

**ДМИТРИЙ СОКОЛ, АСПИРАНТ  
КАФЕДРЫ ФИНАНСОВ БЭУ**

Чтоб международные перевозки  
множили капитал

# Роль финансов в регулировании транспортной деятельности

Макроэкономические составляющие белорусской экономики говорят о том, что более половины валового внутреннего продукта остается лежать на складах либо перевозится небелорусскими перевозчиками. При увеличении ВВП на 10 пунктов грузоперевозки возрастали всего на 2—5%. Сама проблема развития транспортной отрасли республики кроется в финансовом механизме, но пути его реформирования не определены. К настоящему времени на рынке перевозок сложились два подхода к решению данного вопроса.

Без наличия транспорта невозможен экономический рост. Грузовые перевозки должны не следовать тенденциям развития внутреннего брутто продукта, а предопределять его. И здесь экономика должна рассматриваться как преследователь в гонке за лидером — транспортом. Так что при разумном хозяйствовании резерв видится в наращивании транспортных мощностей.

Тренды макроэкономической динамики Беларуси формировались при взаимодействии двух факторов: стимуляции роста реального сектора экономики и спонтанного ухудшения общей финансовой ситуации. Внешне это выглядело как улучшение показателей секторального и отраслевого выпуска товаров и услуг при кризисных процессах в монетарной сфере, что отражает логику кредитных вливаний в строительство и сельское хозяйство. Растущая таким образом экономика привела к появлению ряда парадоксальных моментов, так потоки ВВП увеличива-



лись на 10 пунктов, а грузоперевозки возрастали всего на 2—5%.

Иррациональность «ответов» реальной экономики видна в этих показателях, что очень затрудняет принятие оптимальных решений во всей макроэкономической политике, в т.ч. по транспорту.

Трудность наша в том, что отечественные компании не в состоянии конкурировать с такими фирмами, как Fixemer и Villi Betz, чей капитал — в виде техники — сегодня беспрепятственно работает на рынке нашей республики. Сравнимая СП «Белфиксемер» или «Белавтогаз», на базе которого оно расположено, и «Минск-Интертранс»,

традиционно специализирующийся у нас на международных перевозках, нельзя забывать, что последний дает в нашу казну налогов в три—четыре раза больше! И это при том, что у обеих компаний примерно равный подвижной состав, только у Fixemer он более новый, и при том, что Fixemer как заинтересованная сторона всегда обеспечит своему СП попутную загрузку в Европе. Такое явление определяется, как дискриминация национальных субъектов хозяйствования. И это при том, что стратегия импортозамещения для Беларуси, в первую очередь, касается транспорта.

Льготуемые иностранные инвести-

ции в транспорт, исключая системные вложения в инфраструктуру региона и постоянные устройства, — это псевдоинвестиции, они сродни спекулятивным потокам капитала на фондовых рынках, а недавний опыт России свидетельствует о сомнительной полезности последних для народного хозяйства в целом.

Проблема развития транспортной отрасли республики — в финансовом механизме, и решать ее следует его реформированием. Средняя рентабельность по отрасли — 2–4%, у наиболее эффективно работающих предприятий — 7–8%. Из отдельной машины (если это загруженная заказами современная западная модель, взятая в оперативный лизинг) можно выжать и все 25%. И ее владелец, скажем, при поездках в Германию, может получить DM 20 — 22 тыс. в год чистой прибыли (отчислив до этого в бюджет DM 25 тыс.).

Налоги и другие инструменты финансового регулирования предельно усложняют работу белорусских перевозчиков, делая ее прямо убыточной. К настоящему времени на рынке объективно сложились два подхода к решению данного вопроса.

## I. Косметическое реформирование (метод последовательных интеграций)

Вместо полномасштабных проектов налоговых реформ, других законодательских инициатив в части транспорта, силы тратятся на добычу мизерных налоговых льгот по конкретным проектам. Например, с помощью Белорусского союза транспортников уже разработано несколько бизнес-планов с

учетом необходимости налоговых льгот на несколько лет. Без них при нашем законодательстве отечественным перевозчикам просто невозможно найти схему безубыточной работы, не говоря уже об обновлении подвижного состава и внедрении новых технологий перевозок.

Такой подход неоснователен, носит разовый, временный характер. Он ориентирован не на реальную оценку методов свободной конкуренции, не на аналитическое выявление роли транспорта в отношении других отраслей, а на опыт других стран и даже больше — на опыт иностранных перевозчиков здесь у нас. Последние пользуются льготами как иностранные инвесторы, а отечественные лишь пытаются соревноваться с ними в получении льгот.

## II. Реальное реформирование (комплексность и системность)

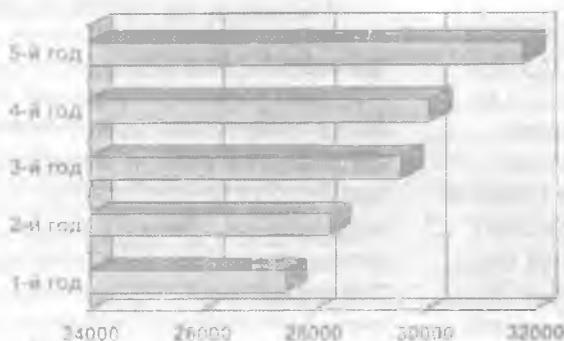
Данный подход базируется на следующих положениях. Стратегический характер инвестиций в транспорт заключается в их мобильности и финансовой активности (увеличение оборота денежных средств в народном хозяйстве), в отличие от инвестиций в реальный сектор, являющихся менее мобильными и, соответственно, более рисковыми. Именно рискованные вложения требуют льгот и, в первую очередь, для иностранных инвестиций. Вложения же в транспорт таковыми не являются.

Очевидно, что, для того чтобы выявить влияние государственного регулирования в транспортной отрасли, необходимо сравнить состояние дел и особенности функционирования ее в

режимах регулирования и свободной конкуренции. Именно это предлагает Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков. На примере финансового лизинга как наиболее реального в современных условиях финансового инструмента развития транспортной отрасли (по-скольку покупка хорошего западного тягача обходится в DM 150—160 тыс., а таких денег у наших транспортных предприятий нет, поэтому некоторые из них берут западную технику в долгосрочный кредит с последующим выкупом) сравниваются действующая система и предлагаемая.

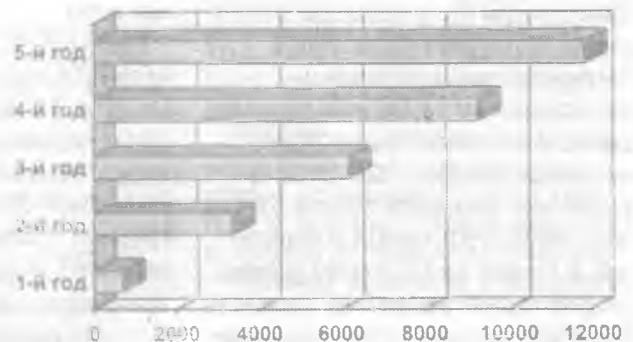
**Финансовый лизинг [действующая схема]:** в момент ввоза лизингового транспортного средства вносятся в бюджет такие налоги и пошлины, как будто предприятие уже является его собственником, а потом за чужой автомобиль приходится платить еще и налог на недвижимость. Таможенные пошлины, налог на приобретение транспортного средства для регистрации в ГАИ и НДС уплачиваются единовременно при ввозе импортного автопоезда на территорию РБ.

Поскольку на первоначальном этапе осуществления проекта высока доля ежегодных обязательных платежей, то денежные потоки (Cash-Flow) по бизнес-плану в данной схеме длительное время являются отрицательными. В итоге он года 3—4 приносит убытки и начинает окупаться только к моменту перехода в собственность перевозчика.



**Рисунок 1**

Отчисления в бюджет от эксплуатации автопоездов, DM



**Рисунок 2**

Финансовые результаты эксплуатации одного автопоезда, DM

Столь длительные лаговые промежутки для сферы с высокой оборачиваемостью капитала, каковой является транспорт, снижают инвестиционный потенциал последнего. Убытки в течение первых 4 лет лизинга, а также отсутствие средств для единовременной уплаты пошлин и налогов превращают задачу обновления подвижного состава в нереальную.

*Финансовый лизинг [схема-проект]:* НДС при ввозе не уплачивается, а таможенные пошлины уплачиваются равными долями на протяжении действия лизингового контракта. Автопредприятие начинает получать прибыль в первый же год действия лизингового контракта. Платежи в бюджет идут по нарастающей, т.е. скоррелированы с эволюцией финансов предприятия (денежные потоки положительны).

По этим расчетам, перевозчики могут обновить 3000 единиц техники (данные расчеты произведены с учетом средних расходов при эксплуатации автопоезда на маршруте Минск — Гамбург). Если учесть, что в 1997 году в Беларуси на международных автомобильных перевозках было задействовано 8600 грузовиков, то данная схема позволяет модернизировать около 35% отечественного парка международных перевозок.

Хотя поступления в бюджет от одного отдельного автопоезда уменьшатся (в сравнении с действующей схемой), общая масса бюджетных поступлений увеличится за счет резкого увеличения числа обновленных автопоездов. По оценке Министерства транспорта и коммуникаций РБ, в настоящий момент доходы белорусских перевозчиков, полученные при выполнении международных автомобильных перевозок, ежегодно составляют свыше 300 миллионов долларов США. На один автомобиль приходится порядка 6,8 тыс. долл. (6638 ЭКЮ) налогов и отчислений. В странах же ЕС средний уровень налогов на один автомобиль составляет 700 ЭКЮ. Например, в Великобритании самое высокое налогообложение большегрузных автомобилей — 5200 ЭКЮ, в Дании — 2000 ЭКЮ, Франции

— 433 ЭКЮ, Испании — 400 ЭКЮ. Как видим, налоговые нагрузки у белорусских перевозчиков на порядок выше и у них же самые высокие по европейским меркам обязательные платежи. Так что сиюминутная выгода в перспективе приводит к большому проигрышу. Судите сами: средние доходы (выручка) белорусского перевозчика от одной поездки (с учетом поездок и в ближайшее государство — Польшу, Литву, Украину) составляют около 3750 долларов. Из указанной выручки за одну поездку белорусский перевозчик перечисляет в виде налогов и отчислений 735 долларов США, или 19,6% от суммы доходов.

В том числе в:

- республиканский бюджет — 198,8 доллара, или 5,3%;
- местные бюджеты — 105 долларов, или 2,8%;
- внебюджетные фонды — 431,2 доллара, или 11,5%.

Таким образом, международные перевозчики пополняют бюджет и внебюджетные фонды на 58,8 млн. долл. в год. Если реформировать финансовый механизм данного сектора в предложенном направлении и учесть перспективы его развития, то эта цифра может стать гораздо больше. Так, приведенная АСМАП (Ассоциация международных автомобильных перевозчиков России) статистика показывает, что белорусские перевозчики контролируют 8% российского рынка грузоперевозок, который оценивается в 5 миллиардов долларов в год, т.е. только на российском рынке белорусские перевозчики могут получить доход в 250 млн. долл. (в настоящий момент общие доходы составляют 300 млн. долл.).

Общеизвестно, что развитие рынка начинается именно с роста торгового капитала. Это закономерность, и ее нельзя отрицать. Создание новой инфраструктуры необходимо для увеличения потоков денег и товаров и придания первоначальной динамики, оживления экономики. Данный метод ориентирован на определенный экономический инструментарий и соответствующую макроэкономическую политику, что позволяет характеризовать данный метод как программный.

Таким образом, ситуация, сложившаяся на белорусском транспорте, является нестабильной по своей сути, поскольку финансовый механизм, прежде всего давление налогового поля, приближается к своей критической массе.

Нахождение системы в данной точке — точке временного равновесия с необходимостью определяет ее переход на качественно новый уровень, требует безотлагательного решения. Есть только два выхода: либо реальное реформирование отрасли, либо откат к уже наработанным методам командно-административной экономики, замаскированным косметическими поправками.

К поиску эффективных механизмов обязывает программа социально-экономического развития республики до 2000 года, которая в качестве одного из основных направлений реформирования экономики предусматривает развитие экспортного потенциала, в том числе, рост экспортных услуг как одного из основных источников поступления валюты в бюджет государства.

Работа автомобильного транспорта и, в первую очередь, на международном рынке транспортных услуг позволяет эффективно, с минимальными затратами и в короткие сроки реализовать данные планы. Это связано, в первую очередь, с тем, что экспорт транспортных услуг не связан с продажей за рубеж материальных ценностей и сырьевых ресурсов, дефицит которых сегодня ощущается в республике. Основным предметом экспорта в данном случае является только труд транспортников. Международные же автомобильные перевозки, хотя и требуют больших инвестиций, быстро окупаются. По оценкам экспертов, срок окупаемости подвижного состава не превышает 4—5 лет.

Создавая условия для широкого выхода отечественных перевозчиков на международный рынок и способствуя повышению их конкурентоспособности, государство тем самым стимулирует увеличение валютных поступлений в свой бюджет.

