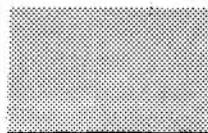


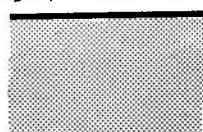
Николай ЗАЙЦ,

проректор Белорусского экономического университета, завкафедрой финансов,
доктор экономических наук, профессор

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И ИХ ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



**В настоящее
время
необходимы
не столько
изменения
в механизме
финансовых
отношений,
сколько коренные
изменения
в системе
управления.**



Разрушение системы внешнеэкономических связей республик бывшего Союза стало мощным фактором раз渲ла их экономики. Расчеты показывают, что уменьшение внешних связей, например, России на каждые 10% сокращают ее на-

циональный доход на 3,8%. Это соотношение верно и для Беларуси. Если для экономики России полный отказ от межреспубликанских связей не смертелен, то в нашей республике может привести к потере свыше трети национального дохо-

да, включая более половины фонда потребления. Снижение ввоза продукции нефтегазовой промышленности на каждые 10% уменьшает национальный доход Беларуси на 5%, сокращение на каждые 10% ввоза продукции химической промышленности означает уменьшение национального дохода в среднем на 3,3%, черных металлов — примерно на 18%.

Как уберечь экономику от развали, а население от нищеты, к которой он ведет? Надо срочно выделить приоритетные отрасли экономики и оказывать развитию их государственную финансовую поддержку.

Определение конкурентоспособных секторов требует проведения специального маркетингового исследования по всему комплексу отраслей и товарных групп, входящих в технологические цепочки к "привозной" продукции и конкурентным рынкам сбыта. Результаты такого исследования должны стать важнейшими приоритетами при распределении финансовых ресурсов.

Экономическое пространство Беларуси определяют предприятия-смежники, находящиеся на территории других государств, они являются поставщиками сырья и промежуточной продукции для наших предприятий. Его должны формировать не межгосударственные, безадресные и абстрактные соглашения, а договора на микроуровне, на уровне технологически связанных предприятий республики, которые определены как приоритетные и способны выполнять роль экспортного тарана в перспективе.

Все эти предприятия, скрепленные договорными отношениями, будут в перспективе формировать экономическое пространство сначала по видам выпускаемой конечной продукции, а затем интегрированное экономическое пространство всех предприятий, признанных в качестве приоритетных. Только после этого такое объединение может рассматриваться как экономический союз, рожденный объективными потребностями непосредственно-

го производства и может быть закреплено межгосударственными и межправительственными соглашениями, а не наоборот. Законодательная и исполнительная власть должна лишь констатировать и декларировать факт объективно сложившихся экономических связей, профессионально корректируя эти отношения через налоговую, таможенную, ценовую, валютно-кредитную политику. Все это позволит создать объективные условия для создания транснациональных и межнациональных компаний, объединений нового типа. А без приватизации и акционирования этого не достичь. У нас создана законодательная база по развитию приватизации посредством выпуска государственных приватизационных чеков, разрабатывается программа приватизации на нынешний год. Технология ее аналогична разработанной в России. К сожалению, ваучеры там, как и во многих других странах дальнего зарубежья, себя не оправдывают. Приватизационные чеки являются обезличенной формой ценных бумаг и не привязаны к никакому номиналу, никакой стоимости. Имеющийся опыт показывает, что предприятия, которые перестают принадлежать государству, и акции которых, или они сами, продаются на открытом рынке или на аукционах, не способны функционировать самостоятельно, без постоянной еще большей государственной поддержки в виде льготных кредитов или представления каких-либо условий и привилегий.

К приватизируемым предприятиям необходимо предъявлять требования для получения права на приватизацию. В результате те предприятия, которые не отвечают установленным требованиям, т.е. окажутся неспособными к самостоятельному существованию в условиях рынка, должны объявляться банкротами или переводиться на особый режим управления.

В связи с этим возникает новая проблема, связанная с обеспечением в ходе приватизации макси-

мально возможной защиты имущественных интересов граждан—владельцев ваучеров или приватизационных чеков и предостережением их от покупки акций предприятий, обреченных на банкротство. Для этого было бы целесообразно перед началом продажи акций на чековых аукционах в обязательном порядке проводить независимую аудиторскую проверку приватизируемых предприятий и выносить акции на аукционы только с одновременной публикацией заключения об инвестиционном качестве ценных бумаг приватизационного предприятия. Важно предусмотреть имущественную ответственность аудиторских фирм за достоверность предоставляемой информации. Такая процедура проверки качества ценных бумаг, выставляемых на открытую продажу, принята практически во всех цивилизованных странах.

Необходимо четко определить формы и направления приватизации. Мелкие предприятия торговли, бытового обслуживания, мастерские необходимо реализовать трудовым коллективам с правом полного выкупа. Что касается средних предприятий, то здесь целесообразно преимущественно акционирование. На крупных же предприятиях следует сочетать акционирование с государственной формой собственности, которая должна оставаться для базовых предприятий, крайне необходимых для развития хозяйства — металлургии, энергетики, крупного машиностроения, ряда других отраслей.

Как показали исследования, приватизация крупных технологически взаимосвязанных комплексов предприятий в России привела к распаду действующих производственных групп, резко нарушила его сложившиеся технологические и производственные связи и тем самым увеличила риск остановки технологических цепочек, углубила спад производства и в конечном итоге привела к ликвидации части промышленного научного потенциала.

Задача состоит в том, чтобы сохранить сложившиеся производственные комплексы, поставив на принципиально новую основу имеющиеся кооперативные и технологические связи. Для этого в процесс акционирования необходимо вовлечь в первую очередь предприятия, связанные между собой посредством технологических цепочек как в Беларуси, так и за ее пределами, работающие на конечную продукцию головного предприятия или компании (холдинга). В этом случае функции головной компании могут передаваться головному производству.

Преимущество нашей республики состоит в том, что крупные предприятия, находящиеся на ее территории, являются, как правило, производителями конечной продукции, выступая сборочным цехом бывшего Союза. Все это позволит экономически интегрировать предприятия промежуточных отраслей других государств в свою технологическую цепочку. В перспективе на базе таких холдинговых компаний могут быть созданы мощные промышленно-финансовые группы, конкурентоспособные на внутреннем и внешнем рынках. Но такое решение может быть рациональным только для тех комплексов, где можно выделить головное производство.

Одновременно с этим необходима разработка приоритетных направлений с четкой ориентацией отдельных предприятий на европейский и мировые рынки с продвижением белорусских машин, оборудования, новых технологий на менее требовательные рынки развивающихся стран, таких, как Китай, Польша, Болгария, Румыния, Монголия, Вьетнам, страны Латинской Америки, Африки и др. Таких перспективных предприятий с высоким технологическим уровнем производства есть немало. На стартом этапе важно установить для них налоговые льготы и создать финансовые возможности для обновления, реконструкции, введения новых технологий с целью созда-

ния конкурентоспособности продукции.

Существуют два пути производства конкурентоспособной продукции и поступления валютных ресурсов.

Первый путь — определение перспективных предприятий, способных в ближайшие годы выйти на мировой рынок. Но продвижение передовых технологий на высококонкурентные рынки требует, кроме высокого технологического уровня продукции, соответствующей мировым стандартам, еще и огромных финансовых расходов на маркетинг, рекламу, оплату консультационных, информационных и правовых услуг. В одиночку даже самые крупные белорусские экспортёры не в состоянии справиться с такими затратами.

Решение проблемы возможно в создании экспортных фондов, объединяющих финансовые ресурсы как непосредственных экспортёров продукции или технологий, так и государственные финансовые централизованные ресурсы или налоговые каникулы или льготы.

Второй путь — создание совместных предприятий с участием иностранного капитала. Путь для нас новый, но перспективный. Опыт стран Юго-Восточной Азии (ЮВА), которые огромным скачком достигли в своем экономическом развитии такие развитые страны, как США и Япония, для Беларуси может быть более полезен, чем, например, опыт США и других развитых стран, поскольку экономическая ситуация Юго-Восточной Азии до проведения реформ схожа с той ситуацией, которая сложилась у нас на сегодняшнем этапе развития.

Формула успеха стран состоит в том, что они открыли двери иностранному капиталу благодаря двум факторам: относительной социальной стабильности и льготной инвестиционной и льготной налоговой политики государства. Если Беларусь — одна из самых социально стабильных республик, то ее нало-

говая политика пока одна из худших из всех стран СНГ.

Расчеты показывают, что совместные предприятия республики уплачивают в бюджет в форме различных налогов и платежей до 75% прибыли и это без уплаты налога на прибыль, по которому они имеют льготы. Если произвести обложение наших совместных предприятий по южнокорейской налоговой системе, то это предприятие уплачивало бы втрое меньше — лишь 24% от полученной прибыли.

Вот почему иностранному инвестору выгоднее создавать совместные предприятия в Китае, Таиланде, Южной Корее, а в Беларуси лишь обозначать свое присутствие, создавая СП с карликовым уставным фондом или же свое представительство.

Критически оценивая налоговую систему республики, необходимо отметить, что резкий рост цен и гиперинфляция заложены именно в этой системе.

Налоги — самая тонкая ткань и тот нерв, который определяет стратегию всей системы государственного регулирования. Малейшие отклонения и изменения плательщиков, ставок, объектов обложения, льгот немедленно сказываются на балансе отношений государства и хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм, предпринимателей и др.), ускоряя развитие хозяйства и на этой основе стабильно увеличивая доходы бюджета, или замедляя его, способствуя развитию экономического кризиса. К сожалению, сегодня в экономике республики превалирует последнее. Прогноз на ближайшую перспективу явно не радует. В настоящее время баланс экономических интересов государства и отраслей хозяйства, предприятий и предпринимателей, реализуемых через налоговую политику, нарушен в пользу государства, а это привело к развалу производства, крайнему обнищанию своего народа.

Огромные и необоснованные налоги, взыскиваемые с предприятий, стимулировали и спровоцировали рост цен, создавая ложную иллю-

зию аккумуляции и роста доходов бюджета с целью финансирования намеченных программ. Невероятно, но факт, что в настоящее время налоги в бюджет и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды, изымаемые из денежных доходов предприятий, составляют 70—75 и более процентов их прибыли. Мировой опыт показывает, что баланс интересов государства, фирм и корпораций обеспечивается, когда налоги составляют не более 35—37% полученной прибыли. При превышении этого уровня интерес фирм и корпораций падает и может привести к их банкротству и самым отрицательным последствиям для государства.

Механизм обвальных явлений в нашей экономике и финансах подобен бумерангу: рост налогов сверх оптимального уровня в прогрессирующей пропорции ведет к спаду производства. Рост доходов бюджета на все возрастающую сумму изымаемых налогов подстегивает еще более не контролируемый рост цен, которые по технологической цепочке, многократно увеличиваясь, обвиваются на уровнях розничных цен на потребительские товары. Рост цен заставляет правительство соответственно повышать зарплату работникам организаций и учреждений, состоящим на бюджетном финансировании, увеличивая расходную часть бюджета, а также работникам предприятий, повышая цены по существу на сумму изымаемых налогов, которые опять-таки ведут к новому витку роста цен. В результате экономика и финансы оказываются в замкнутом кольце. Главным злом в этом кольце оказались непомерно высокие налоги. Наибольшее зло принес налог на добавленную стоимость (НДС).

Анализ новой налоговой политики показал, что ранее действовавший налог с оборота уплачивался в бюджет практически только один раз: как правило, в самом конце технологического процесса, на ста-

дии реализации конечной продукции. На промежуточных же этот платеж практически не встречался. В результате вместо налога с оборота введены два налога: на добавочную стоимость и акцизный. Акцизный налог по своему содержанию в основном заменил налог с оборота. Его введение не вызывает особых возражений— ведь изымается он лишь с товаров не первой необходимости (ликеро-водочные изделия, вина, табак, меха, мясные и рыбные деликатесы и др.).

Что касается НДС, то его введение во всех сферах и на всех этапах движения продукта оказалось той бомбой, которая взорвала экономику и финансы, породила неудержимый рост цен, инфляцию, дефицит бюджета и другие отрицательные явления, а уже в недалеком будущем может привести к банкротству и финансовой несостоятельности не только предприятий, но и государство.

На примере производства хлеба можно проследить технологию этих явлений. На то, чтобы он попал на наш стол, в единой технологической цепочке работают специализированные предприятия сельскохозяйственного машиностроения, технического и агротехнического обслуживания, элеваторы, пекарни, магазины. И каждое из этих многочисленных предприятий хлебопродуктового подкомплекса облагается НДС по ставке 25%, (а теперь 20%), рассчитанной к добавочной стоимости. Как ком снега в горах, многократно наславаясь в огромных суммах, превращаясь в громадную глыбу, он сваливается на конечный продукт—на хлеб, взвинчивая розничные цены. Не удивительно, что сорт "Нарочанский" уже стоит в пять тысяч раз больше первоначального.

Аналогичное положение с ростом цен складывается по всем потребительским товарам. От такого кругооборота финансовых потоков теряют в равной степени как государство, так и население. Здравый смысл требует не-

медленной и практически полной отмены НДС в системе финансовых отношений предприятий и государства.

Возражения же о том, что бюджет недополучит часть доходов, не имеют оснований, поскольку, сократив этот налог из доходной части бюджета, можно снизить на эту же сумму цены и стабилизировать расходы на оплату труда, пенсий, пособий всем категориям населения, дотации к ценам . Одновременно сокращая на сумму НДС доходы бюджета, соответственно сократится и расходная его часть как минимум на сумму дотаций к ценам и тарифам. Такие изменения в налоговой политике позволяют: во-первых, многократно снизить цены всех сфер, отраслей и предприятий, с которых изымается этот налог и соответственно снизить розничные цены; во-вторых, снижение розничных цен приведет к соответствующей стабилизации оплаты по труду и других выплат населению, сбалансируя цены и плату; в-третьих, цены будут приведены в соответствие с реальными процессами, обеспечивающими воспроизводственный процесс; в-четвертых, будет происходить сбалансирование бюджета путем сокращения доходной части бюджета и адекватное уменьшение его расходной части, которая покрывается за счет этого налога, в частности, на сумму субсидий сельскохозяйственным предприятиям, государственную дотацию, покрытие разниц в ценах, надбавок к закупочным ценам, расходов по компенсации удорожания горючесмазочных материалов и др.; в-пятых, сокращение доходов на сумму НДС позволит приостановить инфляционную спираль.

Аналогия с развитыми западными странами по использованию НДС не в пользу Беларуси: ставки налогообложения там значительно ниже (в Великобритании—15%, ФРГ—14%, Франции—18%, Бельгии—19%, Ирландии—18%, Нидерландах—19%), в нашей же республике до недавнего времени—25%, а

с 1.01.94 г.—20%. Западные экономисты считают, что даже значительно меньшая ставка в их странах привела к росту стоимости жизни и трудящиеся по существу стали единственным конечным плательщиком этого налога. Если учесть огромную разницу в доходах трудящихся республик СНГ и западных стран, то обложение НДС у нас в 1,5 раза выше, чем на Западе, а это и привело население к нищете.

Анализ налоговой политики показывает серьезное нарушение баланса интересов государства и предприятий материальной сферы. При определении уровня и размеров налогов не принимались во внимание интересы предприятий.

Для всех предприятий, организаций, предпринимателей, деятельность которых является необходимой и приоритетной для республики, целесообразно установить консолидированный норматив изъятия прибыли в бюджет в размере 35% от полученной прибыли по всем формам платежей, включая платежи во внебюджетные фонды (социальному страхованию, дорожный фонд, фонд занятости и др.). Резкое сокращение платежей в бюджет приведет к резкому снижению цен и, главное, будет способствовать накоплению финансовых ресурсов, необходимых для осуществления инвестиций и социально-экономического развития предприятий, оживит их деятельность. Других путей решения проблемы стабилизации экономики просто нет. Интересы предприятий и их первоочередного финансового обеспечения должны быть приоритетными в финансовой политике государства.

Полная отмена НДС должна произойти в течение года. В самое ближайшее время необходимо отменить этот налог для предприятий, работающих на производство продовольствия для внутреннего потребления (сельскохозяйственное машиностроение, производственно-техническое и агротехническое обслуживание, сельское хозяйство, переработка и реализация продовольствия

и др.), затем—на товары первой необходимости, предназначенные для малообеспеченных слоев населения. Оставшаяся сумма НДС может быть трансформирована в акцизный налог, который по своему содержанию как раз отвечает этим функциям.

Отмена же налога на добавленную стоимость только для сельскохозяйственных предприятий не решает проблему, поскольку не затрагивает предприятия всей технологической цепочки.

Следовало бы обратить внимание еще на один важнейший аспект этого вопроса. Уже сегодня на уровне государств СНГ необходимо ставить и решать проблему гармонизации и унификации налоговых систем, бюджетного процесса, государственных расходов, системы контроля с целью большей координации внутренней и внешней экономической политики государств, входящих в состав СНГ. Такое согласование необходимо особенно в области налогов—основной доходной статьи государственных бюджетов. Этот путь проходят страны ЕЭС. В соответствии с Римским договором наряду с отменой таможенных пошлин внутри стран ЕЭС сейчас последовательно проводится гармонизация налогов путем сглаживания различий в уровнях обложения, в первую очередь косвенных налогов. По существу в настоящее время идет обособленное налоговое законотворчество в каждом из государств СНГ без согласования друг с другом. Было бы целесообразным уже на этом этапе согласовывать порядок и необходимость введения новых налогов, объектов обложения, ставок, льгот по налогам и т.д. Несогласованная финансовая политика уже оказывается при взаимных расчетах, когда на одну и ту же продукцию существуют различные цены, так как в них заложены различные ставки и размеры налогов. Из-за этих различий одни государства переплачивают, другие недоплачивают за одну и ту же продукцию в сравнении с другими.

Было бы целесообразно создание структурных научных подразделений, которые бы определяли стратегические направления финансово-кредитной политики государства с учетом мирового опыта, особенностей и приоритетов развития экономики республики. Без серьезной научной проработки, последующей экспертизы и расчетов новые законодательные документы принимать нельзя.

Стратегическое направление решения проблемы находится не в сфере финансов, а в принципиальном изменении всей структуры управления и следующих за ними построений финансовых отношений и платежей в бюджет и различных форм, включая налоги.

В настоящее время промежуточные предприятия всех отраслей, работающих на конечный продукт, например, хлеб, уплачивают практически подавляющее большинство различных налогов в бюджет и обязательные платежи во внебюджетные фонды. Из-за этого каждое промежуточное предприятие (выпускающее машины, удобрения, разрабатывающее технологии), поставляющее средства производства для конкретного конечного продукта, давит на своего партнера по технологической цепочке, вынуждая его к неудержимому росту затрат и уплате своих налогов в бюджет, порождая инфляционную спираль.

Предлагается создать незамедлительно продуктовые ассоциации и подкомплексы (хлебопродуктовый, картофелепродуктовый, сахарный, мясной и др.) по принципу производства товаров и их конечной реализации, в каждом из которых будут задействованы все производства и предприятия, работающие на конечный конкретный вид продукции (на хлеб, сахар, мясо, молоко, картофель), начиная, например, от завода по производству зерноуборочных комбайнов с его кооперирующими заводами, производственно-техническим обслуживанием техники и технологией, агрехимическим обслуживанием (производство

специализированных минеральных удобрений) по технологической цепочке и кончая хлебным магазином, т.е. выходом на человека — покупателя, потребителя хлеба.

В этой технологической цепочке все партнеры технологически тесно связаны. Порой сегодня они не знают друг друга, разобщены по всему бывшему Союзу, каждый из них ищет связь друг с другом, без которой не могут выжить. Надо найти механизм, экономический интерес для такой связи.

Такой структурой управления может быть ассоциация, концерн, холдинг и т.д., финансовое обеспечение которых также будет обосновано на едином экономическом интересе всех участников этого процесса. К этому можно прийти через разгосударствление и последующее акционирование всех субъектов этой непрерывной технологической цепочки. Интегратором ее в первую очередь станут предприятия, производящие конечную продукцию или находящиеся в сфере реализации и даже сбыта, обеспечивающие маркетинговые услуги. Доля акций могла бы быть распределена пропорционально доле затрат каждого предприятия в стоимости конечной продукции. Причем акционерами стали бы самые разные предприятия независимо от их местоположения, но непосредственно или косвенно участвующие в производстве и реализации конечной продукции. Всеобщий экономический интерес увязал бы всех участников производства конкретных видов продукции.

С целью устранения инфляции и бешеного роста цен подавляющее число налогов с предприятий, работающих на промежуточных этапах движения продукта, должны отсекаться и резко сокращаться. Цена каждого продукта промежуточного

участника составит полные затраты на производство продукции плюс прибыль, необходимую для расширенного воспроизведения практически без платежей в бюджет. Вся нагрузка взаимоотношений с бюджетом по налогам и другим платежам ложится на конечный продукт в сфере конечного производства (например, хлебопекарное производство) или торговля конечной продукцией. Поступления платежей в бюджет будут, видимо, меньшими, но и цены должны резко снизиться, и за этим не последует соответственно рост зарплаты для всех жителей республики, особенно финансируемых из бюджета (просвещение, здравоохранение, пенсионное обслуживание и т.д.).

За основу финансовой стабилизации следует положить ныне сложившиеся цены на большинство потребительских товаров. Резко сокращая налоги и платежи в бюджет в промежуточных отраслях, следует довести цены и тарифы на их продукцию и услуги до уровня, обеспечивающего покрытие их затрат вместе с прибылью, которая обеспечит расширенное воспроизведение каждого предприятия технологической цепочки. В результате будет происходить процесс снижения цен, рост производства, поскольку прибыль будет обеспечивать весь воспроизводственный процесс.

Параллельно будут происходить процессы акционирования и при необходимости — приватизации, особенно мелких и средних предприятий.

Таким образом, в настоящее время необходимы не столько изменения в механизме финансовых отношений, сколько коренные изменения в системе управления.

Автором этой статьи подготовлена научная концепция финансового обеспечения принципиально новых организационных структур управления в условиях регулируемых рыночных отношений.