

О КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В целях достижения быстрого экономического роста в нашем отечестве *промышленная политика* должна быть направлена на получение максимальной отдачи от трудоемких производств, затем по мере накопления финансовых ресурсов — на развитие капиталоемких производств, а затем и наукоемких.

Промышленная политика должна содействовать развитию предприятий, которые самостоятельно зарабатывают прибыль. Ввиду больших начальных затрат и длительного производственного цикла на предприятиях, обеспечивающих прорыв в развитии экономики, получение долгосрочных и стабильных доходов, государство должно обеспечить (через сеть государственных банков и финансовых институтов) льготное кредитование именно таких предприятий. К стратегически важным предприятиям относятся предприятия, выпускающие продукцию:

с высокой добавленной стоимостью (космическая техника, спутники, реактивные самолеты, другая сложная военная техника, суперкомпьютеры, программные продукты);
жизненный цикл которой находится на этапе внедрения (выведения на рынок).

Обеспечение максимально быстрого роста в приоритетных отраслях экономики, разработки и внедрения достижений научно-технического прогресса возможно лишь в условиях невысокого уровня ссудного процента. Поскольку в условиях недостаточного накопления финансовых ресурсов в трансформационной экономике свободное рыночное определение процента приводит к его установлению на очень высоком уровне, делает кредит для нуждающихся в нем предприятий, становится недостижимым. У нас в настоящее время кредиты выдаются под 70–80 %, а рентабельность реального сектора экономики не превышает 10 %.

Значит, подход к процентной политике в банковской системе требует коренного изменения. У нас выходит, что размер ссудного процента, зависящий в первую очередь от ставки рефинансирования, устанавливаемой Центральным банком, диктует условия для развития реального сектора. При этом всем известно, что приращение капитала не может происходить в сфере денежного оборота. В основе приращения капитала должны лежать сделки, касающиеся реально существующих товаров и услуг. Деньги сами по себе не могут приносить новые деньги, а капитал должен использоваться в производственных целях. Поэтому именно уровень прибыльности, формирующийся в производственном секторе в процессе его развития, определяет ставку дохода в банковской системе, а не наоборот.

В *денежно-кредитной сфере* также следует провести изменения, направленные на поддержку предложенной выше промышленной политики. Необходимо, чтобы не банки задавали темп развития реальной экономики, а производительный сектор начал создавать для себя благоприятный инвестиционный климат. Уровень рентабельности народного хозяйства должен определять размер ссудного процента. Для этого банковский кредит должен принять некую гибридную форму, сочетающую в себе элементы кредита в привычном понимании и вложения в акционерный капитал предприятия. Такой кредит должен быть возвратным, но процент по кредиту должен начисляться как дивиденды по акциям — в зависимости от реально полученной предприятием прибыли. Чтобы у предприятия не было соблазна показывать в отчетах убытки и не платить банку проценты, необходимы: обязательный тщательный аудит на предприятиях, пожелавших получить такого рода кредит, повышение прозрачности и достоверности отчетности предприятий вообще, скорейшее внедрение международных стандартов бухучета и отчетности на предприятиях.

Мы полагаем, что для достижения устойчивого экономического роста в стране необходимо реализовать следующий комплекс мероприятий:

поэтапно наращивать ресурсную базу банковской системы до 100% относительно валового внутреннего продукта за счет: вовлечения в экономический оборот всех ресурсов страны — земли, недвижимости и т.д.; развития структуры белорусской кредитной системы (в первую очередь страхового сектора, сектора специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов и рынка ценных бумаг).

Особо отметим, что данные мероприятия достижимы лишь при повышении реальных доходов населения и соответственно платежеспособного спроса населения. В то же время и сами мероприятия окажут определенное влияние на вовлечение доходов населения в ресурсы банковской системы;

уровень ссудного процента должен формироваться в зависимости от реально полученной в народном хозяйстве прибыли, для чего банковский кредит должен принять некую гибридную форму,

сочетающую в себе элементы кредита в привычном понимании и вложения в акционерный капитал предприятия;

кредиты коммерческих банков направить на поддержку только прибыльных предприятий;

в условиях недостатка финансовых ресурсов промышленную политику и кредиты государственных банков направить на поддержку исключительно высокотехнологичных и "растущих" отраслей экономики с длительным производственным циклом, но также обязательно прибыльных.

Н.К. Салата
БГЭУ (Минск)

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ — В УВЕЛИЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Беларусь является частью мировой экономической системы, а следовательно, при разработке государственной экономической политики должны приниматься во внимание возможности, которые открываются в результате выхода республики на международные рынки, а также существующие ограничения и угрозы. Однако, чтобы сохранить свои позиции на рынке и занять новые, требуется программа радикальных мер правительства, которые необходимы для того, чтобы предприятие имело возможность накопить достаточно средств и для увеличения прибыли свободно распределять финансовые ресурсы.

Годы реформ не приблизили нас к решению проблемы привлечения капитала в реальный сектор экономики. Мы значительно проигрываем другим странам за финансовые ресурсы. Более того, мы теряем капитал, а "бегство" капитала — это главный индикатор неблагополучия.

Разрабатывая программу финансово-кредитного обеспечения предпринимательской деятельности, следует учитывать, что на сегодняшний день в Республике Беларусь именно государство является главным инвестором. К сожалению, подавляющее большинство предприятий рассчитывают на два основных источника финансирования: государственный бюджет и банковские займы. Даже если представители предприятия объявляют о необходимости привлечения инвестиций, чаще всего это означает, что предприятие нуждается в финансировании, а инвестору не предлагают пакет акций. Проблема не в отсутствии финансовых ресурсов, а в том, что мы пытаемся искать деньги там, где их нет, путая понятия «кредитор» и «инвестор».

Очевидно, что государство, учитывая объем требуемых капиталовложений, не может на сегодняшний день выступать в качестве потенциального инвестора крупных проектов. Не стоит надеяться и на местные бюджеты, которые, не получая от крупных предприятий налоговых поступлений, ранее составлявших наибольшую часть доходов, сами находятся в плачевном состоянии.

Частные инвесторы пока не проявляют особой заинтересованности во вложениях капитала в белорусское производство, тем более, что выплаты огромной суммы задолженности контрагентам по заработной плате, платежам в бюджет требуют инвестиционных вливаний не только в основные, но и в оборотные средства крупных предприятий.

Возможность привлечения зарубежных капиталовложений также более чем эфемерна как по соображениям сохраняющейся экономической и политической нестабильности, так и крайне низкой инвестиционной привлекательности предприятий.

Подстраивание ассортимента выпускаемой продукции под потребности рынка и обеспечение ее ценовой конкурентоспособности — задачи, решение которых требует приведения управления (государственного и корпоративного) в соответствии с долгосрочными интересами собственников предприятий. Это означает, что предприятие должно рассматриваться не как объект, потребляющий инвестиции и создающий доход, а как структура, допускающая гамму преобразований. В результате может оказаться возможным вывод ранее нерентабельного предприятия (или отдельных подразделений) на прибыльную работу.

Доходность проекта определяется потенциалом роста бизнеса. Как это ни странно, в данном случае недостатки белорусских предприятий могут быть обращены в преимущества. В том числе:

низкий уровень эффективности систем маркетинга и сбыта приводит к тому, что практически любое среднестатистическое предприятие в состоянии удвоить объем продаж без существенных затрат, посредством организационных изменений;

отказ от бартера и организация эффективной системы закупок приводит к снижению производственных затрат на 20–35%;

мы до сих пор сохраняем преимущества в уровне заработной платы, хотя и проигрываем в производительности;