

ше 10 до 20 лет, до 10 лет; машины и оборудование — до 5 лет, свыше 5 до 10 лет, свыше 10 до 15 лет, свыше 15 до 20 лет, свыше 20 лет.

Литература

1. Пинигин В.В., Кулагин Н.В. Концепция совершенствования амортизационной политики в Республике Беларусь // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование. 1997. № 2.
2. Дмитриева А., Молоканов В., Устинова Т. Переоценка основных средств // Вопр. статистики. 1996. № 8.
3. Методические указания к расчету сводного индекса цен производителей на промышленную продукцию. Мн., 1997.
4. Положение по оценке стоимости объектов государственной собственности от 15.05.96 г. // Нац. экон. газ. 1996. 26 июня.
5. Гейзлер П.С. Теоретические основы оценки имущества и других активов предприятия // Бух. учет и анализ. 1997. № 1.
6. Об отражении в 1998 г. результатов переоценки основных фондов предприятий и организаций: Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 597 от 15.04.98 г. // Нац. экон. газ. 1998. 22 апр.
7. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 18.10.94 г. // Финансы, учет, аудит. 1995.
8. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России // Фин. газ. 1998. № 2.
9. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М., 1995.

Е.О. МАКАЕВА

ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ПРИВАТИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Беларуси, хотя и медленнее, чем в соседних странах с переходной экономикой, происходит процесс приватизации и разгосударствления промышленных предприятий. Приватизация государственной собственности рассматривается как источник привлечения иностранных инвестиций в производственный комплекс республики с целью его адаптации к рыночным условиям. Законодательная база реформирования государственной собственности не только допускает, но и стимулирует участие иностранных инвесторов в процессе приватизации. Инвесторы могут без дополнительного разрешения приобретать государственное имущество, выставляемое на продажу через аукцион или конкурс. Когда сделка с иностранным инвестором осуществляется непосредственно, т.е. без конкурса или аукциона, обязательно проводится оценка стоимости приватизируемого имущества.

При приватизации государственных предприятий действующая практика их оценки опирается, как правило, на сумму остаточной стоимости основных фондов предприятия. По классификации, применяющейся в нашей стране, в состав основных фондов входят основные производственные и основные непроизводственные фонды (числящиеся на балансе предприятия детские сады и ясли, клубы, спортивные сооружения, машины и оборудование непроизводственного назначения и т.д.).

Передки случаи, когда при оценке стоимости имущества приватизируемого предприятия между владельцем и иностранным инвестором возникает спор о том, что необходимо включать в оцениваемое имущество. Белорусская сторона рассматривает имущество в виде основных фондов, а иностранный инвестор — в виде основных производственных фондов, настаивая на отчуждении социальных. Предприятия Беларуси тратят средства на многочисленные функции, классифицируемые в системах бухгалтерского учета как "социальные", — жилье для сотрудников, летние лагеря для детей, санатории для работников, медпункты на территории предприятия и специализированные поликлиники за его пределами, льготное питание, детские ясли и сады, профтехучилища. В некоторых регионах предприятия обеспечивают также ус-

луги местной инфраструктуры, такие, как районное отопление, электричество, водоснабжение и канализация. Все эти социальные обязательства снижают рентабельность предприятий, отвлекая средства, которые можно было бы вкладывать в повышение производительности. Отделение таких социальных функций необходимо для повышения конкурентоспособности предприятий в условиях переходной экономики. Часто проблема заключается не в наличии либо отсутствии социальных фондов, некоторые из них присутствуют и в западных странах за определенную плату, а в их масштабе, стоимости и административном бремени для приватизируемого предприятия, которое непосредственно их предоставляет.

Однако применительно к белорусским условиям инвестирования подобный подход глубоко ошибочен методически, так как базируется на упрощенном понимании цены приватизируемых объектов как стоимости товаров потребления, в то время как они являются средствами производства.

Для Беларуси по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой характерны следующие особенности.

1. Высокая степень социальной защищенности, выраженная в бесплатном среднем и специальном образовании, в достаточно высоком уровне развития науки, культуры, в поддержке социально активных слоев населения при налаживании ими трудовой деятельности (создание новых рабочих мест, подготовка и переподготовка кадров и т.д.). Необходимо говорить о продаже иностранному инвестору не предприятия, а производственных мощностей, в состав которых входят основные производственные фонды и трудовые ресурсы. Обоснованием для этого вывода служит то, что государство из своего бюджета выделяет определенные суммы на оплату обучения кадров, и при приватизации предприятия должно получить компенсацию за воспроизводство промышленно-производственного персонала. Данная проблема непонятна инвесторам в силу того, что в большинстве западных стран высшее и среднее специальное образование является платным и не входит в число функций государства по социальной защите населения.

2. Наряду с ростом негосударственного сектора в общем числе промышленных предприятий в стране имеется около 300 предприятий-монополистов. Они включены в государственный реестр хозяйствующих объектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках страны. Наибольшее количество таких предприятий в машиностроении — около 35 % общего числа, на их долю приходится около 80 % продукции отрасли. Еще более монополизированной является химическая и нефтехимическая промышленность, где примерно 60 % предприятий-монополистов выпускают свыше 90 % продукции отрасли. В то же время в зарубежной практике применяются жесткие меры против монополизации. Так, в США при монополизации одной фирмой 90 % рынка предусмотрен принудительный раздел этой фирмы, при 60 % и выше монополист ставится под контроль государства. В ФРГ один предприниматель может владеть не более чем 30 % рынка выпускаемой продукции, две — три фирмы — не более чем 50, четыре — пять — не более чем 70 %. Верхняя планка для одной фирмы в Великобритании установлена на уровне 20 % рынка, в Норвегии и Индии — 25 %. В Беларуси отсутствует подобный подход, что не учитывается зарубежными инвесторами.

В этой связи рыночный подход при определении цены приватизируемого объекта (в условиях высокой степени монополизации и защищенности национального рынка) базируется на определении цены, фактически, ниши рынка, которая характеризуется полностью обеспеченным спросом, следовательно, гарантийным сбытом и гарантированной прибылью.

Ориентировочную цену приватизируемого предприятия-монополиста можно определить как объем капиталовложений (К), окупаемых в средний в общемировой практике для производств аналогичных профилю приватизируемого предприятия срок (Т):

$$K = M_{cp} \cdot C \cdot P (100 - H) T / 10\,000, \quad (1)$$

где M_{cp} — среднегодовая мощность предприятия, шт.; C — себестоимость единицы продукции, долл. США; P — средняя норма рентабельности реализованной продукции, %; H — налоги и платежи, взимаемые с прибыли, %.

Данная сумма капиталовложений является той самой ориентировочной ценой товарной ниши, вокруг которой идут дальнейшие переговоры между инвестором и правительством Республики Беларусь.

Если инвестор приобретает долю предприятия, то сумма, которую он должен будет уплатить государству, равна:

$$Ц = К \cdot Д / 100, \quad (2)$$

где Д — доля инвестора в данном предприятии, %.

В зависимости от конкретных факторов, характеризующих приватизируемый объект и условия его работы на внутреннем и внешнем рынках, цена приватизируемого имущества может корректироваться.

Все факторы можно разделить на 3 группы: факторы, безусловно повышающие стоимость предприятия, безусловно понижающие, а также факторы, которые в зависимости от производственного профиля предприятия, средней нормы рентабельности и срока окупаемости на предприятиях с аналогичным профилем могут выступать как в качестве повышающих, так и в качестве понижающих.

К безусловно понижающим факторам можно отнести отсутствие большинства природных источников сырья для промышленного производства, относительную неразвитость банковской системы и отсутствие на территории республики банков с участием капитала известных зарубежных банков, нестабильную и быстроизменяющуюся правовую среду с наличием большого количества подзаконных актов, множество курсов обмена национальной валюты и проблему ее конвертации.

Географическое положение Республики Беларусь, хороший доступ к восточным и западным рынкам, развитость ее транспортной и энергетической инфраструктуры являются безусловно повышающими факторами.

Фактор государственного регулирования цен. С одной стороны, административное удержание уровня цен на промышленные товары позволяет иностранному инвестору приобретать комплектующие материалы, производимые в Беларуси, по ценам, ниже рыночных, при этом по законодательству иностранные инвесторы вправе на договорной основе устанавливать цены на свою продукцию. В этом случае данный фактор переходит в разряд повышающих. С другой стороны, для внутренних инвесторов административный контроль за ценами на выпускаемую продукцию при росте цен на импортируемое сырье и комплектующие (как абсолютно, так и вследствие падения национальной валюты) означает, что данный фактор становится понижающим.

Фактор, отражающий общий уровень налогов с предприятий. Поскольку общий уровень налогов, взимаемых государством, почти в 2 раза превышает тот, который можно было бы ожидать в стране с таким, как сегодня в Беларуси, уровнем дохода на душу населения, а также не соответствует международным нормам, что проявляется в двойной системе НДС: "принцип назначения" (характерный для большей части мировой экономики) при торговле с Западом и "принцип происхождения" при торговле со странами СНГ, этот фактор можно отнести к разряду понижающих. Однако, если в уставном капитале предприятия доля иностранного инвестора более 30 %, а вся его выручка образуется за счет реализации услуг и продукции собственного производства, то данное предприятие освобождается от уплаты налога на прибыль в течение трех лет с момента объявления им прибыли, включая первый прибыльный год. В случае, если предприятие с иностранными инвестициями производит особо важную для государства продукцию, на срок до трех последующих лет возможно уменьшение ставки налога на прибыль до 50 %.

Немаловажным фактором, оказывающим влияние на решение инвестора, является сбалансированность государственного бюджета. Дефицит бюджета в процентах от ВВП по данным Министерства статистики и анализа сократился с 5,6 в 1993 г. до 1,1 % в 1998 г. Такой уровень бюджетного дефицита является низким по международным меркам, он значительно ниже, чем в России и на Украине, в бюджете которых дефицит был запланирован на уровне 8 % и 3 % ВВП соответственно (отчет ЕБРР о результатах переходного периода за 1998 г.). В августе 1999 г. государственный бюджет был удачно сбалансирован с профицитом в размере 0,2 % ВВП. Серьезной проблемой налогово-бюджетной политики правительства Республики Беларусь является уровень квазифискальных платежей, к которым относится выдача субсидированных кредитов строительной отрасли через банковскую систему, а также сельскому хозяйству.

Все вышеперечисленные факторы нельзя рассматривать обособленно друг от друга, только во взаимной увязке они дают более полное представление о макроэкономическом положении Республики Беларусь, на основании чего инвестор может принимать решения об инвестировании, а правительство — принимать и реализовывать комплекс экономических и законодательных мер по улучшению инвестиционной среды в стране.

Применительно к определенному объекту могут рассматриваться и другие факторы, учитывающие конкретные особенности месторасположения предприятия: природно-климатические условия; экологическая, в том числе радиационная загрязненность территории; степень удаленности от основных транспортных и энергетических магистралей, населенных пунктов — места жительства квалифицированной рабочей силы и др.

Однако с созданием стабильной, предсказуемой предпринимательской среды, хорошего инвестиционного климата, соблюдением строгой финансовой дисциплины под реальной угрозой немедленного банкротства, повсеместным соблюдением законов, появлением прозрачной и предсказуемой правовой среды (особенно в налогообложении) уже нельзя будет говорить об актуальности тех или иных факторов, и появится реальная необходимость в поиске новых, оказывающих влияние на приток инвестиций.

Литература

- Экономика машиностроительного производства: Учеб. для вузов / И.М. Бабук, Э.И. Горнаков, Б.И. Гусаков, А.М. Панин; Под общ. ред. И.М. Бабука. Мн., 1990.
Economic survey of Europe in 1996 – 1997: Economic commission for Europe / United Nations. New York and Geneva, 1997.

Т.И. ТАРАНОВА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФОНДОВ

Приоритетное развитие инновационной сферы является важнейшим фактором вывода страны из кризиса и стабилизации экономики.

Активная государственная инновационная политика в условиях перехода к рыночной экономике должна основываться на жестком выборе целей, комплексном обосновании приоритетов в распределении ресурсов, новых методах ее реализации. Причем выдвинутые цели и принципы преобразований надо точно соразмерять с условиями и ограничениями, свойственными конкретному обществу.

Реализация инновационной политики возможна лишь при содействии правительства становлению и развитию рыночных отношений в инновационной сфере, созданию законодательно-правовой базы инвестиций и инноваций, формированию конкурентной сферы малого инновационного бизнеса, а также концентрации трудовых, финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики.

Представляет интерес финансовый механизм реализации государственной инновационной политики. Он должен обеспечивать финансирование всего инновационного цикла (стадия разработки, промышленное внедрение и эксплуатационное применение инноваций) на основе многоканального финансирования.

Концепция многоканального финансирования инновационной деятельности сводится к следующему. Во-первых, его целевая ориентация на сочетание прямого бюджетного финансирования инновационных проектов и программ и финансовой поддержки отдельных научных организаций с использованием методов косвенного регулирования, направленных на абсолютную и относительную экономию финансовых средств у субъектов хозяйствования — участников инновационного процесса. Во-вторых, множественность источников финансирования, когда наряду с бюджетными ассигнованиями в финансирование инноваций привлекается частный и иностранный капитал, а также кредиты банков и собственные средства хозяйствующих субъектов.

Важнейшая роль в этом финансовом механизме принадлежит государству. Без бюджетной поддержки невозможно освоение базисных инноваций, рассчитанное на длительный срок, на крупные, не скоро окупаемые вложения капитала. Без хо-