оперативную деятельность предприятий, количество проверок, другие регулирующие нормы. Большинство исследований международных организаций и различные экспертные опросы говорят о высоком административном давлении на бизнес в Беларуси.

Рассмотрим оценку предпринимательского климата и масштабов государственного регулирования бизнеса с точки зрения самих предпринимателей. Для этого воспользуемся опросами, проведенными среди руководителей МСП Институтом приватизации и менеджмента Международной финансовой корпорации и Всемирным банком.

Высокая доля регуляторной нагрузки на предприятие

Характерная и уже традиционная особенность белорусского бизнеса заключается в том, что проблемы государственного регулирования бизнеса обогнали сложности в получении кредитов или регистрации предприятия, а такие факторы, как криминализация бизнеса и покупка иностранной валюты, отодвинулись на самые последние места. В то же время следует отметить, что ни одна из 18 предложенных проблем не оценена белорусскими предпринимателями в один балл (табл. 6.1).

Таблица 6.1

С какими проблемами Вы сталкиваетесь в Вашей работе?
(5 - наиболее серьезная проблема, 1 - не является проблемой)

	Среднее значение
1. Перерегистрация предприятия	2,88
2. Сложность с получением кредита	3,05
3. Сложность с приобретением валюты	2,03
4. Высокие ставки налогов	4,42
5. Частые изменения в налоговой отчетности	4,44
6. Слишком много различных налогов	4,49
7. Давление со стороны местной власти	2,90
8. Многочисленные проверки контролирующих органов	3,44
9. Большое количество законодательных актов	4,24
10. Нестабильное законодательство	4,44
11. Сложность в получении лицензий	3,23
12. Недостаток информации о поставщиках и потенциальных покупателях	2,19
13. Проблемы, связанные с обеспечением производственным сырьем и материалами	2,13
14. Неплатежи клиентов	3,40
15. Низкий покупательский спрос	3,56
16. Недостаток управленческих и экономических навыков у руководства	2,35
17. Криминализация бизнеса	2,04
18. Регулирование цен	3,25

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

Репрессивное налоговое законодательство

Система налогообложения в Беларуси является одной из главных проблем для развития малого бизнеса. Респондентам было предложено проанализировать проблемы в области налогообложения по пятибалльной системе (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Оценка респондентами проблем в области налогообложения по степени их важности
(1 - не является проблемой и 5 - огромная проблема)

Проблемы в области налогообложения	Среднее значение
Высокие ставки налогов	4.52
Реальное отсутствие постоянных правил	4.27
Высокие штрафные санкции за ошибки	4.26
Сложные и непонятные правила налогообложения и бух. учета (легко сделать ошибки)	3.83
Возможность безакцептного списания денег или внесудебной конфискации активов	3.33
Определение, сколько Вы должны будете оплатить налогов в будущем	3.32
Полная зависимость от желаний налоговых инспекторов, отсутствие к Вам уважения как к налогоплательщику	3.15

Источник: данные Института приватизации и менеджмента

Таким образом, из табл. 6.1 и 6.2 хорошо видно, что основную проблему белорусского бизнеса можно охарактеризовать как низкое качество налогового законодательства. Социальная направленность бюджета, усиливаемая необходимостью поддержки огромного и непроизводительного государственного сектора, выливается в рост числа налогов, а частые изменения в этой сфере зачастую даже процветающий бизнес ставят на грань банкротства.

Проверки МСП контрольными органами

Еще одной проблемой в деятельности МСП в Беларуси является большое число проверок. Так, по данным Всемирного банка, положение в этой сфере в Беларуси хуже, чем в Украине и России (табл. 6.3).

Таблица 6.3
Среднее число и продолжительность проверок
в Украине и Беларуси

Контролирующие органы	Беларусь, 2001		Украина, 2001		Россия
	Число проверок	Продолжительность каждой проверки, дней	Число проверок	Продолжительность каждой проверки, дней	Число проверок, 1-я пол. 2002
Налоговые инспекции	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	н.д.
Прокуратура	1.2	5.0	незначительно	незначительно	н.д.
Органы ценового контроля	2.0	7.0	незначительно	незначительно	н.д.
Органы стандартизации	1.9	5.0	0.5	3.1	0,26
Органы по охране окружающей среды	1.8	2.5	незначительно	незначительно	0,3
Лицензирующие органы	2.2	4.5	незначительно	незначительно	н.д.
Органы защиты прав потребителей	3.0	2.0	0.4	2.1	н.д.
Министерства и ведомства	1.6	11.0	незначительно	незначительно	н.д.

Источник: Всемирный банк, 2002.

Согласно опросу ИПМ предприятие МСБ за последние 12 месяцев в среднем проверялось 2,3 раза. Таким образом, власти не выполнили свое-

го предвыборного обещания проверять предприятие не чаще одного раза в год. При этом характерно, что наиболее проблемными для предпринимателей являются не визиты налоговой инспекции или КГК, а проверки менее важных контролеров. Чаще всего малый и средний бизнес проверяют органы санитарного и пожарного надзора, милиция, различные министерства и ведомства, местные органы власти, которые, как известно, берут немного, но часто (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Ответы респондентов на вопрос:
«Сколько раз в прошлом году Ваше предприятие проверялось?
В среднем сколько длилась каждая проверка?»

	Раз	Дней на одну проверку	Проверок не было (%)
Налоговая инспекция	2.11	8.68	27.5
Пожарный надзор	2.86	1.37	37
Санитарный надзор	3.87	1.5	56.9
Милиция	3.4	1.5	72.8
Комитет государственного контроля	1.83	7.78	77.2
Органы государственной безопасности	1.64	3.84	93.4
Органы прокуратуры	1.13	3.67	93.7
Органы контроля за ценами	1.76	2.99	75.9
Органы контроля за стандартами	1.65	2.02	75.9
Органы экологического контроля	1.89	1.71	80.7
Лицензионные органы	1.31	1.63	81
Органы защиты прав потребителей	1.86	1.24	88.9
Министерства, ведомства и государственные концерны	3.17	5.23	87.6
Местные органы власти	2.8	1.66	80.4
Другие	2.63	10.5	95.8

Так, налоговая инспекция проверяла 72% МСП, однако большинство респондентов отметили, что их проверяли не более двух раз в год (одно предприятие отметило 20 проверок, еще одно – 30 проверок в год). КГК не проверял 77% участвовавших в опросе предприятий, при этом на большинстве МСП проверки проводились не чаще 2 раз в год (хотя есть ответы – и 8 раз, и двенадцать, и пятнадцать раз в год). В то же время, органами санитарного надзора проверялось больше половины предприятий, и частота проверок была значительно выше (есть ответы о двадцати, трид-

цати, сорока (!) проверках в год). Аналогичная ситуация и с пожарным надзором. Руководитель одного предприятия заявил о **восьмидесяти проверках!**

Средняя проверка длилась 3,7 дня. Если умножить общее количество проверок на их среднюю продолжительность, получится вроде немного - 9 дней. Однако если учесть, что есть предприятия, которые проверяются и по 20 дней, и по пять раз в году, набегает внушительное число человеко-дней, которые предприниматели вынуждены тратить на общение с контролирующими органами. При этом только 10,3% предприятий отметили, что на их предприятиях проверок за прошедший год не было вообще. Дольше всего работали на предприятиях проверяющие из налоговой инспекции и комитета государственного контроля – органа, имеющего право проверять любую сферу деятельности предприятия.

Подавляющее большинство предпринимателей констатируют сохранение количества проверок на прежнем уровне. Почти треть фиксирует даже их рост. И только один из десяти респондентов отметил, что число проверок по сравнению с предыдущим годом снизилось (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Ответы респондентов на вопрос: «Как изменилось количество проверок в сравнении с прошлым годом?»

	Число респондентов	%
Увеличилось	105	27,8
Осталось без изменений	230	60,8
Уменьшилось	43	11,4

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

Лицензирование и сертификация

Особой проблемой для белорусского бизнеса является лицензирование и сертификация. В Беларуси до сих пор лицензируется более 800 видов деятельности, лицензии выдаются на ограниченный срок более чем 40 органами госуправления. Получение лицензии занимает время и стоит денег, однако ее в любой момент могут отозвать и/или потребовать получение дополнительной. Ситуацию в сфере лицензирования в Беларуси по

сравнению со странами-соседями отлично демонстрирует исследование Всемирного банка (табл. 6.6).

Таблица 6.6

**Процедуры лицензирования
в Грузии, Украине, Молдове и Беларуси**

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

Источник: Всемирный банк, 2002.

Проведенный ИПМ опрос подтверждает важность упрощения процедур лицензирования, о которых власти говорят уже на протяжении последних двух лет. Среднестатистическое предприятие в среднем имеет 3 лицензии (одна лицензия – один вид деятельности). Однако есть МСП, имеющие 10, 15, 25, 60 лицензий. В опросе встретилось даже одно предприятие из Брестской области, которое имеет максимальное число лицензий – 80. При этом в зависимости от размера предприятия распределение количества необходимых лицензий выглядит следующим образом: чем больше предприятие и его потенциальные и реальные возможности по расширению бизнеса, тем больше лицензий ему нужно. Больше всего лицензий требуется в производстве – в среднем 4,33 шт., далее следуют торговля и строительство – 3,04, транспорт и связь – 2,68, бытовое обслуживание – 2,19 лицензии.

На вопрос о том, как за последнее время изменились процессы и условия, связанные с получением лицензий, подавляющее большинство респондентов констатирует в лучшем случае консервирование ситуации. Причем более 40% респондентов отмечают, что процесс получения лицензий даже усложнился по сравнению с прошлым (табл. 6.7).

Таблица 6.7

**Распределение мнений респондентов
об изменении условий получения лицензий**

	Число респондентов	%
Усложнились	148	41,6
Остались без изменений	194	54,5
Упростились	14	3,9

Необходимость сертификации и гигиенической регистрации является значительным бременем для белорусских компаний. В таблице 6.8 приведено сравнение ситуации в Беларуси с ситуацией в Грузии и Украине. Это приводит к повышению стоимости продукции и снижению конкурентоспособности белорусской экономики.

Таблица 6.8

Сравнение требований по сертификации продукции

	Грузия	Украина	Беларусь (сертификация)	Беларусь (гигиеническая регистрация)
% товаров и услуг, подлежащих сертификации	46,6%	26,1%	35%	27%
Время, затрачиваемое на получение одного сертификата, дни	3,4	15,3	24	15
Официальная сумма платы за получение одного сертификата	\$989	\$120,7	\$146	\$45
% тех, кто платит неофициально	35,4%	22,4%	10,5%	10%
Размер неофициальных платежей (сверх официальной платы)	\$73,8	\$223	\$195	\$29

Источник: Всемирный банк, 2002.

Как показывает исследование ИПМ, проблемы получения сертификатов являются не менее острыми, чем проблемы лицензирования. Более 60% респондентов отметили, что для деятельности их предприятий необходимо получение сертификатов. Чаще всего сертификаты необходимо получать на отдельные партии продукции. Однако почти на каждом пя-

том предприятии сертифицируется и производственная линия. В среднем процесс сертификации предприятия проходят 8,4 раза в год. Три МСП заявили, что процессом сертификации они занимаются 99 раз в год, два – 90 раз, десять МСП сертифицируют 10 раз в год. Больше всего сертификации требуется в сфере оказания услуг, так, например, фирмы в сфере оказания услуг на транспорте и в области связи делают это более 12 раз в год, рис. 6.1.

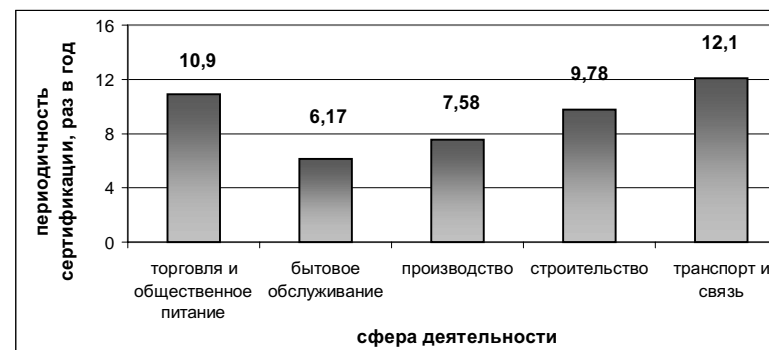


Рис. 6.1. Зависимость периодичности сертификации от сферы деятельности предприятия

Теневая экономика

С целью минимизации временных и финансовых издержек вследствие высокого уровня административного регулирования происходит значительный уход бизнеса в «тень», в сферу теневой экономики. Беларусь не входит в число 100 наиболее коррумпированных экономик согласно наиболее распространенному для измерения данного явления индексу Transparency International (TI, 2002). Однако столь низкий рейтинг можно легко объяснить методикой расчета индекса, ведь опрашиваются иностранные предприятия, уже работающие на рынке той или иной страны. Вполне вероятно, что если бы в опросе TI участвовали предприятия, отказавшиеся от инвестиционных планов в связи с непрозрачностью белорусского законодательства, индекс Беларуси был бы несколько другим.

Как показало данное исследование, в Беларуси существует довольно большой сектор теневой экономики¹¹. Около 60% респондентов отметили, что на белорусских предприятиях не весь оборот отражается в официальном документообороте, 20% руководителей отметили, что 50% их оборота не регистрируется официальными органами (табл. 6.9).

Таблица 6.9

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какая, по Вашему мнению, доля оборота частных предприятий проходит без отражения в документах бухгалтерского учета (теневой оборот)?»

2002 г.	% респондентов	2000 г.	% респондентов
Такого явления нет	36,0	Такого явления нет	15,1
До 10%	17,5	до 10%	6,9
До 25%	17,5	11 – 20%	14,4
Около 50%	19,0	41 – 50%	28,5
75%	3,4	51 – 70%	16,8
Более 75%	3,4	71 – 90%	18,2
Отказ от ответа	3,2	Отказ от ответа	—

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

Большой объем теневого оборота отмечают фирмы, занятые в сфере услуг – фармацевтике и медицине, риэлтерской деятельности, программировании, рекламе, консалтинге и аудите. Как правило, оказание таких услуг (в отличие от производства) легче всего не проводить по бухгалтерии, полюбовно договорившись с заказчиком.

Интересно, что более высокий процент теневого оборота показывают скорее малые (до 50 чел.), чем крупные организации. Так, например, теневой оборот достигает 50% у субъектов с числом работников до 10 человек (35%), от 11 до 50 чел. – 43% (для сравнения: только 20% фирм с числом занятых от 100 чел. и выше считают аналогичным образом). Еще больше малых предприятий в числе тех МСП, у кого теневой оборот составляет до 75% оборота – их доля в общем числе ответивших составляет 54%.

11 Возможно, столь низкие ответы связаны с не совсем точной формулировкой теневого оборота, понимаемого здесь как *продажи, нефиксируемые бухгалтерией*. Согласно определениям некоторых экспертов, теневой оборот – это все то, что используется фирмой для минимизации налогов. Часть таких сделок можно проводить через бухгалтерию вполне легально, используя подставные фирмы, оффшорные зоны и пр.

Представляется, что цифры по теневому обороту могли быть еще большими, если учесть, что часть фирм в целях минимизации налогов используют вполне легальные схемы увеличения своих затрат (использование оффшорных зон, фирм-однодневок, многократные «прокручивания» денег и пр.) или ухода от уплаты НДС. Теневой оборот тем больше, чем больше налоговое бремя в стране. Однако чем больше фирма, тем больше у нее возможностей минимизировать налоговую нагрузку на вполне законных основаниях с помощью высококвалифицированных бухгалтеров и юристов. Следовательно, вопрос о теневом обороте, причинах его возникновения и способах борьбы с ним нуждается в дополнительном исследовании.

Неформальные формы вознаграждения (взятки и откаты)

Непрозрачность экономики и ее коррумпированность характеризуется частотой выплаты вознаграждения тем или иным чиновникам (взятками). Только 20% руководителей МСП Беларуси заявили о том, что они не дают взяток¹². 40% руководителей делают это постоянно (табл. 6.10).

Таблица 6.10

Ответы респондентов на вопрос: «Как часто, на Ваш взгляд, руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»

	Число респондентов	%
Такого явления нет	70	18,5
Изредка	154	40,7
Постоянно	149	39,4
Отказ от ответа	5	1,3

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

12 Социологи, проводившие данный опрос, отмечали низкую откровенность респондентов в ответах на вопросы о теневом обороте, взятках и «откатах». Несмотря на всю деликатность формулировок и анонимность опроса, интервьюерам часто приходилось слышать примерно такой ответ: «Вы пришли ко мне, вы знаете название моей фирмы и мое имя, о какой анонимности можно вести речь?» Их страхи, учитывая фискальный характер белорусских контролеров, вполне объяснимы.

Частокол из запретов и регламентаций создает уникальную ситуацию, когда работать и не нарушать законодательство практически невозможно. Так, на вопрос МФК: «Как Вы считаете, можно ли в нашей стране работать в частном бизнесе и при этом не нарушать закон?» – только 19% респондентов ответили положительно. Согласно опросу МФК, 48% руководителей МСП считают, что наиболее типичным отношением чиновников к предпринимателям является – «как к источнику личного обогащения», еще 13% считают, что они – «объект управления».

Возвращаясь к проблеме взяток, можно отметить, что чем крупнее предприятие (то есть, чем больше на нем число работников), тем больше руководителей, которым приходится постоянно давать взятки (рис. 6.2).

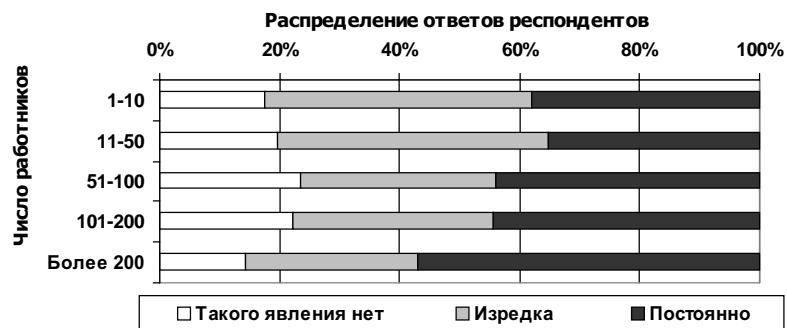


Рис. 6.2. Зависимость частоты использования взяток от размера предприятия

Аналогичный вопрос о частоте взяток был задан предпринимателям в анкете опроса, проведенного МФК летом 2001 г. Сравнение результатов двух опросов (МФК и ИПМ) представлено на рис. 6.3.

Как видно из рисунка, число предпринимателей, считающих, что такого явления, как взятка, в Беларуси нет, несколько сократилось, однако разница слишком незначительна, чтобы можно было говорить о существенном изменении ситуации в этой области.

Спецификой многих постсоветских экономик является использование большого количества неформальных институтов для решения задач бизнеса. Одним из них является так называемый «откат» – денежное возна-

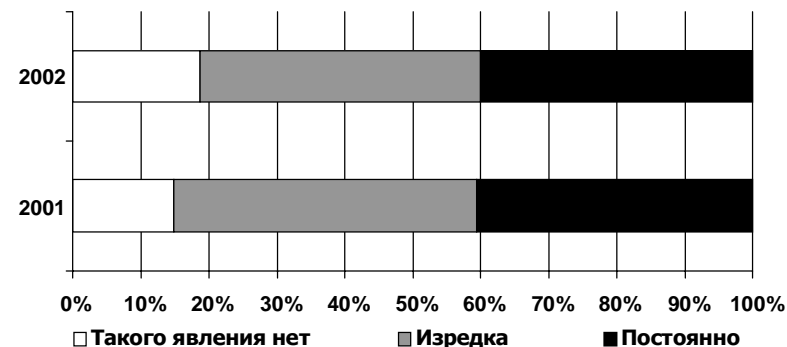


Рис. 6.3. Распределение ответов на вопрос: «Как часто руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»

граждение за получение выгодного заказа. Как видим, 68% руководителей частных предприятий вынуждены давать комиссионные при заключении выгодных сделок (табл. 6.11).

Таблица 6.11

Ответы респондентов на вопрос: «Как Вы считаете, насколько распространено в Беларуси такое явление, как «откат», при получении выгодных заказов?»

	Число респондентов	%
Имеет место при каждой сделке	44	11.6
Имеет место при каждой второй сделке	71	18.8
Имеет место при каждой третьей сделке	54	14.3
Имеет место при каждой пятой сделке	40	10.6
Имеет место при каждой десятой сделке	48	12.7
Такого явления нет	98	25.9
Отказ от ответа	23	6.1

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

Причем чем больше фирма, тем чаще нужно «откатывать»; если малые компании встречаются с этим явлением при каждой первой-третьей сделке примерно в 40% случаев, то крупные – в 63%. Таким образом, можно

констатировать, что, несмотря на наличие большого числа конкурентов на рынке, многие сделки регламентируются не рыночными категориями «цена – качество», а личной мотивацией менеджеров из отдела сбыта или самих руководителей. И в этом плане рыночной экономики в Беларуси еще нет.

Разгосударствление и приватизация в Беларуси

Приватизация: понятие, цели, ограничения

В странах с переходной экономикой приватизация делится на greenfield privatization (развитие нового частного сектора) и на преобразование государственной собственности (отчуждение в пользу граждан и юридических лиц). Формируя в экономике частную форму собственности, приватизация создает условия и предпосылки перехода к рыночной системе управления предпринимательской деятельностью, где управленческая система не подавляет предприятия, а поддерживает их, создавая и формируя для функционирования предприятий благоприятную рыночную окружающую среду. Меняется мотивация руководителей, изменяются направления финансовых и ресурсных потоков, что имеет своим следствием рост эффективности экономики в целом.

Независимо от формы и техники проведения, *приватизация преследует несколько целей:*

- фискальная цель, т.е. восприятие приватизации как источника доходов бюджета и (или) сокращения бюджетных расходов на поддержание нерентабельных и низкодоходных компаний;
- повышение эффективности работы и производительности соответствующих предприятий путем создания рыночной модели структуры предприятия (улучшения организации и внедрения современных принципов управления) и введения ответственности субъектов хозяйствования за неудачный выбор инвестиционных решений;
- формирование правовой основы становления и развития рыночной экономики, качественное изменение инфраструктуры рынка и введение рыночных механизмов контроля и регулирования экономических процессов;
- облегчение доступа к капитальным ресурсам, ноу-хау, новым технологиям;

- обеспечение конкурентоспособности предприятия за счет разработки новых или улучшения уже существующих товаров и услуг, выхода на новые рынки;
- социальные цели: улучшение условий труда, занятости, увеличение заработной платы путем выполнения обязательств новых инвесторов;
- цели, лежащие в области широко понимаемой справедливости, т.е. возвращение национализированной собственности ее прежним владельцам (т.н. реституция), отстранение от собственности бывшей партийно-номенклатурной элиты и пр.

Эти цели иногда могут противоречить друг другу. Например, если ставится цель по широкомасштабному привлечению инвестиций, то правительство должно отказаться от больших бюджетных доходов по продаже госсобственности и политики сохранения новыми собственниками занятости и других социальных гарантий. Продажа за деньги, индуцирующая наибольший рост будущей эффективности предприятия, может противоречить целям «социальной справедливости» и равного деления национального богатства. В странах с переходной экономикой также имеются различные скрытые цели. Например, обогащение части элит или получение персональных выгод от проведения приватизации отдельными чиновниками.

Поскольку реформирование собственности сопряжено со значительными политическими, экономическими и социальными издержками, так как сталкиваются интересы различных групп, то *динамику и интенсивность процесса реформирования собственности определяет ряд факторов:*

- качество законодательной и нормативно-правовой базы;
- отношение и выбор методов оценки стоимости приватизируемого имущества (зачастую преобладает затратный метод на основании балансовой стоимости, что завышает оценочную стоимость и привлекательность объекта);
- недостаток средств у потенциальных инвесторов;
- формирование рыночной инфраструктуры и рыночного механизма приватизации собственности;
- формирование рыночного механизма доступа иностранного капитала к приватизации собственности;
- профессиональная подготовка управленческих кадров.

Имеются различные пути передачи прав собственности из рук государства в руки частных лиц. Выбор того или иного пути зависит от политических, экономических и социальных реалий, а также приоритетов в каждой конкретной стране. Весь спектр методов можно свести к двум моделям. Это широкомасштабная массовая приватизация, предполагающая через механизм бесплатной передачи госсобственности создание «народного капитализма», и точечная приватизация государственных объектов стратегическим инвесторам, выкуп имущества посредством конкурсов, аукционов и тендеров, банкротство и другие формы продажи собственности за деньги.

Зачастую в посткоммунистических странах выбирается не самая эффективная массовая приватизация, поскольку быстрое создание класса реальных собственников затрудняет в дальнейшем отказ или ревизию реформ. Кроме этого, актуальными являются вопросы социальной справедливости. Не вдаваясь в подробную дискуссию о преимуществах и недостатках того или иного способа приватизации, рассмотрим историю приватизационного процесса в Беларуси, ведь по мере изменения целей и инструментов государственной экономической политики изменялось и отношение к приватизации. Это выразилось в динамике нормативно-правовых актов, темпах и направлениях реформирования собственности, отношения к приватизации населения и ее итогам.

Приватизация в Беларуси

В Беларуси в 1991 г. начались процессы разгосударствления и приватизации, которые первоначально проходили преимущественно рыночными способами (выкуп за деньги). Существовали ожидания, что приватизация наполнит бюджет деньгами, повысит эффективность функционирования экономики, изменит мотивацию предприятий. Однако для ее проведения в Беларуси в качестве доминирующего метода была выбрана не самая эффективная форма чековой приватизации.

Разгосударствление и приватизация осуществлялись на всем протяжении 90-х годов. Пик приватизации в Беларуси пришелся на 1994 г., что было обусловлено рядом причин. Сбережения населения и предприятий еще не обесценились вследствие устойчивой гиперинфляции, существовало желание изменить свой жизненный уровень и (или) статус предприятия, став собственниками. К тому же государство всячески декларирова-

ло желание построения рыночной экономики, создавая нормативно-правовую базу ее функционирования, что абсолютно немыслимо без формирования широкого слоя новых частных собственников.

На методы проведения и результативность предприятия влияет много факторов. Это и общеэкономическая ситуация в стране, и проводимая экономическая политика, и отраслевая ситуация, ожидания и установки хозяйственных элит, отношения государство – предприятие. Эффективная приватизация является мощным импульсом дальнейшего развития как отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом.

Приватизационный процесс в Беларуси можно разбить на три условных этапа: 1991 – 1992 гг., 1993 – 1994 гг., и современный этап – 1995 г. – наст. время. *Первый период* характеризуется принятием первых документов. По инициативе трудовых коллективов за два года было приватизировано 251 предприятие. В начале 2003 г. Верховный Совет принимает Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» и Государственную программу разгосударствления и приватизации, в которой определено, что $\frac{2}{3}$ стоимости основных фондов предприятий и организаций подлежат приватизации. При этом 50% приватизируемого имущества передается гражданам безвозмездно – за приватизационные чеки¹³. В *последующие два года* количество предприятий, изменивших форму собственности, удвоилось. Так, в 1994 г. было приватизировано рекордное для Беларуси количество предприятий – 641. Появились первые АО со 100% частным капиталом.

С 1995 г. начинается *третий этап*, который ознаменовался кардинальным пересмотром стратегии и тактики процесса приватизации. Программы разгосударствления и приватизации республиканской собственности в 1995 – 1996 гг. были отменены. Приняты новые нормативные акты: *Указ Президента РБ от 03.03.1995 г. «О мерах по совершенствованию реформирования государственной собственности»*, *Указ от 17.05.1995 г. «Об упорядочении распоряжения государственным имуществом»*, *внесение изменений и дополнений в приватизационное законодательство (июнь 1996 г., декабрь 1998 г.)*, *Указ от 14.11.1997 г. «Об особом праве («золотой акции») государства на участие в управлении акционерными общества-*

¹³ По состоянию на июнь 2003 г. чуть менее половины приватизационных чеков населения не погашено.

ми», Декрет от 20.03.1998 г. №3 «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь», Закон от 05.05.1998 г. «Об объектах, которые находятся только в собственности государства», которые значительно изменили отношение к приватизации со стороны руководителей предприятий, трудовых коллективов и населения, с одной стороны, и действующие формальные процедуры и «правила игры» по трансформации собственности – с другой.

Изменение отношения к приватизации со стороны власти сказалось на темпах приватизации: если в 1995 – 1997 гг. около 500 предприятий ежегодно изменяли форму собственности, то в 2000 г. их было только 176, в 2001 г. – 100, в 2002 г. – 194 предприятия. На 1 января 2002 г. только 17% белорусских предприятий было приватизировано.

На 1 августа 2003 г. в Беларуси реформировано 3680 объектов, в том числе 947 объектов республиканской собственности и 2733 объекта коммунальной собственности, что составляет соответственно 24,8 и 37,1% от общего числа предприятий, зарегистрированных в стране (рис. 6.3). В промышленности реформировано 448 предприятий, что составляет 31,9% от общего количества подлежащих реформированию по отрасли; в строительстве – 257 предприятий (25,4%); в торговле, общественном питании и бытовом обслуживании – 1831 объект (69,8%). Реформировано 644 предприятия АПК (52,8%). Из общего числа этих предприятий 1586 (43,1%) преобразованы в открытые акционерные общества, 723 (19,6%) – выкуплены коллективами работников предприятий, 408 (11,1%) – проданы по конкурсу и 963 (26,2%) – на аукционах. На преобразованных предприятиях работает более 864 тыс. человек, или 23% работающих в народном хозяйстве.

Из общего числа преобразованных предприятий 60% было преобразовано в ОАО с помощью ИПЧ «Имущество». Однако по-прежнему сохраняется чрезвычайно высокая роль государства в формально приватизированном секторе народного хозяйства. Акционирование предприятий часто не ведет к передаче их имущества в частные руки: в 31,3% открытых акционерных обществ государство имеет квалифицированное большинство голосов на общем собрании акционеров, а в 48,4% обществ обладает контрольным пакетом акций.

Тем не менее, несмотря на объявленные цели, широкомасштабная массовая приватизация не состоялась, и в основном из-за недостаточного пред-

ложения приватизируемого имущества. На 01.07.2003 г. чуть более 50% населения использовали чеки, а их рыночная цена на всем протяжении приватизации была ниже номинальной стоимости. Коэффициент обеспеченности выданных чеков приватизируемым имуществом составляет всего 0,52.

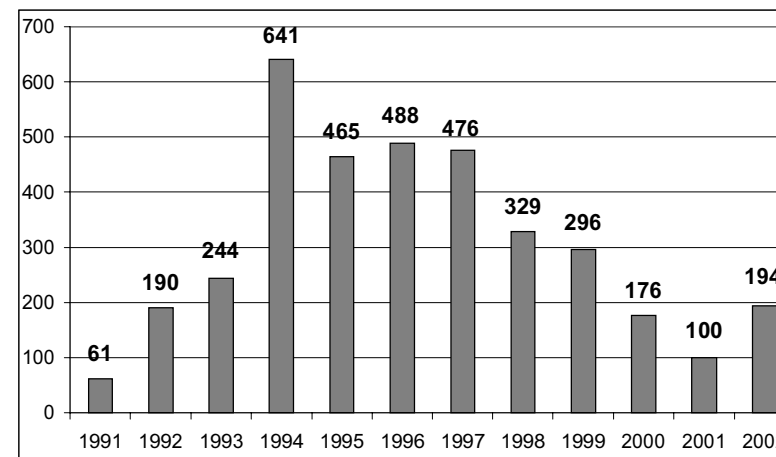


Рис. 6.4. Динамика трансформации формы собственности в Беларуси в 1991 – 2002 гг.

И хотя в 2002 г. процесс акционирования «пошел» (в конце 2002 г. – начале 2003 г. акционерными обществами стали крупнейшие предприятия нефтехимии страны и др. заводы, составляющие так называемое «фамильное серебро»), почти все акции этих предприятий принадлежат государству. Весной-летом 2003 г. инвестиционные конкурсы по продаже акций этих предприятий российским инвесторам были сорваны. За 7 месяцев 2003 г. реформировано всего 13 объектов госсобственности (12 предприятий преобразованы в ОАО и один объект продан на аукционе). В стране практически не происходит реформирование предприятий республиканской собственности. В 2003 г. формально сменили форму собственности только два таких предприятия – «Белтрансгаз» (6 тыс. раб.) и «Промбурвод» (147 чел.). Государство является главным акционером в

Беларуси, так как ему принадлежит подавляющее большинство акций (табл. 6.12).

Таблица 6.12

Группировка ОАО по удельному весу акций, принадлежащих государству

Группы ОАО по размеру акций, принадлежащих государству, в %	По состоянию на 1 января									
	1997		1998		1999		2000		2002	
	Всего акционерных обществ									
	Ед-ц	В %	Ед-ц	В %	Ед-ц	В %	Ед-ц	В %	Ед-ц	В %
Госдоля отсутствует	42	13,0	61	13,8	80	17,5	84	16,2	193	27,0
До 25,0 %	60	18,6	76	17,2	79	17,3	81	15,6	98	13,7
25,1 – 50,0%	68	21,0	99	22,4	101	22,1	103	19,8	91	12,7
50,1 – 75,0%	50	15,5	66	14,9	76	16,7	89	17,1	85	11,9
Свыше 75,0%	103	31,9	140	31,7	120	26,4	163	31,3	249	34,8
ИТОГО	323	100,0	442	100,0	456	100,0	520	100,0	627	100,0

Источник: Министерство экономики РБ

И хотя за пять лет количество АО, в которых отсутствуют акции, принадлежащие государству, выросло почти в пять раз – с 42 до 193 предприятий, – в то же время это только 27% от их общего количества. 249 предприятий практически являются государственными, поскольку государству принадлежит свыше 75 и более процентов акций.

Среди недостатков предлагаемой властью приватизации выделяют-ся:

- сложная бюрократическая процедура согласований, требующая согласия на приватизацию трудового коллектива, дирекции, местной власти, Совета министров и Президента;
- необходимость сохранения социальной инфраструктуры и ряда других обязательств (сохранение профиля, увольнение работников и пр.);
- оценка предприятия по балансовой стоимости, в результате чего стоимость предприятия получается завышенной, причем с течением времени долларова оценка только увеличивается;

- все полученные в результате приватизации средства должны направляться в бюджет; не разрешается привлекать заемные средства;
- инвесторов настораживает действующий институт «золотой акции», что дает возможность представителю государства блокировать любое решение остальных акционеров;
- незащищенность частной собственности в Беларуси.

Влияние приватизации на деятельность приватизированных и государственных предприятий

Весной 2003 г. Институт приватизации и менеджмента при поддержке Международного центра частного предпринимательства (CIPЕ) провел опрос 324 руководителей приватизированных и государственных предприятий промышленности. Организаторы исследования попытались оценить способы и возможности адаптации предприятий к изменяющимся экономическим условиям, их финансовое состояние, степень свободы в принятии управленческих решений; сравнить поведение приватизированных и государственных предприятий и влияние приватизации на функционирование предприятия. Результаты оказались обескураживающими.

Виртуальная реструктуризация

В ходе трансформации экономики под воздействием внешних и внутренних условий рынок отбирает лучших, награждая их покупательским спросом, прибылью и репутацией, и наказывает тех, кто допустил неправильные решения. Приспособление предприятий к существующим правилам игры, изменения в структуре управления и производства – это и есть реструктуризация. Она может быть легкой и болезненной, быстрой и медленной, активной и пассивной. Выбор стратегий поведения среднего и крупного бизнеса определяет направления и результативность структурной перестройки экономики в целом.

Поведение белорусских предприятий иллюстрирует формы приспособления их хозяйственной деятельности к экономической политике государства. И позволяет сделать вывод, что предприятия сегодня ведут пассивную реструктуризацию, изменяя то, что легко изменить. Так, подавляющее большинство отмечает рост объемов производства и производительности труда, большинства валовых показателей, часть из которых являет-

ся плановыми заданиями отраслевых органов управления. Ценой такого роста становится увеличение задолженности поставщикам, бюджету, потребителям, банкам. Экстенсивное использование ресурсов перераспределяет национальный доход в пользу неэффективных предприятий, усиливая издержки затянувшейся трансформации и нивелируя мотивы получения прибыли.

Среди позитивных изменений в деятельности предприятий можно отметить рост экспорта и изменение ассортимента, хотя государственное регулирование цен ставит под сомнение рыночную направленность последнего фактора.

Влияние приватизации на экономическую эффективность производств оказалось минимальным – его отметили лишь 5% отвечавших. Анализ динамики других показателей – сокращение или рост численности работающих, долгов предприятия, рентабельности или инвестиций – менеджеры не связывают с приватизацией, а расценивают как результат общего приспособления предприятия к меняющейся экономической среде. Формальная процедура смены собственности (реально частными являются меньше трети белорусских предприятий) в условиях отсутствия системных реформ ничего не меняет.

Большая половина респондентов не отметила значимых изменений в области получения кредитов, установления цен или отношений с клиентами и поставщиками. Отсутствие изменений в функционировании и управлении предприятием, организации труда говорят о том, что некоторые изменения в макроэкономической политике государства (снижение инфляции, текущая конвертируемость валюты, либерализация цен и улучшение инвестиционного климата) и в политике стран-соседей прошли незамеченными для большинства предприятий белорусской промышленности.

Экономическое положение: скорее плохо, чем хорошо

Директора сдержанно оценивают экономическую ситуацию на своих предприятиях: 40% из них затруднились охарактеризовать ее однозначно как хорошую или плохую, почти столько же (36,4%) считают ее плохой, еще 10% – очень плохой. Интересно, что дела на государственных предприятиях идут лучше, чем на приватизированных: баланс ответов «хорошо» соотносится как 14,8% и 4,5%, а «очень плохо» – как 8,1% и 13,6% в пользу первых.

В отраслевом срезе ситуация выглядит пестро, мнения поляризованы спецификой субъектов, рынков, успехами в политике управления. Труднее всего работающим в условиях высокой конкуренции – в легкой и пищевой промышленности, машиностроении, промышленности стройматериалов. Здесь более половины участников опроса отметили значительное ухудшение материального положения. Относительно лучше себя чувствуют энергетические монополисты – предприятия химической и нефтехимической, топливной, энергетической отраслей.

Однако лишь 4,9% руководителей видят существенные возможности развития производств в ближайшие 2 – 3 года, больше половины (58%) осторожно отмечают существование определенных возможностей для развития, 14% пессимистично считают, что деятельность будет сужаться, 6% уверены, что предприятию грозит банкротство.

Низкая свобода в принятии управленческих решений

Результаты опроса опровергают заявления правительства о либерализации в экономике и улучшении инвестиционного климата в Беларуси. Происшедшее в последние два года послабление в области регулирования цен коснулось в основном небольших частных предприятий. Несмотря на узкий круг социально-значимых товаров и услуг, цены на которые устанавливает правительство, осталось обязательное калькулирование цен, регулирование их согласно продукции предприятий-монополистов, обязательное декларирование и пр. Приведенные ниже данные свидетельствуют, что только в области сбыта и распределения продукции, найма и увольнения работников государственные чиновники редко пытаются руководить директором (табл. 6.13).

О каких мотивах к приватизации и поиску инвесторов можно говорить, когда иностранный партнер вместе с выкупленным предприятием получает еще ЦУ государственных «экспертов» – что и как производить, почем продавать, кого увольнять и куда инвестировать?

Рост ВВП и объемов промышленного производства при одновременном ухудшении всех возможных качественных показателей работы зачастую приводит в недоумение западных экономистов, не понимающих природу белорусского роста, доведение предприятиям темпов роста, тем более негосударственным, невзирая на микроэкономическую конкурентоспособность и состояние отраслевого рынка.

Таблица 6.13

Как часто государство оказывает влияние на решения, принимаемые Вашим предприятием?

	% ответивших респондентов				
	Всегда	Часто	Время от времени	Изредка	Никогда
Установление цен на продукцию	35,8	28,7	18,6	10,1	6,8
Сбыт и распределение продукции	5,3	9,9	13,8	21,6	49,3
Установление заработной платы	36,7	28,7	15,3	8,3	11,0
Наем и увольнение персонала	1,1	3,3	13,5	23,0	59,1
Реорганизация предприятия	19,6	9,4	14,3	18,5	38,1
Объем и структура производства	23,9	12,9	15,0	19,6	28,6
Объем и направление инвестиций	13,7	11,8	14,5	22,5	37,0

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

Выстроенная правительством система ручного управления экономикой возвратила к жизни старую советскую систему приписок. Неувеличение темпов производства грозит сегодня руководителям куда большими неприятностями, чем рост запасов, задолженности или убыточности. Поэтому инстинкт самосохранения толкает директоров наращивать одновременно объемы производства и убытки от деятельности. Это признали 38% опрошенных, еще 22% руководителей отметили, что такое иногда случается. Почти столько же (57%) предприятий увеличивают объемы производства с одновременным снижением рентабельности.

Парадоксально, но приватизированные предприятия отмечают большее давление и вмешательство госорганов в их производственную политику, чем государственные предприятия. Смена статуса не принесла им самостоятельности, и это, видимо, одна из национальных особенностей этапа трансформации реального сектора.

Льготы большие и разные

Активная промышленная политика помимо выделения «точек роста» подразумевает и реализацию мягких бюджетных ограничений. Объемы дотаций и субсидий в последние годы резко сократились. Однако, несмотря на ужесточение монетарной политики, говорить об отсутствии особых

«правил игры» в реальном секторе не приходится. Почти каждое шестое предприятие пользовалось льготными кредитами, каждое десятое – целевым финансированием из бюджета, каждое пятое – льготами по уплате налогов (табл. 6.14).

Таблица 6.14

Пользовались ли Ваше предприятие в 2001 – 2002 гг. льготами и преференциями со стороны государства? (допускается несколько вариантов ответа)

	Все предприятия	Приватизированные	Государственные
Льготные кредиты	14,8	15,9	14,4
Субсидии	0,0	—	—
Дотации	1,5	—	2,1
Целевое финансирование из бюджета	10,8	6,8	12,3
Таможенные льготы	10,8	15,9	8,9
Льготы по уплате налогов	19,8	18,2	20,3
Льготы по продаже валютной выручки	2,8	1,1	3,4
Списание или пролонгация задолженности перед бюджетом	7,7	3,4	9,3
Другие льготы и преференции	7,1	2,3	8,2

Источник: данные Института приватизации и менеджмента.

В отраслевом разрезе картина выглядит следующим образом – машиностроение и нефтехимические гиганты являются «любимчиками» мягких бюджетных ограничений. Больше всего льгот получает флагман белорусской промышленности – машиностроение (44%), далее идут пищевая промышленность (12,5%), легкая (10,4%), химическая и нефтехимическая (8,3%). Дотации делят между собой всего четыре отрасли – машиностроение (20%), топливная промышленность (40%), химическая (20%) и электроэнергетика (20%). Химическая промышленность дотирует сельское хозяйство. А дотации для машиностроения означают просто перераспределение денег налогоплательщиков в пользу неэффективных и неконкурентных производителей.

Целевое финансирование из бюджета получают все отрасли, однако в привилегированном положении все те же (машиностроение, пищевая промышленность, химическая и топливная промышленность, легкая).

Менее 3% получили только промышленность стройматериалов и лесная и деревообрабатывающая промышленность.

Машиностроение лидирует и в области использования таможенных льгот, далее следуют легкая и пищевая промышленность. Они же лидируют и по объему налоговых льгот, льгот по продаже валютной выручки, списания или пролонгации задолженности перед бюджетом.

Результаты функционирования субъектов хозяйствования адекватны методам приспособления их к рынку. Предприятия сокращают занятость и изменяют ее структуру, выводят отдельные структурные подразделения в юридические лица и меняют организационную структуру, но большинство рыночных стратегий реструктуризации – привлечение инвестиций, изменение производственной и ценовой политики, поиск новых каналов распределения и др. – у них еще только в планах.

Инвестиционные желания и возможности

Искать инвестора белорусским предприятиям в существующих реалиях сложно. Согласно данным опроса ИПМ только 54% руководителей госпредприятий считают, что их предприятие необходимо приватизировать. Среди ответивших положительно 70% респондентов аргументируют это возможностью изменить экономическую ситуацию на предприятии привлечением инвестора. Однако желания и возможности в белорусских условиях кардинально расходятся. Среди приватизированных предприятий ситуация с поиском инвестора выглядит так: 56,5% предприятий предпринимали активные меры по привлечению инвесторов. Заинтересованность к предприятию была проявлена в 28% случаев. Однако только 13% предприятий удалось его найти.

То есть в то время как западные соседи каждый год привлекают все больше иностранного капитала (по данным Европейского банка реконструкции и развития за период 1989 – 2001 гг. Венгрия привлекла 2137 USD прямых иностранных инвестиций на душу населения, Чехия – 2615, Эстония – 1727, Литва – 813 USD), Беларусь и ее флагманы индустрии находятся на задворках этого процесса. За этот же период мы можем похвастаться только 132 USD на человека, почти половина из которых – российские деньги, привлеченные на строительство газопровода Ямал – Европа.

Объяснение этому – на поверхности. Руководители промышленных предприятий заявляют о плохом качестве инвестиционного климата в стра-

не. Так, на вопрос: «Как вы думаете, что является препятствием на пути к привлечению инвестиций в ваше предприятие (допускается несколько вариантов ответа)?» – были получены следующие ответы (в %):

- несовершенство законодательства – 52,8;
- непривлекательность белорусского рынка – 44,8;
- сложность бюрократических процедур – 35,2;
- непривлекательность предприятия для инвесторов – 28,7;
- отсутствие специалистов на предприятии – 4,3;
- противодействие органов власти – 3,4.

Стремление все регламентировать является препятствием для развития предприятий всех форм собственности и направлений деятельности. Таким образом, слова об улучшении инвестиционного климата, такие популярные среди руководителей Минэкономики и МИДа на конференциях и брифингах, являются пропагандистским мифом.

Подавляющей популярностью среди директоров пользуются потенциальные российские инвесторы. Видимо, пословица «что русскому хорошо, то немцу смерть» характеризует ментальность не только рядовых белорусов, но и представителей элит. Согласно данным опроса, экономическая эффективность (более богатый и «продвинутый» в плане знания современных технологий управления инвестор) уступает славянской идентичности или даже «совковой» близости (рис. 6.5). Иначе чем можно объяснить тот факт, что для белорусского директора украинский или казахский инвестор предпочтительнее польского и тем более литовского?

Таким образом, несмотря на криминальный имидж российского бизнеса, большинство руководителей госпредприятий хотят работать с российскими капиталами. Возможно, это и хорошо. Российский опыт реструктуризации, например, угольной промышленности, сегодня, по признанию международных экспертов, – один из самых успешных. Более трети работников без лишнего шума были уволены, о чем украинские или польские реформаторы могут только мечтать. Столкнувшись с аналогичными российским проблемами: безалаберностью, нежеланием работать, наличием неэффективной социальной инфраструктуры, отсутствием технологий и знаний рынка, – российские менеджеры, имеющие зарубежные дипломы и собственный опыт перестройки российской промышленности, смогут быстро адаптироваться в ситуации и начать такие необходимые, но болезненные реформы.

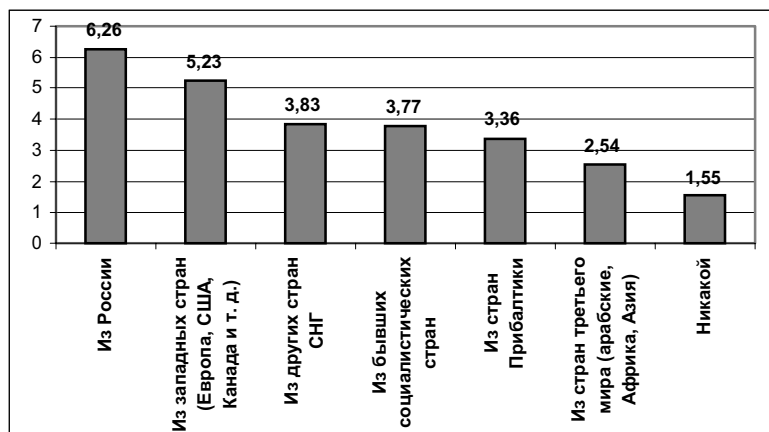


Рис. 6.5. Распределение ответов респондентов о предпочтительности инвестора (7 – максимальная оценка)

Ни к чему хорошему приватизация не приводит?

Большинство директоров госпредприятий, объясняя свое нежелание «приватизироваться», говорят об отсутствии внешних условий для этого (50,9%). Учитывая действующий мораторий на покупку-продажу акций, приобретенных за чеки «Имущество», наличие института «золотой акции» (она введена на 3 предприятиях из принявших участие в опросе, что составляет 3,5% от общего числа ОАО) и большое количество льгот, которые, в принципе, может получить государственное предприятие, это вполне объяснимо. Так, 38% респондентов заявило о том, что «государственные предприятия сохраняют поддержку со стороны государства».

Каждый пятый отметил, что пока лучше ничего не менять или что «опыт показывает, что приватизация ни к чему хорошему не приводит». Каждый десятый респондент отметил страх потери собственной власти – после приватизации может возрасти давление со стороны чиновников или внешний инвестор может ввести свои порядки. Зачастую такой страх прикрывается стандартными фразами о государственных интересах: «По характеру деятельности наше предприятие должно остаться государственным».

Среди основных мотивов смены формы собственности руководители приватизированных предприятий назвали желание изменить к лучшему ситуацию на предприятии (72%), желание изменить к лучшему заработки работников предприятия (48%), желание повысить самостоятельность предприятия (33,4%). Однако далеко не все преуспели в реализации задуманного. Более того, почти половина (42%) респондентов так и не смогли ответить, довольны ли они проведенной трансформацией.

Только треть руководителей довольна приватизацией, чуть меньше (20%) однозначно заявили о разочаровании результатами. Среди причин недовольства наиболее значимы:

- влияние государства по-прежнему высоко (52%);
- контрольный пакет акций принадлежит государству (44%);
- не удалось привлечь инвестиции (37%);
- не удалось найти стратегического инвестора (22%);
- отношение органов власти к предприятию изменилось в худшую сторону (19%).

В белорусской модели приватизации, когда ни за ваучеры, ни за деньги нельзя выкупить предприятие, поскольку существует неформальный политический запрет в обществе (никакой массовой приватизации), – нет выигрывающих игроков. Подавляющее большинство респондентов (от 60% до 97%) так и не смогли назвать группу, которая скорее выиграла, чем проиграла от приватизации. Такими игроками не стали ни руководители (только 30% отметили, что они скорее выиграли), ни трудовой коллектив (36%), ни все акционеры (30%), ни владельцы крупных пакетов (22%), ни центральные органы власти (18%), ни местные органы власти (13%), ни инвестиционные фонды (9%), ни банки (18%), ни крупные предприниматели (3,4%), ни представители теневой экономики (2,3%).

Можно долго и много говорить об инвестиционном климате, проводя за государственные деньги многочисленные конференции и семинары. Однако и для рядового налогоплательщика, и для потенциальных инвесторов, и для тех предприятий, которые хотят их найти, будет эффективнее переходить к делу. Например, отменить самые одиозные регуляторные постановления, указы, декреты. Дать больше экономической свободы субъектам процесса приватизации, перейти к рыночным методам управления экономикой.

И главное – начать действительно массовую приватизацию, возможно,

за совсем символические деньги, если инвестор гарантирует приток инвестиций в оборудование и технологии. В конечном счете, динамическое право собственности (купля-продажа акций) обеспечит наиболее эффективную структуру управления. Предприятия повысят собственную эффективность (и, соответственно, доходы), Минфин получит рост налоговых платежей, а население – дешевые и конкурентоспособные товары и услуги. И тогда выигрыш всех групп общества станет очевидным.

Тема 7

БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Торговые ограничения.

Выгодность международной торговли

Наряду с увеличением количества и улучшением качества ресурсов, использованием достижений НТП важным способом улучшения экономических возможностей страны выступает международная торговля. Любая страна может обладать меньшим ресурсным потенциалом, но за счет специализации производства и внешней торговли добиться лучших экономических показателей.

Еще в XVIII веке А. Смит, Д. Рикардо и др. классики экономической теории, используя категории абсолютного и сравнительного преимущества, доказали выгодность международной торговли. Однако, несмотря на ее очевидные преимущества, почти весь XX век характеризовался ростом внешнеторговых ограничений. Однако на смену протекционизму пришло время глобализации, и почти все страны стали последовательно открывать свои экономики и рынки.

Все внешнеторговые ограничения можно разделить на тарифные ограничения (установление надбавки на импортный товар с целью его искусственного удорожания) и нетарифные ограничения (квотирование, лицензирование, двусторонние и многосторонние договоры, санитарные и пищевые стандарты, антидемпинговые законы, компенсационные выплаты экспортерам и др.).

Сторонники изоляционизма и протекционизма (защиты внутреннего рынка от «разорительной» иностранной конкуренции) приводят следующие аргументы в пользу такой политики: 1) военная самообеспеченность стратегическими товарами, 2) защита отечественных отраслей (предприятий), 3) защита рынка труда от дешевой иностранной рабочей силы, 4)

диверсификация производства ради достижения стабильности, 5) защита новых отраслей, 6) защита от демпинга.

Однако все они при ближайшем рассмотрении не выдерживают критики. В любом случае, искусственное удорожание импорта сокращает выбор потребителя, вынуждая его больше платить. Если строго следовать логике изоляционистов, то можно сделать вывод, что если люди процветают за счет того, что им меньше позволяют потреблять иностранных товаров, то полное эмбарго наилучшим образом соответствовало бы интересам страны и людей. Миф протекционизма основан на том, что бытие и цель человека – это труд, а не потребление, и, конечно же, не отдых. Если бы это было так, то самым хорошим местом было место раба на строительстве египетских пирамид. Достижение показателей пятилеток в СССР также тому яркий пример. Общество процветает, когда оно торгует, потому что торговля делает возможной специализацию. Специализация увеличивает выпуск товаров и услуг. Увеличение выпуска приводит к сокращению расходов и времени работы для удовлетворения. Поэтому рынок – это самый гуманный институт.

В последние пять лет вследствие отсутствия реформ белорусские товары и услуги становятся все более неконкурентоспособными. Однако вместо политики открытия экономики и создания равных условий хозяйствования белорусское правительство все больше и больше использует протекционистские меры. 2002 г. характеризуется принятием ряда постановлений правительства, регламентирующих импорт хозяйственного мыла, маргарина, пива, рыбы и морепродуктов, сахара и продуктов нефтехимии. В 2003 г. на повестке дня защита предприятий машиностроения и станкостроения, легкой и пищевой промышленности. Белорусского потребителя лишают свободы выбора, искусственно вынуждая покупать белорусское.

Анализ внешней торговли Беларуси.

Экспорт как главный приоритет

Объем внешней торговли товарами и услугами за 2002 г. составил \$18,97 трлн., увеличившись за год на 10% (это значительно выше прогноза в 6,8%). Так, экспорт увеличился на 8,7%, составив \$8098 млн., (прогноз был 6 – 7%), а импорт вырос на 9,8%, составив \$8980 млн. при прогнозе

6,7 – 7,7%. Таким образом, в 2002 г. доля внешней торговли товарами составила 119% ВВП, что еще раз подтверждает высокую зависимость нашей страны от внешних рынков. Но если посмотреть на динамику данного показателя, то степень открытости белорусской экономики уменьшилась: так, в 2001 г. доля внешней торговли товарами к ВВП составляла 128%, а в 2000 г. – 125%.

На протяжении последних четырех лет доли иностранных торговых партнеров во внешнеторговом обороте РБ практически не изменились. Половина белорусского экспорта и 65% импорта товаров приходится на Россию. Если не принимать во внимание ухудшение внешнеторгового оборота с Украиной, доля которой в экспорте с 1995 года уменьшилась на 6,9 процентных пункта, то все остальные колебания находятся в пределах 2 – 3% (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Ведущие торговые партнеры Беларуси

	Экспорт (%) товаров			Импорт (%) товаров		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Общий объем в млн. USD	7331	7430	8098	8574	8178	8980
Россия	50,1	53	50,1	65,3	65,2	65,1
Украина	7,6	5,7	3,4	4	3,4	3,2
Германия	3,1	3,2	4,3	6,9	7,3	7,7
Польша	3,8	3,3	3,4	2,5	2,5	2,4
Латвия	6,3	6,6	6,4	0,3	0,4	0,4
Литва	4,7	3,7	3,2	0,8	1,2	1,2
СНГ	60,3	60,2	55	70,8	69,6	69,2
Китай	2	1,9	2,7	0,6	0,5	0,5

Источник: Министерство статистики и анализа РБ.

По-прежнему основными экспортными товарами Беларуси является продукция химической и нефтехимической, легкой отраслей, машиностроения и станкостроения (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Динамика экспорта отдельных товаров Беларуси 2000 - 2002 (\$ млн.)

Товар	2000	2001	2002	Изменение 2002 г. к 2000 г. в %	Доля товара в общем объеме экспорта в 2002 г.
Экспорт всего	7331	7430	8098	10,5	
Мясо и мясные субпродукты	38	88,8	75,6	99	0,9
Рыба и ракообразные	10,9	5,5	2,3	-78	0,03
Молоко и молочные продукты, яйца, мед	134	177	160	19	2
Продукты растительного происхождения	71,3	66,8	57,7	-19	0,7
Готовые пищевые продукты	235,4	253,2	322,7	37	4
Сахар	108,3	110,9	145,5	34,3	1,8
Напитки алкогольные и безалкогольные	32,6	41,4	52	59,5	0,7
Минеральные продукты	1482	1352	1675	13	20,7
Продукция химической отрасли	809	850,5	827,5	2,3	10,2
Удобрения	487	538,2	540,5	11	6,7
Пластмассы, каучук, резина	340	345	306,7	-10	3,8
Древесина и изделия из нее	178,4	176,7	208,5	16,9	2,6
Текстиль и текстильные изделия	774	776	764	-1,3	9,4
Обувь, головные уборы	95	93	112	17,9	1,4
Изделия из камня, гипса, цемента	180	217	231	28,3	2,9
Металлы и изделия из них	530	564	655	23,6	8
Машины и оборудование	797	891	951	19,3	11,7
Транспортные средства	958	968	978	2	12
Мебель, постельные принадлежности	164	186,4	208,5	27,1	2,6

Источник: Министерство статистики и анализа РБ

Среди импортируемых товаров ведущие позиции занимают ТЭР, продукция металлургии, машиностроение и оборудование, табл. 7.3.

Таблица 7.3

Динамика импорта отдельных товаров Беларуси 2000 - 2002 (\$ млн.)

Товар	2000	2001	2002	Изменение 2002 г. к 2000 г. в %	Доля товара в общем объеме импорта в 2002 г.
Импорт всего	8574	8178	8980	4,7	
Мясо и мясные субпродукты	37,2	29,9	35,9	3,5	0,4
Рыба и ракообразные	60	75	97	61,7	1
Молоко и молочные продукты, яйца, мед	14	15	35	150	0,4
Продукты растительного происхождения	450	231	251	44,3	2,8
Готовые пищевые продукты	425	562	636	49,6	7
Сахар	121	139	137	13,2	1,5
Напитки алкогольные и безалкогольные, уксус	44	64	78	77,3	0,9
Минеральные продукты	2650	2278	2393	-9,7	26,6
Продукция химической отрасли	808	715	725	10,3	8
Бумага, картон	224	208	241	7,6	2,7
Пластмассы, каучук, резина	406	410	446	9,9	5
Древесина и изделия из нее	48	53	75	56,3	0,8
Текстиль и текстильные изделия	371	376	390	5,1	4,3
Обувь, головные уборы	38	46	52	36,8	0,6
Изделия из камня, гипса, цемента	97	111	122	25,8	1,4
Металлы и изделия из них	966	949	1007	4,2	11,2
Машины и оборудование	1126	1181	1378	22,3	15,3
Транспортные средства	356	529	594	66,7	6,6
Мебель, постельные принадлежности	34	35	44	29,4	0,5

Источник: Министерство статистики и анализа РБ

Беларусь - Россия

В 2002 г. стоимостный объем экспорта в Россию в долларах США увеличился по сравнению с 2001 г. на 2,4%, физический объем – на 3,7%, что значительно ниже темпов роста экспорта РБ в целом. Импорт из России в долларах США возрос на 9,3%, его физический объем – на 10,6%. При этом средние цены экспорта и импорта в торговле с Россией снизились соответственно на 1,3% и 1,2%. При общем объеме торговли товарами в 2002 г. в \$17,08 млрд. на Россию приходилось \$9,9 млрд. Из них экспорт составлял \$4,06 млрд., импорт – \$5,84 млрд., что дает нам рекордный торговый дефицит в торговле с нашим основным партнером в \$1,79 млрд. (табл. 7.4). Это самый плохой показатель с момента заключения первого договора с Россией о зоне свободной торговли в 1995 г. Напомним, что в 1995 г. сальдо торговли товарами между нашими странами составляло минус \$780 млн., в 1997 г. сальдо было даже положительным в размере \$107 млн.

Таблица 7.4

**Динамика торговли товарами Беларуси и России в 1998 - 2002 гг.
в млрд. USD**

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002
Оборот	9,28	7	9,23	9,19	9,9
Экспорт	4,61	3,24	3,76	3,94	4,05
Импорт	4,67	3,76	5,54	5,25	5,84
Дефицит торговли	-0,06	-0,53	-1,77	-1,31	-1,79

Источник: данные торгового баланса РБ.

Преобладающей товарной группой в белорусско-российских внешне-торговых отношениях продолжают оставаться минеральные продукты. В белорусском товарном импорте из России они составляют 39,5%. Россияне активно используют свое природное преимущество и одновременно продолжают наращивать импорт в РБ продуктов с большей долей добавленной стоимости. Ярким подтверждением этому является динамика импорта готовых пищевых продуктов. Три года назад торговый баланс по данной позиции был в пользу нашей страны на \$70,3 млн. По итогам 2002 г. мы имеем обратную ситуацию. Россияне везли в РБ на \$32,3 млн. готовых пищевых продуктов больше, чем белорусы экспортировали в

Россию. Если же учесть все «серые» продовольственные потоки, которые по разным товарным позициям в 2 – 6 раз больше официального импорта, то провал белорусской переработки и с/х производства становится еще более очевидным.

2002 г. стал годом борьбы России с бартером. Соответственно, уменьшилась доля бартерных операций и в Беларуси (табл. 7.5). В целом в 2002 г. в экспорте товарообменные операции составили \$634,4 млн. (90,2% общего объема экспортных поставок по бартеру), уменьшившись по сравнению с 2001 г. в 1,9 раза. По импорту бартер из РФ составляет \$658,6 млн. (83,7% общего объема импортных поставок по бартеру).

Таблица 7.5

**Финансирование экспорта и импорта в 2001 - 2003 (1 кв.)
(доля каждой позиции в % от общего объема)
и финансовое состояние предприятий**

	2001	2002	1 кв. 2003 г.
Экспорт			
Бартер	20,6	12,1	5,1
Деньги	69,2	76,7	84,2
Давальческие схемы	7,5	7,4	7,5
Импорт			
Бартер	16,2	10,9	6,6
Деньги	71,1	73,8	78,8
Давальческие схемы	5,1	6,8	8,7
Финансы предприятий			
Рентабельность, %	7,8	8,7	7,5
Платежеспособность предприятий, в % на начало периода	19,7	14	17,1
Убыточные предприятия (кол-во)	3909 (33,4%)	4082 (34,9%)	5463 (47,4)

Источник: Министерство статистики и анализа РБ

Несмотря на значительное сокращение бартера в станкостроительной и инструментальной промышленности, выручка по бартеру составляет 48,4%, по тракторам и с/х машиностроению – целых 51,1%, по автомобильной – чуть менее 1/3 от общего объема выручки в данной отрасли.

Таблица 7.6
Чем торгуют Беларусь и Россия 2000 – 2002 гг.

Товар	Экспорт млн. \$			Импорт млн. \$		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Всего:	3714	3941	4054	5535	5249	5842
Готовые пищевые продукты	186,7	167,1	268,4	116,4	166	300,7
Минеральные продукты	78,1	62,3	45,3	2605	2193	2309
Топливо минеральное, нефть и продукты ее переработки	68,1	50,8	24,8	2562	2155	2267
Продукция химической отрасли	186,6	208,7	169,3	373	333	338,9
Текстиль и изделия из него	447,4	448,1	434,3	138,1	155,8	185
Изделия из черных металлов	114,5	173,3	152,9	131,5	133,4	180,8
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления	413	468	520,2	283,2	339,4	640,9
Средства наземного транспорта	740,4	770,4	713,8	173,1	165,3	173,3

Источник: Министерство статистики и анализа РБ

Ухудшение институциональной среды снижает конкурентоспособность белорусских предприятий на зарубежных рынках, а законодательные ограничения на импорт приводят к снижению эффективности экспорта. С другой стороны, макроэкономическая политика косвенно влияет на деятельность каждого конкретного предприятия. А она по-прежнему, даже в условиях единого курса, будет работать против производственных предприятий. Высокая инфляция, обесценение и «вымывание» оборотных средств, долларизация и бартеризация расчетов – вот неполный перечень ее основных следствий. Как результат – рост цен выше мирового уровня и дальнейшее снижение национальной конкурентоспособности. Экспортная деятельность предприятий становится невыгодной для предприятий, а значит, возможности приобретения за валюту критического импорта будут все более проблематичными.

Получается замкнутый круг, вырваться из которого можно, только начав радикальные экономические реформы, которых в нашей стране за 10 лет трансформации еще не было.

Тема 8

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СТОДОЛЛАРОВОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

По итогам первого полугодия официальная статистика фиксирует рост реальных доходов населения на 4,5%. Учитывая важность этого показателя наравне с ВВП (Президент четко отслеживает рост только этих сильно агрегированных показателей), их перевыполнение по сравнению с прогнозными значениями вызывает у специалистов лишь ироническую улыбку и недоумение у обывателей. Микроданные, собираемые Министерством путем интервьюирования более 5000 среднестатистических семей, оставляют большой простор для горечи.

Денежные доходы: живем на зарплату

Согласно официальным данным, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников Республики Беларусь в январе-июле 2003 г. составила 236 тыс. рублей, в том числе в июле – 263 тыс. руб. Реальная начисленная заработная плата, рассчитанная с учетом роста потребительских цен на товары и услуги, в январе-июле 2003 г. по сравнению с январем-июлем 2002 г. увеличилась на 1,7%. Правительство, учитывая пожелания президента, постоянно административно увеличивает доходы работников в бюджетной сфере. Однако до вожделенной зарплаты в 250 долл. к 2005 г. нам по-прежнему далеко (табл. 8.1).

На промышленных предприятиях республики средняя заработная плата в июле текущего года составила 297 тыс. руб. и была дифференцирована от 190–192 тыс. рублей на предприятиях швейной и текстильной промышленности до 642–841 тыс. рублей на предприятиях нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей и горно-химической промышленности. На предприятиях транспорта средняя заработная плата составила 316 тыс. руб., в строительстве средняя заработная плата в июле была 346 тыс. руб. У работников сельскохозяйственных предприятий средняя заработная плата в июле составила 144 тыс. руб. Средняя заработная плата работников бюд-

жетной сферы в июле 2003 г. была 234 тыс. руб., в образовании – 215 тыс. руб.

Таблица 8.1

Среднемесячная номинальная заработная плата в Беларуси

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003, июль
Средняя зарплата в руб.*	755129	1212157	2262351	4618877	19677300	59000	125000	192000	263000
Средняя зарплата в долл. (официальный курс)	65,5	90,3	84,6	99,4	78,1	73,8	88,8	106,7	130
Средняя зарплата в долл. (рыночный курс)	65,2	82,5	70,4	49,8	42,2	62	88,8	106,7	130
Значение в МПБ	1,07	1,1	1,23	1,28	1,17	1,2	1,51	1,48	1,53

Источник: Министерство статистики и анализа.

* *Примечание:* в текущих ценах без учета деноминации.

В июле 2003 г. средний размер назначенной месячной пенсии составил 113,8 тыс. рублей (74% от величины минимального потребительского бюджета пенсионера). Средний размер пенсии по возрасту составил 118,9 тыс. рублей, по инвалидности – 105,4 тыс. рублей, по случаю потери кормильца – 73,5 тыс. рублей, социальной пенсии – 51,3 тыс. рублей. Реальный размер назначенной месячной пенсии (пенсии, скорректированной на индекс потребительских цен на товары и услуги) в августе 2003 г. по сравнению с августом 2002 г. увеличился на 11%, по сравнению с июлем 2003 г. – на 17%.

Однако, несмотря на небольшое периодическое повышение пенсий, за все время правления А. Лукашенко размер белорусской пенсии меньше величины прожиточного минимума пенсионера (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Среднемесячная номинальная пенсия в Беларуси

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003, июль
Средняя пенсия в руб.*	323800	493000	880000	1708854	7055150	29000	52600	81300	113800
Средняя пенсия в долл. (официальный курс)	28,2	36,7	32,9	36,8	28,0	36	37,7	45,3	55
Средняя пенсия в долл. (рыночный курс)	28,2	33,5	27,4	18,4	15,1	30	37,7	45,3	55
Значение в МПБ	0,46	0,45	0,48	0,47	0,42	0,48	0,64	0,63	0,74

Источник: Министерство статистики и анализа.

* *Примечание:* в текущих ценах без учета деноминации.

В структуре доходов белорусской семьи заработная плата составляет 55,5%, еще 18,8% дохода составляет пенсия. Такие рыночные источники доходов, как доходы от предпринимательской деятельности, дивиденды и доходы от сдачи внаем недвижимости составляют крайне незначительные величины (2,7% и 0,2% соответственно). В то же время доходы от личного подсобного хозяйства составляют 9,3% совокупного дохода семьи. Еще 2,7% в копилку семьи добавляют социальные льготы. Таким образом, доходы семьи по-прежнему сильно зависят от государства и, несмотря на 10 лет реформ и стимулирование развития бизнеса, заработная плата и социальные трансферты – пенсии, пособия, стипендии – являются основным источником доходов для большинства белорусского населения.

Несмотря на то, что сельские жители являются более бедными, чем городские, традиция помогать детям все еще сильна. Материальная помощь со стороны родственников у жителей городской местности составляет 16089 руб. в месяц, в то время как жители сельской местности получают почти в два раза меньше – 9904 руб. Жители Минска – более других

в стране зарабатывающие и тратящие – получают и больше материальной помощи: в среднем 20658 руб. на семью.

Интересна региональная разбивка структуры доходов. Как и следовало ожидать, наибольшая заработная плата в Минске – 343376 руб., что в 1,65 раза больше средней по стране. В остальных областях она колеблется в районе 180 тыс. руб. (что далеко до вожделенных 100 долл.), чуть увеличиваясь лишь в Минской области до 192,5 т.р.

В то же время доходы от предпринимательской деятельности не имеют столь ярко выраженной разницы. Несмотря на то, что 50% всего малого и среднего бизнеса в Беларуси зарегистрировано в Минске, наиболее высокие доходы в Брестской области – 15946 руб. (4,1% в совокупном доходе семьи), затем идет Минск – 12111 руб., затем Витебская обл. – 11348 руб.

Блеск и нищета по-белорусски

Менее 130 тыс. руб. (60 долл.) на члена семьи во втором квартале 2003 г. имело 46,5% белорусского населения. Менее ста долларов на человека зарабатывало 80% семей, в то время как попавшие в выборку среднестатистические «новые белорусы» зарабатывали более 150 долл. на человека. Это 4,5% населения. В среднем в первом полугодии 2003 г. среднемесячные располагаемые ресурсы (за вычетом уплаченных налогов) в расчете на домашнее хозяйство (одну семью) составили 381 тыс. руб. и в реальном выражении были выше уровня первого полугодия 2002 г. на 8,8%. Размеры среднедушевых располагаемых ресурсов в первом полугодии 2003 г. по различным социально-демографическим типам домашних хозяйств характеризуются следующими данными (табл. 8.3).

В среднем по республике численность населения, имеющего среднедушевые располагаемые ресурсы ниже установленной черты малообеспеченности, составила в первом полугодии 2003 г. 2851 тыс. человек (29,5%), в том числе в городских поселениях – 1656 тыс. человек, в сельской местности – 1195 тыс. человек. Наибольший удельный вес малообеспеченного населения среди областей наблюдался в Могилевской области (37,6%), наименьший – в Минской области (28,1%). В г. Минске доля малообеспеченного населения составила 11,5%.

Удельный вес населения с уровнем располагаемых ресурсов в соотношении с бюджетом прожиточного минимума (БПМ) приводится в табл. 8.4.

Таблица 8.3

Размеры среднедушевых располагаемых ресурсов в первом полугодии 2003 г.

	Всего по республике		В том числе			
			городские поселения		сельская местность	
	всего, тыс. руб. в месяц 2002 г.	в % к II полугодию	всего, тыс. руб. в месяц 2002 г.	в % к II полугодию	всего, тыс. руб. в месяц 2002 г.	в % к II полугодию
Среднедушевые располагаемые ресурсы	146,0	117,5	155,6	120,6	125,6	110,4
в том числе в домашних хозяйствах:						
с детьми	130,4	119,5	138,9	122,9	112,5	113,9
без детей	163,7	120,4	173,9	121,4	140,0	115,4
одиноких	177,3	107,6	192,3	108,9	152,3	103,6

Источник: по данным Министерства статистики и анализа.

Таблица 8.4

Удельный вес населения с уровнем располагаемых ресурсов в соотношении с бюджетом прожиточного минимума (БПМ)

	II полугодие 2002 г.			I полугодие 2003 г.		
	всего по республике	городские поселения	сельская местность	всего по республике	городские поселения	сельская местность
Все население в том числе с располагаемыми ресурсами, тыс. руб. в месяц:	100	100	100	100	100	100
до 0,5 БПМ	2,4	1,9	3,4	2,5	2,0	3,5
0,5-1 БПМ	27,1	25,6	30,5	26,2	22,3	34,8
ниже БПМ	29,5	27,5	33,9	28,7	24,3	38,3
1-2 БПМ	53,3	53,0	53,9	54,1	55,2	51,6
2-3 БПМ	12,5	14,1	9,0	12,9	15,0	8,3
свыше 3 БПМ	4,7	5,4	3,2	4,3	5,5	1,8

Источник: по данным Министерства статистики и анализа.

Несмотря на то, что 27,8% людей, живущих ниже черты бедности, гораздо ниже, чем аналогичный показатель в 1999 – 2000 гг. (40%), большинство населения по-прежнему очень бедно. Политика сдерживания валютного курса в условиях все возрастающих цен приводит к тому, что любое увеличение зарплаты и пенсий съедается инфляцией. Так, стоимость минимального прожиточного бюджета в первом квартале 2000 г. составляла 27 долл. Во втором квартале 2002 г. она равнялась уже 42 долл., в июле 2003 г. – 52 долл.! Таким образом, в отличие от Африки, на доллар в месяц в Беларуси уже не проживешь.

Социальная ориентированность расходов

В Советском Союзе расходы на продукты питания (по нормам, близким к физиологически необходимым) составляли 40% от всех расходов семьи. Для стран с рыночной экономикой характерно, что расходы на продукты питания составляют не более 25 – 30% общих потребительских расходов семьи. Во многих трансформационных экономиках (Польша, Литва, Эстония) уже достигнуты схожие пропорции.

Несмотря на ежегодный рост реальных доходов населения, структура потребительских расходов белорусов меняется крайне незначительно – растут расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг, транспорта и связи (табл. 8.5). Расходы на продукты питания, несмотря на некоторое снижение, по-прежнему превышают 50%. Так, расходы семьи из одного человека на продукты питания составили 63,7%, семьи из четырех человек – 49,2% всех расходов.

33,6% от всех расходов на питание составляют расходы на хлеб и молочные продукты (39,4% в сельской местности). Еще треть составляют расходы на мясные продукты. На фрукты тратится около 5%, на овощи и бахчевые – 8%. Примечательно, что расходы на алкоголь составляют в среднем 2,6% общих потребительских расходов в городе и 4,3% – в сельской местности.

Среднестатистическая семья из трех человек во втором квартале 2003 г. тратила в среднем за месяц 10326 руб. на культуру, отдых и спорт, 8902 руб. – на покупку алкоголя, 4903 руб. на сигареты и 6677 руб. – на предметы личной гигиены. Таким образом, в силу бедности абсолютного большинства населения емкость рынка косметических средств невероят-

но мала, если на 6677 руб. в месяц белорусская семья из трех человек умудряется мыться, бриться, стирать, убирать и т.д.

Таблица 8.5

	Все домашние хозяйства		Малообеспеченные домашние хозяйства	
	I полугодие		I полугодие	
	2002 г.	2003 г.	2002 г.	2003 г.
Потребительские расходы (в среднем на домашнее хозяйство), тыс. руб. в месяц	210,7	295,7	131,4	177,7
Структура потребительских расходов, в %				
на питание	55,1	48,2	59,4	52,3
на непродовольственные товары	26,1	26,0	21,1	20,4
на оплату услуг из них на оплату жилищно-коммунальных услуг	15,9	23,0	17,1	24,9
	6,5	12,1	9,2	16,7

Источник: по данным Министерства статистики и анализа.

Отсутствие адресности в механизме оказания социальной помощи и дотирование стоимости социально-значимых продуктов питания, транспорта, ЖКУ приводит к тому, что по-прежнему наиболее богатые группы населения получают больший объем льгот, чем наиболее бедные. Во втором квартале 2003 г. разница составляла 2,64 раза: 5299 и 14011 руб. в месяц соответственно.

Рост тарифов. Продолжение следует

2002 г. стал годом резкого подорожания жилищно-коммунальных тарифов. Предприятия вследствие снижения конкурентоспособности уже не могут нести бремя высоких тарифов на электроэнергию и газ, дотируя население, нет денег и в бюджете. В население активно вкладывается мысль, что за все надо платить, и в первую очередь за коммунальные услуги. Приводятся даже цифры о стоимости коммунальных платежей у на-

ших балтийских соседей и в Польше, где они составляют 80 – 100 доллара в отопительный сезон. При этом власть забывает отметить, что эти страны покупают газ по 80 долл., а не по 25 – 29, как Беларусь. Легко отдавать 100 долл. в месяц, если денежные доходы семьи составляют 500 – 600 долл. Гораздо сложнее отдать даже 30, если доходы семьи 160 долл., а 50% занимают расходы на самое дешевое питание.

По итогам 2002 г. тарифы на ЖКУ выросли почти в три раза (292,6%). Тарифы на эти услуги росли темпами, значительно опережающими рост ИПЦ во все месяцы, однако особенно значительно они увеличивались в первом и четвертом кварталах. По итогам года квартплата выросла в 5,45 раза, услуги водоснабжения – 2,32 раза, электроэнергии – 2,46, газоснабжения – 3,2, отопления – 2,79 раза. Опережающий рост тарифов на ЖКУ продолжился и в 2003 г. Их рост за полугодие составил 140,4% при ИПЦ в 116,4%.

Отметим, что такой почти трехкратный рост тарифов на коммунальные услуги увеличил уровень возмещения тарифами затрат на их оказание до 60% в среднем (Концепцией снятия перекрестного субсидирования, принятой в 2001 г., был намечен 40% уровень и, соответственно, более низкое повышение тарифов для населения). Однако уже зимой 2002 г. население оплачивало 62 – 63% затрат на ЖКУ. Более того, тарифы на многие услуги (газ, электроэнергия) для населения превышают их покупную стоимость (табл. 8.6). Так, возмещение населением затрат по услугам газоснабжения в январе составило 146,9%, на конец апреля – 169,1% (возмещение населением затрат по сжиженному газу составляет несколько меньшую величину – около 70%, но его потребление незначительно). Таким образом, российское правительство и «Газпром» дотируют скорее промышленность и сельское хозяйство, но ни в коем случае не население.

Однако высокие издержки и неэффективность инфраструктуры (в первую очередь – распределительных сетей) в настоящее время финансируются правительством за счет населения, поскольку возможности бюджетного и перекрестного (за счет более высоких тарифов для реального сектора) финансирования резко снижены. В условиях отсутствия приборов учета на воду, газ, тепло большинство рядов потребителей вследствие завышенных норм потребления значительно переплачивают, однако Министерство жилищно-коммунального хозяйства сопротивляется широкомасштабному внедрению счетчиков.

Таблица 8.6

Возмещение тарифами на жилищно-коммунальные услуги для населения затрат на их оказание в Республике Беларусь, %

На конец периода	Квартплата	Отопление	Вода	Канализация	Горячая вода	Газ	Электричество
1994	2	4	2	2	9	9	26
1995	36	68	28	32	57	54	73
1996	47	61	33	40	51	72	52
1997	31	45	22	29	25	69	46
1998	35	39	100	100	22	11	17
1999	15	19	60	67	11	30	18
2000	11	17	29	29	10	30	38
2001	11	25	34	36	14	41	51
2002	33	68	72	53	38	137	103
2003, апрель	31	85	48	50	48	169	104

Источник: по данным International Monetary Fund Country Report No. 02/22, p. 43. Washington, 2002, и Министерства экономики РБ.

Если два года назад расходы на ЖКУ составляли 2,2% потребительских расходов, то летом 2002 г. – 6,5%, летом 2003 г. – 12,1%. И это до начала отопительного сезона.

Сбережения... в собственной банке

Несмотря на высокую предельную склонность к сбережению (среднестатистический белорус будет скорее экономить на шампуне и креме, но откладывать на «черный день»), абсолютные размеры сбережений малы. Печальная статистика о слабости национальной банковской системы и российский опыт времен дефолта уступают вере в президентские гарантии банковских вкладов и положительные процентные ставки. Так, вклады в учреждения банков постоянно растут, однако они составляют только 7749 руб. в месяц. В то же время сбережения на покупку валюты значительно превышают банковские вклады, составляя 11491 руб. При этом более всего валюты покупают в Гродненской области – в среднем на 17926 руб. в месяц, в то время как в Минске – только на 14589 руб., в

Могилевской обл. – 7936 руб. Суммарные сбережения в покупку иностранной валюты и вклады в учреждения банков составляют 5,5% от общих расходов семей.

В строительство и на покупку недвижимости средняя белорусская семья вкладывает 4284 руб. (1,2% денежных доходов), причем эта цифра варьируется от 10299 руб. в Брестской обл. (3%) до 838 руб. в Минске (0,2%).

Можно рисовать какие угодно картинки роста благосостояния по-белорусски, однако обмануть обывателя, который не становится реально богаче, все труднее. Отсутствие либерализации условий хозяйствования и других экономических реформ будет и дальше стимулировать рост серой экономики и обнищание большинства населения, работающего в бюджетной сфере или на убыточных предприятиях. Разрыв между Минском и провинцией будет все более увеличиваться.

Елена Ракова

**БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИКА:
ТИШЕ ЕДЕШЬ – ДАЛЬШЕ БУДЕШЬ.
ОТ ТОГО МЕСТА, К КОТОРОМУ ЕДЕШЬ**

Для ўнутранага карыстання ў грамадскай арганізацыі.
Распаўсюджваецца бясплатна.
Макет Зміцера Коласа

Падпісана да друку 10.12.2003. Фармат 62x84 1/16. Гарнітура Гарамонд.
Друк рызаграфічны. Ум. друк. арк. 6,54. Наклад 299 асобнікаў. Заказ 2781.

Адрас рэдакцыі: 220012 Мінск, вул. Талбухіна, 17–16. Тэл./факс (017) 266-07-97

Надрукавана з арыгінал-макета заказчыка ў друкарні
УП «Хандр» ГА БелТІЗ, 220013, Мінск, вул. Вызвалення, 9.
Ліцэнзія ЛП № 91 ад 12.12.02 г.