

тенденции роста цен. Структура рынка отражает диктат покупателя и сохраняет критические значения, совершая колебания вблизи отметки в 4,0, что соответствует наличию на рынке 4 предложений, приходящихся на одного потенциального покупателя. Среди основных следует выделить взаимно обратные тенденции в секторах дешевых и дорогих квартир. В первом секторе отмечается незначительное мерное повышение цен, на втором, напротив, заметно снижение цен, имеющее значительные размеры. Так, если рост цен для дешевых квартир за квартал не превышает USD 7, то падение достигает USD 20 для средних значений цен квадратного метра общей площади. Происходит сжатие рынка, когда дифференциация цен становится всё менее явной.

Исходя из отмеченного, в ближайшее время не должно наблюдаться резкого роста или снижения цен. Метастабильное состояние с коридором цен ещё не исчерпало своих ресурсов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трифонов Н. Ю., Шимановский С. А. Мониторинг рынка минских квартир/ Бухгалтерский учёт и анализ.— 2000.— № 12.— С. 44—48.
2. Трифонов Н. Ю. Рынок купли-продажи квартир г. Минска/ Белорусский экономический журнал.— 2001.— № 1.— С. 116—122.
3. Трифонов Н. Ю., Шимановский С. А. Рынок минских квартир: стабилизация под вопросом/ Бухгалтерский учёт и анализ.— 2001.— № 7.— С. 48—54.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В. М. Олиневич, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

Государственное предпринимательство можно определить как участие государства в производстве товаров и услуг, не представляющих собой услуги по государственному управлению, поддержанию правопорядка в обществе.

Вопрос об оправданности его существования был и остается предметом острой теоретической полемики и политической борьбы. Неоклассическая экономическая доктрина, оказывающая сейчас большое влияние на экономическую политику во многих западных странах, исходит из необходимости освободить государство от несвойственных ему функций, одной из которых и считается предпринимательство. Но есть и сторонники государственного предпринимательства, которые полагают, что эта деятельность для государства вполне органична.

Европейский центр государственного предпринимательства (ЕЦГП) дал следующее определение государственному предприятию: "Государственным является всякое осуществляющее экономическую деятельность предприятие, в котором государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении" [2, с. 44].

ЕЦГП подразделяет предприятия на три крупные группы, которые с теми или иными нюансами существуют во всех странах:

1. Предприятия, отделенные от центральных государственных и местных органов управления на основании специальных законов, определяющих их устав; данные предприятия действуют в рамках публичного права.
2. Предприятия, основанные в соответствии с нормами частного права, капитал которых принадлежит целиком государству.
3. Предприятия, существующие в рамках частного права, капитал которых является смешанным (государственно-частным), но контрольный пакет акций принадлежит государству.

В одних странах преимущественной формой государственных предприятий являются государственные корпорации (Франция, Великобритания, Япония), в других (Германия и Италия) — государственные компании частного права.

Значение государственного сектора в экономике оценивается, как правило, по следующим параметрам: доля в общей численности занятых в экономике; валовые капитальные вложения в основные фонды; доля в чистой или условно-чистой продукции. Оценка по данным параметрам может осуществляться как на уровне отраслей, так и в рамках предпринимательского сектора и всего национального хозяйства в целом.

Существуют общие закономерности в развитии предпринимательства, но они проявляются в различных странах по-разному.

Социально-экономическая структура, понимаемая как соотношение между группами предприятий, функционирующих на базе различных форм собственности, экономикой США формировалась под воздействием морально-этических ценностей, установок американского общества и его менталитета. В основе их лежит принцип индивидуализма и личной свободы, предприимчивости и опоры на собственные силы. Эти принципы складывались исторически в течение нескольких столетий. Еще Ф. Энгельс подчеркивал, что США основаны мелкими буржуа и крестьянами, бежавшими от европейского феодализма с целью учредить чисто буржуазное общество. С понятием свободы у американцев связано отношение к собственности. Вот почему американцы очень настороженно относятся к национализации и созданию государственной собственности в производственной сфере. В представлении американцев лучшее правительство то, которое правит меньше, лучшая собственность – частная.

Американское правительство на протяжении всей истории создавало предпринимательский климат и помогало в создании производственной инфраструктуры. Через концессии, гранты специальных привилегий, капитальные вложения правительство содействовало созданию колониальных доков, соляных рудников, мельниц, лесопилок; в XIX веке – больших дорог, каналов и железных дорог. В XX веке тарифы, квоты, сбытовая регламентация, ценовая поддержка, федеральные займы и заемные гарантии, субсидированное страхование и особые налоговые ограничения – все это в совокупности и порознь продолжало американскую традицию общественного содействия частным предпринимателям. США, практически, не шли путем создания государственных предприятий, хотя отступление от данной политики имело место во времена президента Ф. Рузвельта в 30–40 гг. XX века. В 60–70 гг. начался процесс дерегулирования и сокращения регулирующих органов. Исходя из важности и значимости отраслей инфраструктуры, требующей значительных затрат при медленной оборачиваемости капитала, государство и сегодня берет на себя основную долю расходов по ее поддержанию и развитию. На сегодняшний день государственный предпринимательский сектор в США был и остается наименьшим из ведущих промышленно развитых стран [3, с. 33].

В Германии доминируют предприятия регионального (земельного) масштаба. Государственные предприятия в Германии вместо максимально возможной прибыли (цели частных предприятий) преследуют другие цели:

- обеспечение населения в достаточном объеме социальными и культурными учреждениями, убытки от деятельности которых покрываются из бюджета. Сюда относятся театры, библиотеки, больницы, коммунальный транспорт;
- обеспечение достаточного объема жизненных продуктов и услуг по ценам лишь покрывающим издержки, например, газом, водой;
- уничтожение частной монополии на предложение определенной продукции или услуг путем организации собственного альтернативного предложения этой продукции или услуг при ограниченных целях получения прибыли. Например, ликвидация монополии на телефонную связь.

В современных условиях обострения международной конкуренции, высокой безработицы, низких темпов экономического роста, ухудшения состояния окружающей среды традиционные функции государственных предприятий расширяются. Государственные предприятия становятся проводниками технического прогресса и поставщиками новейших видов продукции. Государственный сектор ФРГ на федеральном, земельном и местном уровнях выполняет разные задачи. На местном и земельном уровнях выполняются функции уборки мусора, организации работы здравоохранения, образования и жилищного хозяйства, газо- и электроснабжения, транспортного обеспечения, дорожного строительства и др. На федеральном уровне госсектор удовлетворяет комплекс социальных, экономических требований и служит важным средством для достижения специфических целей и задач в области инфраструктуры, социальной и промышленной политики. На начало 90-х годов общий вклад государственного сектора в экономику ФРГ составил 11,1 %, что на 2,9 пункта ниже, чем в начале 80-х годов [6, с. 41].

В качестве отличительной черты развития государственного сектора во Франции можно выделить высокий уровень международной деятельности, участия в конкурентной борьбе на внешних рынках, что в 70-х гг. было характерно только для фирмы "Рено". Тенденция к интернационализму крупных групп государственных предприятий стала источником приобретения долей участия, зачастую весьма значительных, в заграничных промышленных и финансовых компаниях. Вследствие интернационализации объединения государственных предприятий располагают многочисленными зарубежными дочерними компаниями. В начале 90-х гг. 1/3 занятых в государственном секторе промышленности работало за границей. И эти цифры растут.

Наряду с международной экспансией, госсектор развивает деятельность и во внутренней экономике путем стимулирования капитальных вложений, осуществляя структурную перестройку и модернизацию производства на базе высоких технологий, поощрение развития наукоемких, высокотехнологических отраслей, определяющих научно-технический прогресс, а также не в последнюю очередь поддержания занятости. В состав государственного сектора Франции входят такие мощные многоотраслевые группы, как "Юзинор–Сасилор" (черная металлургия), "Пешине" (химическая промышленность), "СЕА–Индюстри" (атомная энергетика), "Дассо" (авиастроение и космическая промышленность), "Рено" (автомобилестроение) и "Бюль" (электротехника).

На начало 90-х гг. на государственный сектор Франции приходилось 18,3 % оборота промышленности (против 21,4 % в конце 80-х гг.); 26 % экспорта промышленных предприятий (против 31,5 % в конце 80-х гг.); 15,7% добавленной стоимости (17,2 % в конце 80-х гг.).

Основой государственного сектора Франции, остаются, как и в 60-70-х годах, крупные национальные предприятия инфраструктуры: "Электристити де Франс", "Газ де Франс", Национальное общество железных дорог, Автономное управление парижским транспортом, "Эр-Франс" и "Эр-Интер" в авиасообщении, почта и "Франс-телеком". Доля государственной собственности и в отраслях инфраструктуры составляла 75 % и более. В целом, в начале 90-х годов вклад государственного сектора в экономику Франции составил 17,6 % [3, с. 14].

Италия входит в группу стран, где хозяйственная роль государственного сектора наиболее существенна (19,3 %). Функционирование государственных предприятий подчинено общенациональным целям: осуществление капитальных вложений в ключевые отрасли промышленности; создание промышленных предприятий на юге Италии, страдающей от избытка рабочей силы и недостаточности рабочих мест; поощрение экспансии национальной промышленности на внешнем рынке.

В современных условиях меняются цели и приоритеты в государственном предпринимательстве. В условиях интернационализации хозяйственной жизни, идущей через регионализацию к глобализации, центр тяжести в государственном предпринимательстве смещается на вывод итальянских предприятий на мировой рынок и их поддержку, то есть, в последние годы имеет место поощрение экспансии отечественной промышленности на внешних рынках с помощью государства. Сегодня задачи государственных предприятий усложнились. Являясь по своей сути инструментами обеспечения эффективности экономики, но, будучи низко рентабельными или нерентабельными вовсе, они превратились в сектор, неэффективность которого сказывается на экономике в целом. В связи с этим правительство Италии пытается улучшить положение госсектора за счет структурной перестройки. С целью стимулирования экономического роста, сохранения и создания рабочих мест поощряется привлечение транснациональных корпораций в итальянскую экономику.

По уровню хозяйственной значимости государственного сектора *Великобритания* входит в группу с минимальным вкладом государственного сектора в экономику (4,5 %). В Великобритании государственные предприятия концентрируются, прежде всего, в секторах инфраструктуры; в ключевых сферах производства. Различают два вида государственных предприятий: государственные предприятия в виде корпораций; смешанные предприятия с участием частного капитала. Костяк государственного сектора составляют корпорации. На их долю в конце 80-х гг. приходилось 20 % капитальных вложений, 10 % занятого населения в стране. В настоящее время правительство передало основные государственные корпорации под контроль министерства промышленности. Государственного органа, руководящего деятельностью государственного предпринимательского сектора в Великобритании нет.

В *Японии* первые государственные предприятия начали создаваться в период правления Токугава (1603-1667). В период Мэйдзи (80-е гг. XIX в.) начался новый этап в развитии государственного предпринимательства. В соответствии с законом 1880 г. о продаже государственных предприятий во всех сферах за исключением военных предприятий, было произведено форсированное обуржуазивание японской аристократии и самурайского сословья, за счет приватизации государственных предприятий. Вступление японской экономики в XX в. ознаменовалось серией новых акций, способствующих развитию государственного предпринимательства. В развитии общественного предпринимательства в Японии доминировали военно-политические факторы. Это был быстрый и эффективный путь наращивания военной и экономической мощи страны. Его доля составляла около 20 % в совокупном предпринимательском капитале страны. В отличие от стран Западной Европы, где после окончания второй мировой войны имел место резкий рост масштабов общественного предпринимательства за счет национализации ряда ключевых отраслей, в Японии идея национализации не получила сколько-нибудь широкого распространения. Американскими оккупационными властями проводилась политика по развязыванию рыночных начал и расширению масштабов конкуренции. Главной из демократических реформ данного периода стал роспуск дзайбацу (1947-1948 гг.), т.е. холдингов, держащих контрольные

пакеты акций закрытых вертикальных концернов. Была осуществлена демонополизация экономики, т. е. разукрупнены гигантские промышленные и торговые компании. Со второй половины 50-х гг усиливается деятельность государственных предприятий в направлении развития рыночной инфраструктуры, стимулирования экспорта и освоения зарубежных рынков, разработки и освоении новой техники и технологии, имеющих стратегическое значение для экономического роста и конкурентоспособности японской промышленности. По подсчетам японского экономиста М.Уэкуса, число занятых на госпредприятиях в середине 70-х гг. составляло 5 %, а его доля в совокупном капитале равнялась 20 %. Тем не менее с начала 80-х гг. в Японии началась реорганизация госпредприятий в рамках административно-финансовой реформы (АФР). Последняя была вызвана тем, что с середины 70-х гг. в Японии обострился кризис государственных финансов. В начале 80-х гг. государственный долг достиг цифры в 2,6 раза превышающей суммарный объем налоговых поступлений [5, с. 79]. Главные направления АФР были следующие: изменение финансовой политики государства в целях оздоровления государственных финансов, сводящееся к ограничению государственных расходов и реорганизации системы государственных субсидий; рационализация и сокращение государственного аппарата; отмена или смягчение системы административного контроля; реорганизация системы государственного предпринимательства. Основными принципами реорганизации системы государственных корпораций Японии были отказ от монополии; разукрупнение; приватизация.

В 1986 году правительство *Новой Зеландии* приступило к реальной перестройке убыточных государственных корпораций. Основной целью было достижение коммерческой рентабельности. Любые социальные задачи подлежали утверждению парламентом, а их реализация финансировалась из государственного бюджета. Юридический статус государственных предприятий стал таким же, как и частных компаний; они были вынуждены конкурировать с другими фирмами и искать источники финансирования на коммерческих рынках капитала без каких-либо правительственных гарантий. Государственные предприятия были выведены из-под контроля отраслевых министерств и перешли в собственность нового министерства государственных предприятий и казначейства, которые назначали членов совета директоров каждого предприятия. Совет директоров в свою очередь назначал старшее руководство предприятия, а также определял контрольные показатели на год и следил за их выполнением. Если новые владельцы предприятия не были удовлетворены результатами работы, они могли распустить совет директоров. Результаты были впечатляющими. Четыре года спустя на десяти из одиннадцати обследованных предприятий удалось увеличить объем продаж, прибыль и объем выпуска продукции на одного работника. Несмотря на это, последующие правительства приватизировали ряд предприятий, и планируется приватизировать некоторые другие. Это было вызвано тем, что стала очевидна вся сложность поддержки реформ в течение продолжительного времени. Во время кризиса правительство готово признать приоритетность коммерческих целей, ввести жесткие бюджетные ограничения и предоставить руководителям самостоятельность. Однако по мере преодоления кризиса или при появлении реального политического интереса ослабевает и приверженность правительства идее самостоятельности руководителей предприятий. Таким образом, и предприятия, и правительство *Новой Зеландии* пришли к выводу о необходимости приватизации, не столько в целях улучшения показателей, сколько для закрепления успехов проведенных реформ [4, с. 68].

Опыт промышленно развитых стран позволяет проследить две противоположные тенденции. С одной стороны, расширяется роль государственного предпринимательства, с другой стороны, подвергаются критике основные положения господствующего ранее кейнсианства и им на смену приходят альтернативные неоконсервативные концепции. Одним из направлений такого пересмотра является провозглашение свертывания вмешательства государства в экономику и в первую очередь его прямого участия в экономическом процессе через государственно-предпринимательский сектор. Несмотря на смену концепций, наблюдается объективная тенденция к обобществлению производства в форме развития государственного предпринимательства.

*Идущие во всех странах мира процессы интернационализации через регионализацию к глобализации, находят свое отражение в ускоренном росте транснациональных корпораций, в том числе с государственным участием [1, с. 30]. Данная разновидность транснациональных корпораций, так называемые государственные транснациональные корпорации (ГТНК), появились на мировой арене сравнительно недавно – в середине 70-х гг. в связи с созданием государственными предприятиями дочерних фирм и филиалов за границей. Данный процесс особенно активно идет в рамках Европейского Сообщества. ГТНК функционируют в базовых отраслях промышленности – энергетике, связи, металлургии, химической индустрии и получают все большее распространение в автомобиле-, авиастроении, электронике. Транснационализация государственных предприятий протекает параллельно с интернационализацией отраслей, в которых они действуют. В перспективе влияние ГТНК в мировой экономике будет расти еще большими темпами.

Таким образом, государственное предпринимательство используется государством для повышения конкурентоспособности национальной экономики, модернизации производства и развития отраслей, определяющих научно-технический прогресс; для преодоления диспропорций в экономике и поддержания занятости. Играв значительную роль в решении проблем занятости и капитальных вложений, государство зачастую ограничивает их хозяйственную самостоятельность, что в свою очередь ведет к снижению эффективности и прибыльности, и, в конечном счете, – росту задолженности, которая является основным аргументом критики в их адрес.

Использование государственного предпринимательства в качестве инструмента экономической политики; повышение конкурентоспособности частного сектора за счет государственного, с одной стороны, и необходимость обеспечения рентабельности – с другой, есть то противоречие, которое будет сопровождать государственное предпринимательство и разработку концепций приватизации и разгосударствления. Поиски путей преодоления этого противоречия в разработке оптимальной модели государственного предпринимательства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беларусь: выбор пути. Национальный отчет о человеческом развитии.— Минск, 2000.— 121 с.
2. Клинова М. В. Современные тенденции в развитии государственного предпринимательства в странах ЕЭС: Научно-аналитический обзор/ ИНИОН АН СССР.— М., 1984.— 88 с.
3. Клинова М. В. Эволюция государственного предпринимательства в условиях единого рынка: Научно-аналитический обзор/ Российская академия наук. Институт научной информации по общественным наукам.— М., 1997.— 52 с.
4. Отчет о мировом развитии. – 1996. Международный банк реконструкции и развития/ Всемирный банк. 1996. Вашингтон, Oxford University Press, 1996.— 311с.
5. Паша В. Догоняющие экономики Японии и Южной Кореи и роль промышленной политики/ Политэконом.— 1996.— № 4.— С. 74—85.
6. Студенцов В. Государственное предпринимательство: теория и практика/ Общество и экономика.— 1997.— № 3—4.— С. 26—52.
7. Федорович В. Федеральная контрактная система и государственное предпринимательство в США/ РИСК.— 1994.— № 2.— С. 110—116.

ДЕКРЕТ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

№ 6 от 27 февраля 2001 г.

ОБ УПОРЯДОЧЕНИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЛЬГОТ ПО НАЛОГАМ И ТАМОЖЕННЫМ ПЛАТЕЖАМ

*Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов
Республики Беларусь 28 февраля 2001 г. № 1/2443*

В целях упорядочения предоставления льгот по налогам и таможенным платежам и в соответствии с частью третьей статьи 101 Конституции Республики Беларусь ПОСТАНОВЛЯЮ:

1. Установить, что:
 - 1.1. льготы по налогам и таможенным платежам устанавливаются Президентом Республики Беларусь и законами Республики Беларусь;
 - 1.2. льготы по налогам и таможенным платежам юридическим и физическим лицам индивидуально предоставляются Президентом Республики Беларусь, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Декретом;
 - 1.3. льготы по налогам и сборам, зачисляемым в местные бюджеты, предоставляются местными Советами депутатов или по их поручению местными исполнительными и распорядительными органами в порядке, определенном Президентом Республики Беларусь и законами Республики Беларусь;
 - 1.4. товары, предназначенные для производственных целей, ввозимые юридическими лицами на таможенную территорию Республики Беларусь по контрактам, платежи по которым вносятся за счет иностранных кредитов, выданных под гарантии Правительства Республики Беларусь, освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость, таможенными пошлинами и акцизами;
 - 1.5. товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь в качестве вклада иностранных участников в уставный фонд предприятия с иностранными инвестициями, освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость и таможенными пошлинами при условии, что эти товары: относятся к основным производственным фондам; не являются подакцизными;