

основе экономической интеграции. Интеграционные процессы должны работать в комплексе с использованием резервных возможностей республики.

Речь идет о мерах, которые могут обеспечить стратегию прорыва. В этом плане необходимо выделить лидирующие предприятия и прорывные технологии, идти по пути построения и реконструкции крупных государственных компаний. Они должны представлять собой скелет современной экономики, вокруг которого станет формироваться мускульная ткань мелких предприятий. Этим компаниям необходимо предоставить высший кредитно-финансовый, ресурсный, правовой и налоговый приоритеты, а также ориентировать их в основном на внешний рынок с жесткими обязательствами и чрезвычайным режимом ответственности. Став на путь кооперационного производства, следует произвести закупку недостающих технологий, наем рабочей силы за рубежом или направление ее за рубеж в контрактном режиме. При этом необходимо обязательное обеспечение условий для "полного цикла", предполагающего сведение воедино научно-культурных комплексов, экспертно-оценочных групп, финансистов и менеджеров нового типа, проектантов, конструкторов, разработчиков опытно-производственных систем лидирующего производства, маркетинга, сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках. В конечном итоге это потребует нового качества образовательных систем, включение потенциала гуманистической психологии и психосоциологии на новом уровне в соответствии с лидирующими разработками и мировым опытом.

Поскольку речь идет не только о преодолении кризисных явлений в экономике республики, но и проведении результативных рыночных реформ, то правомерно говорить и о комплексе чрезвычайных мер, чрезвычайных законов и полномочий во всем, что необходимо для повышения технологического и научно-технического уровня производства. Решение перечисленных проблем в значительной степени определит дальнейшую судьбу экономического развития республики, поможет в ближайшей перспективе включить национальную экономику в мировое хозяйство.

А. А. Праневич,
Белорусский государственный экономический университет

Проблемы приватизации и приватизированных предприятий торговли

Реформирование экономики и выход из кризиса большинство отечественных и зарубежных экономистов связывают с эволюцией отношений собственности. Ядром процесса формирования экономики смешанного типа в нашей стране (как и в других постсоциалистических странах) стали разгосударствление и приватизация.

Реформирование торговли, начавшееся в 1991 году, в своем развитии прошло четыре стадии:

- передача розничной торговли из государственной в коммунальную собственность;

- реорганизация и реструктуризация торгов, трестов;

- переход на аренду с последующим выкупом имущества крупнейших предприятий, входивших ранее в торги в качестве структурных подразделений;

Основная цель таких преобразований — качественное изменение торговли от административно-командных методов управления к рыночным методам хозяйствования, что должно способствовать улучшению финансового положения торговли на базе более полного удовлетворения спроса потребителей.

С начала реформ прошло шесть лет. Какими они были? Достигнуты ли цели?

По состоянию на 1.10.97 удельный вес приватизированных сети в республике составил 39,6 %, в том числе в розничной торговле 43,3 %, а в общественном питании — 32,3 %. При этом в городе Минске приватизировано 65 %, сети, подлежащей приватизации, в то же время в Минской области доля таких предприятий составила всего 28,7 %. Основными способами приватизации стали: выкуп имущества — 35,2 %, акционирование — 27,2, аукцион — 30,5 %, продажа по конкурсу — 7,1 %. И опять существенные различия в способах приватизации по территории республики. Возьмем для примера те же объекты наблюдений.

В городе Минске из общего числа приватизированных предприятий 60,2 % — это выкуп; 25,2 % — акционирование, 8,9 % — продажа на аукционе; 5,7 % — продажа по конкурсу. А в Минской области выкуп — 1,6 %; акционирование — 68,9 %; аукцион — 10,2 %; продажа по конкурсу — 21,3 %. Наибольшее число предприятий было продано на аукционе в Брестской (76,8 %) и в Гродненской (54,7 %) областях, где помощь в приватизации оказывали специалисты Международной финансовой корпорации.

Особенностью текущего 1997 года стало проведение приватизации преимущественно на основе конкурсов, аукционов и акционирования. Замедлились темпы приватизации. За десять месяцев 1997 года, например, в розничной торговле приватизировано только 70,1 % от числа приватизированных предприятий 1996 года. В ряде областей некоторые объекты торговли и общественного питания неоднократно выставлялись на аукционы, но так и не были проданы. Только по г. Минску из общего числа выставленных на продажу объектов продали всего 40 %, в то время как в прошлом году этот показатель составлял 60 %. И это несмотря на то, что темпы приватизации в столице значительно выше, чем в других регионах республики. За оставшиеся два месяца резких изменений не ожидается. Появились высказывания о необходимости приостановиться и подумать о взвешенной политике в области приватизации. В связи с этим негласно запрещено приватизировать крупные предприятия типа универмагов. В некоторых районах делаются попытки возврата приватизированных предприятий в государственную собственность. Вместе с тем, по ряду приватизированных предприятий собственники сменились не единожды.

Что это — кризис приватизации? Но приватизированные предприятия часто работают лучше неприватизированных. Доля первых в общем объеме розничного товарооборота составила за 9 месяцев текущего года 52 % (напомним, что их число составило 39,2 % от общего числа предприятий). Темпы прироста товарооборота в негосударственном секторе выше на 2 %, чем в государственном. Приватизированные предприятия торгуют более широким ассортиментом, культура обслуживания выше, режим работы более удобный для покупателя. Товарооборот в расчете на 1 кв. м. почти в 2 раза больше, чем в государственных предприятиях, а объем продажи в расчете на одного работника выше на 20 %. В условиях отсутствия реальных инвестиций только

новые собственники позаботились о внешнем виде своего предприятия, 86 % приватизированных предприятий произвели или косметический или капитальный ремонт, заменили оборудование. И, что не менее важно, они не только не сократили численность работающих, но и увеличили ее на 15 %. Многие приватизированные предприятия наряду с торговой осуществляют производственную деятельность, значительно расширили перечень дополнительных услуг, оказываемых покупателям. Повышается роль экономических стимулов к более высоким результатам. Приватизированные предприятия больше нравятся покупателям. Проведенные социологические опросы показывают, что число приверженцев приватизации торговли и сферы обслуживания растет. Более половины опрошенных своими "за" подтверждают это.

Учитывая все вышеперечисленные моменты правительство Республики Беларусь в прогнозе экономического и социального развития страны на 1998 год предусмотрело для негосударственной торговли более высокие темпы роста розничного товарооборота (+ 11,1 %) по сравнению с предприятиями государственной формы собственности (+ 4 %). Тем самым удельный вес негосударственных предприятий в объеме товарооборота достигнет 71,6 %.

Вместе с тем, в работе приватизированных предприятий имеются определенные упущения. Объемы реализуемых товаров отечественного производства невелики, допускаются перебои в торговле достаточными товарами повседневного спроса, велико количество нарушений правил торговли (оно не сокращается, а возрастает). И, что совсем плохо, в числе убыточных и низкорентабельных предприятий торговли находятся и приватизированные. Например, при общей рентабельности столичной торговли 1,86 %, рентабельность государственных предприятий составила 0,91 % ; арендных 3,68 %, приватизированных 1,59 %, при этом у последних она снизилась по сравнению с 1996 годом на 0,24 %. Негативными являются также факты перепрофилирования торговых объектов после их продажи, нарушение сроков ремонтов, определенных договорами купли — продажи.

Чем же объяснить снижение интереса к приватизации и ухудшение финансовых показателей приватизированных предприятий?

Во многом отрицательные тенденции обусловлены непоследовательностью реформ. Всего с начала приватизации реформировано 2488 объектов, из них 712 — находящихся в республиканской собственности (промышленность и другие отрасли) и 1776 — в коммунальной (торговли, бытовые услуги, общественное питание). Требуется дальнейшего совершенствования законодательная база. В настоящее время на аукционы объекты торговли выставляются вместе с долгами предприятий фактических, но не объявленных банкротов. При этом величина долгов в 2 — 3 раза больше стоимости самого объекта.

В печати неоднократно поднимался вопрос о необходимости продажи новому собственнику всего имущества, включая здания и сооружения. Но практика пошла по другому пути. Здания и сооружения по-прежнему арендуются. Арендная плата в настоящее время установлена в размере 3 доллара за 1 м² , что явилось непосильной ношей, тарифы на электроэнергию и содержание зданий также привязаны к курсу доллара. В счета на оплату услуг транспортных организаций включаются дополнительно расходы по оформлению

ботающих на собственных и арендованных площадях показал, что во многом низкие финансовые показатели обусловлены арендой. Даже более того, арендная плата в 1997 году составляет в общих издержках самую большую величину (30 % и более). Рентабельность продаж для арендных предприятий, работающих на собственных площадях составила за 9 месяцев текущего года 5,2 %; арендующих торговые площади — 3,55 %. Та же картина и по приватизированной сети. Имеющие свои площади достигли уровня рентабельности в размере 1,91 %, а не имеющие — только 0,94 %.

Отмечается пристрастное отношение контролирующих органов к приватизированным предприятиям. Велико число проверок, наказания более жесткие. За нарушение правил торговли лишаются лицензии только негосударственные предприятия.

Приватизированные предприятия поставлены в неравные условия по сравнению с государственными предприятиями по вопросам обеспечения товарными ресурсами. Квоты на поставку товаров отечественного производства и закупку импортных табачных изделий для приватизированных предприятий предоставляются в последнюю очередь, или предоставляются в меньших (на 20 и более процентов) размерах, или не предоставляются совсем. Для того, чтобы получить дополнительную квоту необходимо выиграть у местных органов власти конкурс с дополнительными условиями (например, заасфальтировать участок дороги или оказать другие услуги благотворительного характера). Крупные промышленные предприятия, даже приватизированные, оптовые базы часто не хотят работать с небольшим приватизированным предприятием торговли, и, тем более, на прямых хозяйственных связях. Отпускные цены на товары для государственных предприятий ниже, чем для приватизированных. Скидки с цены для последних не применяются. Условия оплаты за товар жестче (предоплата и только), а для государственных предприятий по факту поставки в течение 5 — 10 дней, или по факту реализации. По многим товарам (кондитерские, бакалейные, сыры, масло и др.) принято решение поставку производить только через оптовое звено, а не напрямую, что увеличивает цену закупки за счет оптовой надбавки иногда до 25 %. Для приватизированных предприятий имеются ограничения и на продажу алкогольных напитков. Все это естественно приводит к снижению заинтересованности в приватизации, к преобладанию в структуре продаж коммерческих предприятий импортных товаров, к ослаблению интереса в осуществлении инвестиционных вливаний, тем более, что и в этом деле имеются различия для государственных и негосударственных предприятий. Негосударственные предприятия не формируют инвестиционный фонд; а государственные и негосударственные (где имеется существенная доля государства) формируют его на льготных условиях в размере 1 % от суммы издержек обращения за минусом налогов, относимых на издержки. В предприятиях, где доля государства велика в уставном фонде или имеется большое количество акционеров, не работающих на предприятии, основная часть прибыли идет на обновление оборудования, но не на удовлетворения интересов акционеров.

Все вышеизложенные факты свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования и самого механизма приватизации, и законодательной базы, и обеспечения равных условий функционирования и для приватизированных и для неприватизированных предприятий.