

Институт экономики
Национальной академии наук Беларуси

**ПРОБЛЕМЫ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Научный редактор
академик П.Г. Никитенко

Минск,
«Право и экономика»
2005 г.

УДК 338.433
ББК65.052
П78

Рекомендовано к изданию
Ученым советом Института экономики НАН Беларуси.

Авторы:

А.И. Лученок, О.Л. Шулейко, О.И. Румянцева, М.В. Маркусенко, В.Г. Герасимова, П.Н. Пекутько, В.В. Любан, С.С. Осмоловец, Н.В. Рябова, И.Н. Филипченко

Р е ц е н з е н т ы:

Доктор экономических наук И.М. Абрамов
Доктор экономических наук В.Н. Бусько

Проблемы макроэкономического регулирования / А.И. Лученок, О.Л. Шулейко, О.И. Румянцева, М.В. Маркусенко и др. – Мн.: Право и экономика. 2005. Электронная версия. – 178. с.

В монографии рассмотрены методологические проблемы неинституционального регулирования национальной экономики, совершенствования денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, оптимизации уровня занятости на предприятиях.

Для научных и практических работников, аспирантов и студентов-дипломников.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОТ АВТОРОВ	4
1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ	6
1.1. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МЕТОДОЛОГИИ ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	6
1.2. ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	25
2. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНО- НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	35
2.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ДОЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В ВАЛОВОМ ВНУТРЕННЕМ ПРОДУКТЕ.....	35
2.2. ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	51
2.3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	61
2.4. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	82
3. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	91
3.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	91
3.2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ ДИНАМИКОЙ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ И ИНФЛЯЦИИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ	108
3.3. ФОРМИРОВАНИЕ КУРСА БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ, СТИМУЛИРУЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	132
4. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	156

ОТ АВТОРОВ

Анализ эффективности функционирования национальной экономики Республики Беларусь показывает, что решение стоящих перед страной социально-экономических задач в значительной степени тормозится недостаточной отработанностью механизма макроэкономического регулирования хозяйственной деятельности. Во многом это обусловлено отсутствием должной методологической разработки, прежде всего проблем денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики применительно к условиям Республики Беларусь.

Некритический перенос в белорусскую действительность постулатов классических либеральных теорий, ориентированных на экономически рациональное поведение субъектов хозяйствования и недооценивающих роль государства в управлении хозяйственными процессами, в определенной степени тормозит развитие национальной экономики, в рамках сложившихся институциональных ограничений вынуждая руководителей принимать решения без должного научно-методологического обоснования. В результате страна испытывает серьезный недостаток капитальных вложений, невысок уровень конкурентоспособности белорусских товаров, чрезмерен уровень налоговой нагрузки на предприятия. Кроме того, темпы роста рублевой денежной массы опережают прогнозные показатели Национального банка Республики Беларусь, действия государственных органов управления в макроэкономической сфере часто вступают в противоречие с интересами субъектов хозяйствования и поэтому оказываются недостаточно эффективными. Наличие указанных проблем создает трудности в обеспечении устойчивого экономического развития страны. Таким образом, эффективная реализация долгосрочных целей экономического развития Республики Беларусь не может быть обеспечена без методологически обоснованной политики макроэкономического регулирования, которая бы отражала специфику белорусской модели хозяйствования.

В ходе исследования, проводимого научным коллективом отдела рыночной инфраструктуры Института экономики НАН Беларуси, были предприняты попытки разработки методологических подходов к решению существующих в стране макроэкономических проблем. При

рассмотрении вопросов денежно-кредитного и бюджетно-налогового регулирования особое внимание уделялось проблемам усиления ориентации финансового сектора на потребности производства. Исследовались также методологические аспекты определения оптимальной величины денежной массы в экономике Республики Беларусь, доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте, проблемы совершенствования механизма косвенного налогообложения, проведена оценка эффективности влияния государственной финансовой поддержки на развитие белорусских предприятий, а также рассматривались другие вопросы, связанные с совершенствованием хозяйственного механизма.

Авторы: доктор экономических наук А.И. Лученок (раздел 1.1.); кандидат экономических наук О.Л. Шулейко (раздел 2.1.); кандидат экономических наук В.Г. Герасимова (раздел 2.2.); кандидат экономических наук О.И. Румянцева (раздел 3.1.); кандидат экономических наук М.В. Маркусенко (раздел 3.3.); научные сотрудники: С.С. Осмоловец (раздел 1.2.), П.Н. Пекутько (раздел 2.3.); В.В. Любан (раздел 2.4.); Н.В. Рябова (раздел 3.2.); И.Н. Филипченко (раздел 4.).

Авторы выражают благодарность Н.В. Грищенко, О.С. Кузнецовой, Н.С. Кузьменковой, С.А. Суворовой за помощь в подготовке монографии.

1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

1.1. Целесообразность и перспективы использования неинституциональной методологии для регулирования экономики Республики Беларусь

Изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь приводит к выявлению ряда проблем, которые адекватно не объясняются классическими теориями макроэкономического регулирования. Приведем лишь несколько примеров.

1. Исходя из постулата теорий мейнстрима о том, что субъекты хозяйствования должны поступать исходя из максимальной экономической выгоды для себя, трудно объяснить ситуацию, когда предприятия наращивают валовые показатели в ущерб показателям прибыли. Между тем, как показал проведенный в 2003 г. опрос руководителей белорусских предприятий, 56,9 % из них приходится увеличивать доводимые им объемы производства при одновременном снижении рентабельности такого производства. Показатель темпа роста объемов производства не доводился только 5,4 % респондентам. Остальные же ответили утвердительно, причем 21 % опрошенных заявили, что доводимые показатели были нереальными [1. С. 19, 20].

С точки зрения классической теории ситуация иногда доходит до абсурда. В частности, наблюдательному совету акционерного общества, в котором нет доли государства, было предложено уволить директора за отказ от выполнения плановых показателей, доведенных местной исполнительной властью. Директор доказывал, что у них переизбыток готовой продукции, что если и дальше наращивать ее выпуск, то предприятие окажется неплатежеспособным. В результате за 6 месяцев 2004 г. объем производства на предприятии вырос всего на 7 % вместо доведенного задания в 14 %. Это позволило местной власти признать работу фирмы неудовлетворительной и рекомендовать уволить директора [2].

2. Руководствуясь монетаристской теорией, Национальный банк Республики Беларусь ежегодно планирует относительно невысокие темпы прироста рублевой денежной массы. В частности, в 2005 г. ее величину планируется увеличить всего на 21–24 %. Тем не менее, на практике денежная масса увеличивается в значительно больших размерах. Так, рублевая денежная масса $M2$ за 9 месяцев 2004 г. выросла на 32,6 %, а по сравнению с соответствующим периодом прошлого года – на 59 %. Возникает вопрос: почему центральный банк вынужден увеличивать рублевую базу темпами в 2 раза выше, чем это рекомендует экономическая теория?

3. За 2004 г. среднемесячная заработная плата в рублевом эквиваленте выросла со 132 долл. до 195 долл., т.е. увеличилась на 48 %. Конечно, за рубежом бывают случаи значительного роста заработной платы на отдельных предприятиях, у отдельных граждан. Однако объяснить более четырехкратное опережение роста заработной платы в малоинфлируемой валюте по сравнению с темпами прироста произведенной продукции в целом по стране классическая теория без привлечения дополнительных инструментов не в состоянии.

Происходящие в белорусской экономике процессы заставили исследователей обратиться к неинституциональной теории, которая в отличие от теорий мейнстрима рассматривает экономические проблемы под более широким углом зрения, признавая при этом, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки. Кроме того, как писал Д.Норт, «человеческое поведение гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида» [3. С. 37]. Кроме того, классические теории описывали в основном повторяющиеся ситуации и не давали ответа о поведении индивидов при недостатке информации и неопределенности результатов. Т.е., стремление экономических агентов к улучшению результатов своей деятельности может настолько не совпадать с установленными институциональными нормами, что

субъекты хозяйствования просто не найдут для себя благоприятных альтернатив.

Институциональная теория развивается динамично, в ней множество течений, поэтому предварительно необходимо определиться в трактовке основных понятий, в том числе термина «институт».

Основатели институциональной школы (Т.Веблен, Дж.Коммонс, Дж.М.Кларк, У.Митчел, У.Гамильтон и др.) рассматривали институты как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления [4. С. 104], влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора. В отличие от «старых» институционалистов, сторонники неоинституционального направления О.Уильямсон [5], Р.Коуз, Д.Норт и др. придают понятию института более широкий смысл, рассматривая их в качестве важнейших факторов экономических взаимодействий и соответственно строя на этом понятии систему других категорий. Мы присоединяемся к трактовке, согласно которой «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [3. С. 37].

Институциональные ограничения включают как запреты совершать определенные действия, так и указания, при каких условиях разрешены действия. В силу этого институты в экономической деятельности представляют собой рамки, в пределах которых возможно взаимодействие между субъектами хозяйствования. На бытовом уровне их можно отождествить со спортивными правилами. Они включают в себя формальные писанные правила и неписанные кодексы поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их.

Основная задача институтов состоит в уменьшении неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых (хотя не обязательно эффективных) механизмов взаимодействия между участниками общественных отношений. При этом институты могут выступать и как благоприятные условия, и как нейтральные факторы или как препятствия к развитию хозяйственной деятельности. Формальные институты далеко не всегда создаются для

того, чтобы быть эффективными. Часто они нужны только для закрепления сложившихся отношений собственности или властных полномочий. В результате они служат интересам тех, кто занимает ведущие позиции как в экономической жизни, так и в обществе.

Применение институционального подхода позволяет выявлять проблемы, которые возникают в процессе конкретной хозяйственной деятельности и которые не объясняет классическая теория. К сожалению, разработок зарубежных специалистов в этом направлении явно недостаточно для объяснения процессов, протекающих в нашей стране, что требует адаптации зарубежного неоинституционализма к условиям отечественной экономики.

Что представляют собой неформальные институциональные ограничения, серьезно искажающие экономическую жизнь? Они являются обобщением правил, которые сложились исходя из практики, традиций и культуры. Они позволяют людям осуществлять традиционные транзакции без обдумывания каждого своего шага и без детального анализа всех нюансов заключаемых типовых сделок. Именно неформальные институты определяют, например, отношения, складывающиеся при получении так называемых бесплатных медицинских услуг (нужно отблагодарить хотя бы коробкой конфет), договоренности предпринимателей и чиновников, базирующиеся на неформальном предоставлении взяток, и т.п. Они состоят из общего соглашения, которое способствует решению проблем координации, причем все стороны на практике заинтересованы в том, чтобы все экономические агенты поддерживали это негласное соглашение. Социологические опросы показывают, что предпринимателям обычно проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам. Аналогично подарки медицинским работникам (в натуральном или денежном выражении) преподносятся не только из чувства благодарности, но и из желания получать «бесплатную» медицинскую услугу в дальнейшем.

Неформальные ограничения включают в себя также общепринятые нормы поведения, определяющие отношения в семье, школе, на работе, а также так называемые кодексы поведения (честность, порядочность и пр.). Именно потому, что эти ограничения являются не-

формальными, и более стойкими во времени, их гораздо сложнее изменить, чем формальные правила.

Институты обуславливают тип экономической системы. Важно то, что формальные правила могут быть изменены государством, а неформальные ограничения изменяются очень медленно. И формальные правила, и неформальные ограничения, в конечном счете, формируются под воздействием мировосприятия людей, на которое влияют, прежде всего, господствующие в обществе идеологические установки.

Поскольку институты представляют собой набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов их осуществления, становится очевидным, что они отличаются от организаций, представляющих собой форму организации отдельных групп индивидов, стремящихся к достижению определенных целей.

Институты выступают внешними ограничениями не только для микроэкономики. На уровне макроэкономики речь должна идти о формировании такой системы хозяйственных институтов, которые бы обеспечили эффективное функционирование всей экономики. Такой подход, в частности, прослеживается в трудах О.Э.Бессоновой, предложившей институциональную теорию *раздатка* как особого типа экономики, с одной стороны, противостоящего, а с другой – системно дополняющего экономику рыночного типа [6, 7].

Г.Б.Клейнер разделяет институты не только на макро- (определяющие протекание макроэкономических процессов), микро- (относящиеся к принятию решений, деятельности и взаимодействию организаций, а также заинтересованных в их деятельности субъектами), и наноэкономические, определяющие социально-экономическое поведение индивидов [8. С. 6].

Существует мнение, что для обеспечения эффективности создаваемых людьми новых институтов необходимо, чтобы они соответствовали культуре общества, в которое они внедряются. Если же требования соответствия среде не учитываются, будут необъяснимыми ситуации, когда действенный «сам по себе» экономический институт оказывается неэффективным в неадекватной ему среде [9]. Для подавляющего большинства случаев такой вывод является вполне правомерным. Рассматривая условия формирования институциональной среды в конкретной ситуации, необходимо учитывать предшествующую

щий период развития общества, его историю, традиции, психологию и отличительные свойства общественного самосознания, определяемые понятием «менталитет».

К особенностям постсоветского менталитета относится недоверие к частной собственности; стремление к социальной справедливости, рассматриваемое как обеспечение приблизительно равных доходов, и воспитанное веками признание господства государства над человеком (не государство для людей, а люди для государства). В условиях постсоветской Беларуси рыночное реформирование не соответствовало традициям и привычкам большей части населения, поэтому подавляющее число граждан проголосовало за сохранение патерналистского государства.

Между тем известны такие варианты исторического развития, когда новые институты внедрялись в разрез с неформальными ограничениями. В качестве примера можно привести реформы Петра I, индустриализацию и коллективизацию в Советском Союзе. Проведение реформ вопреки сложившимся традициям потребовало применения систематического насилия над носителями неформальных ограничений (т.е. людьми). В. Найшуль считает, что гарантией против рассогласования между требованиями неформальных норм и требованиями навязанных сверху новых узаконенных правил является только тоталитарное государство, сохраняющее за собой право вмешиваться в любой аспект обыденной и частной жизни людей [10. С. 77].

Проведение рыночных реформ в Российской Федерации привело к результатам, отличным от ожидаемых инициаторами реформ. Российские реформаторы руководствовались монетаристской теорией и опытом достаточно успешных консервативно-либеральных преобразований, проводившихся в США и Великобритании. Однако в этих странах реформы опирались на твердо закрепленные на уровне национального сознания неформальные институты, обеспечивающие разумное согласование индивидуальных и общественных интересов и определяющие специфическую модель экономического поведения их граждан. По сути, реформы в данных странах носили эволюционный характер и были приняты обществом. Попытка же внедрения в России модели цивилизованного рынка при сохранившейся привычке советских граждан присваивать максимально возможное количество благ

(что при социализме не позволялось эффективным репрессивным аппаратом) привела к формированию «дикого» капитализма и олигархической системы.

Между тем с точки зрения современного институционализма по мере усложнения производственных процессов и неизбежных при этом все большей дифференциации и специализации производства роль социально-экономических институтов как правил взаимоувязки различных отраслей в единый экономический механизм возрастает. Роль социально-экономических институтов в обществе заключается также в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой системы взаимоотношений между людьми. Отсутствие в настоящее время должного институционального обеспечения сделок, слабость контроля над соблюдением общепринятых правил поведения требуют от предпринимателя проведения специального изучения контрагента. Нужно собрать материалы о его предыдущей деятельности, состоянии бизнеса, возможностях в определенные сроки произвести оплату по контракту, застраховать сделку или принять специальные меры, которые в неблагоприятном случае принудили бы партнера к выполнению принятых обязательств.

Принятие законов и подзаконных актов само по себе не решает проблемы организации новой институциональной системы. Поведение экономических субъектов обуславливается личными или групповыми интересами, сложившимся порядком заключения сделок, национальными особенностями деловых отношений. Это затрудняет адаптацию к принимаемой властями нормативно-правовой базе, заставляет искать в ней лазейки. Российский опыт показывает, что могут находиться решения, которые позволяют создавать крупные состояния, в целом не нарушая законодательство. Потом уже задним числом приходится доказывать, что законодательство тем не менее было нарушено (дело «Юкоса» и другие аналогичные дела). При этом законодательные компоненты далеко не всегда играют ведущую роль не только в российской, но и в белорусской институциональной системе. В частности, предпринимателю, не имеющему серьезной поддержки со стороны, обычно трудно доказать свою правоту во взаимоотношениях с органами государственной власти. Возникающие проблемы обычно легко решаются при наличии такой поддержки.

После принятия новых законодательных актов возможны два варианта развития событий. Первый реализуется в том случае, если новые правила не противоречат господствующим в обществе неформальным институтам и при этом существуют предпосылки для их эволюции в желаемом направлении, но в силу различных обстоятельств эта эволюция тормозится и появляется необходимость ускорить естественный процесс. При втором варианте – требования новых нормативных актов противоречат действующим неформальным нормам – могут возникнуть серьезные проблемы. Например, принятие решений по усилению налогового бремени на субъекты хозяйствования ведет к развитию теневой экономики, вывозу капиталов из страны, общему снижению деловой активности и, в конечном счете, сокращению доходов бюджета.

Зарубежные исследования показали, что «юридические системы, которые препятствуют индивидуальному предпринятию путем усложненных процедур регистрации предприятий или лицензирования их деятельности, в конечном счете тормозят экономический рост... Такие юридические системы имеют тенденцию вести потенциальных предпринимателей в неофициальный сектор экономики – с широким диапазоном отрицательных последствий» [11. Р. 14]. Из-за вольного обращения с белорусским законодательством предприниматели стремятся не иметь в Республике Беларусь производственной и личной собственности и начинают активно работать в теневой экономике. В случае возникновения серьезных проблем с правоохранительными органами они имеют возможность без значительных потерь для себя эмигрировать и продолжать деятельность в другой стране.

Рассогласование между неформальными нормами и формальными нормативными актами приводит к серьезному снижению эффективности экономики и росту институциональных издержек на преодоление такого рассогласования институтов. Однако это не значит, что формальные правила должны следовать за неформальными нормами. В этом случае привитые за годы советской власти подходы к выживаемости на бытовом уровне весьма отрицательно будут влиять на развитие страны. Не случайно в обществе существуют поговорки, оправдывающие воровство («Все вокруг народное, все вокруг мое»), низкую

результативность работы («Они думают, что они нам платят, так пусть думают, что мы работаем») и т.д.

По мнению институционалистов, соблюдение правил и норм зависит от эффективности механизма принуждения, что, в свою очередь, зависит от организации контроля над соблюдением правил и суровости наказания. По нашему мнению, это является одним из основных недостатков современной неинституциональной теории. По сути дела, сторонники этой теории делают ставку на принуждение, в том числе и к действиям, противоречащим экономическим интересам субъектов хозяйствования. В частности, в докладе Европейской экономической комиссии «Институциональные сдвиги и экономическая деятельность в переходных экономиках» (2001 г.) сказано, что институты регулируют экономическое поведение методами, которые в краткосрочном плане часто противоречат индивидуальным предпочтениям [12. С. 99]. Ставку на силовое принуждение Д.Норт обосновывает тем, что «в сложных обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» [3. С. 55].

Вместе с тем он признает, что всеобъемлющий контроль если и возможен, то далеко не всегда целесообразен. В качестве крайнего случая им приводится пример отношений между хозяином и рабом. Чтобы получить максимум отдачи от раба, хозяин должен тратить ресурсы для контролирования и измерения производимой им работы и продуманно применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба. Ввиду возрастающих предельных издержек осуществления оценки и контроля хозяину невыгодно устанавливать всеобъемлющий контроль над трудом раба, и он будет осуществлять контроль только до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с дополнительным предельным доходом от контроля над рабом [3. С. 51]. К сожалению, то, что было интуитивно понятно еще в рабовладельческие времена, не всегда адекватно воспринимается белорусскими контролирующими органами, когда контрольные функции налоговых и других органов разрастаются настолько, что серьезно мешают хозяйственной деятельности.

Всегда ли необходима ставка на принуждение со стороны государства? Практика показывает, что такой подход сковывает инициати-

ву, тормозит внедрение эффективных форм хозяйствования. Поэтому в основу формирования белорусской институциональной системы следует положить формирование таких институтов, которые бы обеспечивали согласование экономических интересов субъектов хозяйствования с потребностями общества. К сожалению, до настоящего времени этот аспект обеспечения устойчивости институциональных структур в должной мере не проработан. По нашему мнению, в этой связи до сих пор являются актуальными работы В.И.Клецкого и других белорусских и российских авторов, разрабатывавших вопросы согласования экономических интересов еще в советский период [13].

При этом следует с настороженностью относиться к попыткам отдельных представителей российской экономической науки отождествить неоинституционализм с подходами, господствовавшими в советской экономической науке. В частности, В.Г.Гребенников считает одним из важнейших принципов институционализма принцип методологического социализма (или методологического коллективизма). Суть этого принципа автор видит в том, что «наличие рефлексивно нормируемой совместной деятельности должно быть явно и недвусмысленно принято в качестве исходной предпосылки любого исследования социальной системы» [14. С. 41]. По сути, сторонники такого подхода ориентированы на игнорирование личных интересов индивидов, предлагая экономической науке начинать изучение экономических проблем только на уровне коллективов. Не случайно тот же автор пишет, что «институционализируемая совместная деятельность людей может быть выведена только из совместной деятельности людей» [14. С. 41]. По нашему мнению, такой подход к институционализму малоэффективен, поскольку именно игнорирование экономических интересов индивидов, ориентация только на коллективные и государственные интересы часто приводила в исторической перспективе к серьезным социально-экономическим кризисам и возникновению институциональных ловушек.

Среди институционалистов существуют разногласия по поводу необходимости обеспечения качественной спецификации отношений собственности. В частности, существует мнение, что плохая спецификация прав собственности создает впечатление общедоступности ресурсов, что резко снижает эффективность их использования. Чиновни-

ки, не являясь реальными собственниками, не проявляют должной заботы о рациональном использовании находящихся в их распоряжении ресурсов, а население не считает серьезным правонарушением мелкое воровство на работе (особенно это характерно для сельскохозяйственных предприятий). Кроме того, ненадежная защита прав собственности ведет к практике срыва заключенных контрактов, возникновению кризиса неплатежей, что вынуждает экономических агентов вступать в сделки по преимуществу с традиционными, проверенными партнерами и использовать неформальные методы возвращения долгов. В условиях переходной экономики плохая спецификация форм собственности часто приводит к перекачке активов предприятий от официальных собственников в распоряжение менеджеров фирм. В связи с этим часто ставится вопрос о правильном проведении приватизации, т.е. установке таких институциональных ограничений, которые бы свели к минимуму злоупотребления.

Между тем отдельные специалисты по институциональной экономике считают, что проблема спецификации прав собственности не является краеугольным камнем этой теории. В частности, Дж.Стиглиц пишет, что опыт Китая и Российской Федерации наиболее ярко продемонстрировал, что конкуренция более важна для успешного экономического развития, чем форма собственности. Китай расширил сферу конкуренции без приватизации государственных предприятий. В России же большая часть экономики была приватизирована, при этом специальные меры по стимулированию конкуренции не предпринимались. Трудно себе представить большой разрыв в объемах производства – Россия скатилась на уровень десятилетней давности, в то время как в Китае на протяжении почти двух десятилетий поддерживаются двузначные темпы экономического роста [15. С. 24]. Реформирование экономики по рецептам Международного валютного фонда превратило Россию в «некое соединение коррумпированности, мафиозности, бандитизма, прозападных моделей транснациональных систем менеджмента, ценных бумаг и т.д.», включающее в себя огромные сегменты квазисоциалистической и просто плутовской экономики [16. С. 8].

Опыт реформирования экономики Республики Беларусь показал, что эффективность функционирования предприятий зависит не от

формы их собственности, а от институциональных условий, в которых они работают.

В период становления рыночных отношений обследование 119 белорусских предприятий различных форм собственности показало, что в первой половине 90-х гг. XX в. две трети предприятий коллективной и частной форм собственности освоили выпуск новых видов продукции, в то время как менее половины государственных предприятий пошли лишь на расширение традиционного перечня наименований выпускаемой продукции. На каждом шестом обследованном государственном предприятии вообще не было осуществлено никаких нововведений [17. С. 58]. В 2003 г., когда сформировались другие институциональные условия хозяйствования, опрос руководителей белорусских предприятий показал, что государство вмешивается в деятельность предприятий независимо от формы их собственности. Так, об активном вмешательстве в ценообразование заявило 64,4 % опрошенных руководителей государственных предприятий и 64,7 % приватизированных. Вмешательство государственных инстанций в производственные решения на приватизированных предприятиях происходит даже чаще, чем на государственных (соответственно 54,3 % и 50,8 %). При этом регламентируется инвестиционная активность у 33 % приватизированных предприятий и 43 % – у государственных [1. С. 20].

В Беларуси созданы такие институциональные условия хозяйствования, при которых выгоднее быть в государственной собственности, чем в частной. Это обусловлено большей поддержкой именно государственных предприятий. В результате в первом полугодии 2004 г. в республике было реформировано лишь одно предприятие республиканской собственности, в то время на крупнейших белорусских предприятиях продолжают вводиться «золотые акции» (в частности, в открытых акционерных обществах «Луч» и «Борисовская швейная фабрика»), что на практике означает их огосударствление.

Институционалисты выступают за эффективное государство, но при этом оговаривают, что оно должно выполнять роль катализатора, инструмента, стимула и дополнения к частнопредпринимательской и индивидуальной деятельности. При этом многие из них считают, что государственная собственность должна реализовываться только там, где необходимо соблюдение интересов всей нации, и только тогда, ко-

гда эти задачи не могут быть возложены ни на какой другой социально-экономический институт. «Государственная собственность имеет свою нишу в экономике. Так, она может быть наиболее эффективной формой организации, когда речь заходит о производстве общественных благ, таких, к примеру, как безопасность страны. Составить контракт всех граждан страны с частными фирмами по обеспечению обороны было бы практически невозможно, и он плохо поддавался бы контролю и правовой защите» [18].

Многие экономисты идеализируют роль государства в экономике. В частности, И.М.Осадчая считает, что «экономика современных индустриально развитых стран отличается важной особенностью – широкой вовлеченностью государства во все стадии воспроизводственного процесса. Называем ли мы ее капитализмом или рыночной экономикой, по сути дела эта смешанная экономическая система, в которой переплелись воедино динамизм капитализма, эффективность рыночного хозяйства и социальная ориентация, носителем которой выступает прежде всего государство» [19. С. 3]. Другие экономисты, в частности, В.М.Полтерович, выступают за более значительную роль государства в переходной экономике: «В условиях институционального неравновесия ни один агент, кроме правительства, не способен принимать эффективные долгосрочные решения. (Если и правительство не способно на это, то реформы обречены на неудачу.) Ни менеджеры и коллективы предприятий, ни частные предприниматели не обладают достаточно длительным горизонтом планирования. Не чувствуя уверенности в будущем, экономические агенты ставят перед собой краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» неразвитого рынка еще не умеет трансформировать эгоистическое поведение в общественно полезное» [20. С. 14].

По мнению Д.Норта, существуют две идеальные модели государства: «эксплуататорская» и «контрактная». При этом эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода и предполагает экспансию вмешательства государства в различные сферы общественной жизни с превышением полномочий, которые ему были делегированы обществом. Характерными чертами такого государства является, в частности, высокое налоговое бремя на юридические лица, которое носит ярко выраженный конфи-

скационный характер и высокий удельный вес расходов в бюджете, направленных на содержание «силовых» министерств [21]. В «контрактном государстве» монополия на насилие используется только в рамках полномочий, делегированных ему гражданами, и в их интересах. При этом целью такого государства является достижение оптимального распределения полномочий между государством и экономическими субъектами, которое позволит максимизировать совокупный доход общества. Характерной чертой «контрактного государства» является существование альтернативных механизмов распределения прав собственности, т.е. государство ориентируется на достижение такого распределения полномочий, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых трансакционных издержках.

Большинство экономистов надеется, что государство будет функционировать в контрактной форме. На практике во многих постсоветских странах формируется другая форма государственного регулирования. Считая термин «эксплуататорское государство» недостаточно правомерным для характеристики реальной его роли в обществе и, кроме того, излишне идеологизированным, мы полагаем целесообразным использование в этом случае термина «доминирующее государство». Такая форма государства, по нашему мнению, ориентирована на максимальное развитие государственных институтов регулирования хозяйственной жизни с обеспечением жесткого контроля над деятельностью предприятий и активным вмешательством в управление текущей хозяйственной деятельностью. Многие элементы такой формы государства характерны и для Республики Беларусь.

Хотя подавляющее число экономистов сходится во мнении, что контрактное государство при развитой системе институциональных ограничений обеспечивает лучшую минимизацию трансакционных издержек и, следовательно, более эффективно, но наличие доминирующего государства следует воспринимать как данность, как важнейшее институциональное ограничение. Следовательно, вся белорусская институциональная система строится на основе этого важнейшего института. При этом рычаги рыночного регулирования функционируют как вспомогательные.

Особенности государственного управления во многом и определяют специфику функционирования национальной экономики. В ча-

стности, доведение предприятиям прогнозных показателей, выполнение которых часто достигается в ущерб экономической целесообразности, во многом обусловлено простотой оценки эффективности работы административных органов по приросту объемных показателей.

Институциональная теория вполне адекватно объясняет белорусскую практику ведения хозяйственной жизни. Как известно, при использовании административных методов управления проще обеспечить увеличение объемных показателей, чем добиться улучшения качественных характеристик. Именно поэтому в органах управления возникает тенденция к оценке деятельности по динамике объемных показателей, таких, как прирост объемов производства, рост заработной платы в долларовом эквиваленте и т.д. Для достижения этих целей используются различные инструменты административного регулирования, которые могут идти в ущерб экономической целесообразности, но обеспечивают выполнение доводимых заданий. При этом актуальной проблемой является разработка методологии учета возникающих при этом трансакционных издержек.

Ситуация с опережающим приростом рублевой денежной массы по сравнению с прогнозируемыми темпами является результатом действия других факторов. Во-первых, ответственности за превышение значений этого показателя никто не несет, в результате данный показатель рассматривается как необязательный к выполнению. Во-вторых, проведенное нами еще пять лет назад исследование показало, что применяемый в республике механизм изъятия и последующего распределения финансовых ресурсов подрывает эффективность работы хорошо работающих предприятий и способствует иждивенческим настроениям у юридических и физических лиц, получающих средства из бюджета [22. С. 98]. В настоящее время ситуация лишь усугубилась. Почти каждое шестое промышленное предприятие Беларуси получает различного вида бюджетную помощь. В случае, если инфляционное кредитование и субсидирование резко снизятся, а получение льгот отдельными субъектами хозяйствования станет невозможным, несложно спрогнозировать мощный бюджетный и социальный кризис, поскольку неконкурентоспособные неработающие предприятия будут не в состоянии платить налоги, а частный сектор в Беларуси не на-

столько развит, чтобы взять на себя бремя финансирования основных расходов государства [1. С. 3–4].

Возникает вопрос: какая форма государственного управления (доминирующая или контрактная) в современных условиях более эффективна для нашей страны? Общесметодологический подход дал Ф.Хайек, который показал, что выигрывает не то общество, которое производит больше продукции с меньшими затратами сырья и материалов, а то, которое производит продукцию с меньшими затратами транзакционных издержек [23. С. 296]. Однако на практике при исчислении таких издержек возникают серьезные проблемы.

Существует два основных подхода к трактовке транзакционных издержек (ТИ). Первый подход базируется на рассмотрении ТИ как издержек, связанных только с исполнением рыночных транзакций, что не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества. Поэтому все большее распространение получает второй подход, заключающийся в распространении понятия транзакционных издержек на всю экономическую жизнь. К ним относят, в частности, и издержки, сопровождающие внутриорганизационные транзакции (т.е. без прямого участия цен), расходы на поддержание функционирования формальных институциональных структур. Существует также мнение, что транзакционные издержки – часть институциональных издержек, направленных на создание институтов, облегчающих обмен [24. С. 10–11]. В результате возникает путаница в понятийном аппарате.

По нашему мнению, целесообразно разделять транзакционные и институциональные издержки. Если в первом случае это будут конкретные издержки субъектов хозяйствования при выходе на рынок (регистрация, получение лицензий и сертификатов и пр.), а также при осуществлении сделок, то во втором случае – издержки на поддержание соблюдения институциональных норм. Это относится, прежде всего, к расходам на поддержание формально установленных институциональных норм. Эти издержки обычно финансируются государством из республиканского или местных бюджетов. Кроме того, они могут финансироваться за счет хозрасчетной деятельности государственных структур. Например, Национальный банк Республики Беларусь обеспечивает соблюдение комплекса институциональных норм в

денежно-кредитной сфере [25, п. 12]. При этом он получает доходы от осуществления им кредитной деятельности, операций с ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами и драгоценными камнями и иных операций и даже делится прибылью с республиканским бюджетом [25, п. 42, 43].

Применительно к экономике в этом случае под институциональными издержками будут пониматься материальные, человеческие и финансовые ресурсы, необходимые для соблюдения установленных законодательством норм. Вложение этих ресурсов в поддержание институциональных элементов экономической сферы позволяет обеспечить эффективное функционирование денежно-кредитной и бюджетно-налоговых сфер, препятствует развитию теневой экономики, принуждает субъекты хозяйствования к следованию установленным в хозяйственной деятельности правилам.

Таким образом, ресурсы, направляемые на формирование, сохранение и использование институтов, которые А.Е.Шаститко определяет как трансакционные издержки, мы классифицируем как институциональные [26. С. 15]. Предлагаемый нами подход позволяет четко разграничить издержки, возникающие на уровне предприятий и на уровне государства, а также упрощает методику их исчисления.

При этом *трансакционные и институциональные издержки* не следует отождествлять с *трансформационными издержками*, которые классиками неoinституционализма отождествляются с затратами на производство продукции, работ и услуг, связанными с соединением факторов производства (см. например, [3. С. 12]). Т.е. затраты на приобретение сырья и материалов, комплектующих изделий и топлива, выплату заработной платы, начисление амортизации и др. являются основой калькулирования себестоимости продукции. Между тем В.М.Полтерович отождествляет издержки институциональной трансформации с трансформационными издержками [20. С. 6]. На наш взгляд, издержки институциональной трансформации не следует отождествлять с трансформационными издержками.

Таким образом, предлагается следующая классификация издержек в терминологии, принятой в институциональной теории:

- *трансформационные издержки* – это издержки, связанные с затратами на производство продукции;

- *транзакционные издержки* – издержки субъектов хозяйствования, связанные с осуществлением операций обмена (реализации) товаров;
- *институциональные издержки* – затраты, связанные с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм. На практике обычно финансируются из бюджетов различного уровня или за счет хозрасчетной деятельности государственных структур.

Сумма трех видов указанных издержек в масштабах национальной экономики характеризует затраты стабильно функционирующего общества, не осуществляющего серьезных институциональных преобразований. Их можно назвать *совокупными общественными издержками*.

Однако в период проведения институциональных реформ возникают дополнительные расходы, которые несет как общество в целом, так и субъекты хозяйствования и даже индивиды. В результате возникают *издержки институциональной трансформации* – затраты, связанные с проведением институциональных трансформаций. Здесь в основном можно согласиться с В.М.Полтеровичем, который к таким издержкам относит расходы на: а) составление проекта институциональной трансформации; б) «лоббирование» проекта; в) создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта; г) реализацию проекта; д) адаптацию системы к новому институту [20. С. 6]. Хотелось бы только уточнить, что адаптация необходима не только для системы в целом, но и для ее составных элементов, включая как коллективы, так и индивиды.

В период институциональных реформ издержки институциональной трансформации могут существенно увеличивать совокупные общественные издержки и тем самым снижать эффективность экономической деятельности*.

Для обеспечения эффективного функционирования экономики в целом и ее отдельных составных частей не обязательно нужно добиваться минимизации транзакционных издержек, как это предлагает, например, Н.П.Яровая. Она, в частности, считает, что инфраструктура

* В данной работе исследуется только экономический блок проблем институциональной теории.

внешней торговли, которая рассматривается в широком смысле как совокупность элементов должна быть ориентирована *на максимальное сокращение транзакционных издержек* и обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг [27. С. 7]. По нашему мнению, транзакционные издержки необходимо сокращать на единицу реализуемого товара. В условиях же проведения достаточно агрессивной маркетинговой политики общая сумма транзакционных издержек может (и даже должна) возрастать. При этом необходимо, чтобы реализация товаров увеличивалась в большей степени. Аналогично и все другие показатели, характеризующие институциональную эффективность экономики, должны иметь не абсолютное, а относительное выражение.

В связи с этим для характеристики эффективности функционирования отдельных элементов институциональной системы возможно использование:

а) *коэффициента транзакционных издержек* $K_{ТИ}$, исчисляемого как величину указанных издержек ТИ на единицу стоимости реализованной продукции РП [28]:

$$K_{ТИ} = ТИ / РП; \quad (1.1)$$

б) *коэффициента институциональных издержек* $K_{ИИ}$, исчисляемого как частное от деления затрат, связанных с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм ИИ, на единицу валового внутреннего продукта в стоимостном выражении ВВП:

$$K_{ИИ} = ИИ / ВВП; \quad (1.2)$$

в) *коэффициента трансинституциональных издержек* $K_{ТИИ}$, представляющий собой сумму издержек предприятий и государства на обеспечение условий для экономической деятельности в сложившейся институциональной среде в расчете на единицу валового внутреннего продукта.

Наряду с указанными показателями целесообразно также рассчитывать коэффициент совокупных общественных издержек $K_{СОИ}$, представляющих собой сумму издержек общества как на производство и реализацию товаров, так и на обеспечение институциональных условий этих видов деятельности. В отличие от показателей, с помощью

которых сравниваются полученный результат с затратами на производство и реализацию товаров, он более полно учитывает общественные затраты на достижение определенных экономических результатов. Он рассчитывается как отношение суммы трансформационных ТФИ, трансакционных ТИ, институциональных издержек ИИ и издержек институциональной трансформации ИИТ к величине произведенного валового внутреннего продукта в стоимостном выражении:

$$K_{COИ} = (ТФИ + ТИ + ИИ + ИИТ) / ВВП. \quad (1.3.)$$

Анализ динамики значений указанного показателя позволяет оценить изменение эффективности функционирования экономической системы во времени. В случае обеспечения единой методологии расчета, на основе использования указанного показателя возможно сопоставление эффективности функционирования экономик различных стран.

1.2. Оценка величины трансакционных издержек субъектов хозяйствования в экономике Республики Беларусь

Формирование конкурентоспособного промышленного производства требует повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов на основе снижения затрат как на производство продукции, так и на ее реализацию. В условиях конкуренции при равных производственных затратах более эффективной является хозяйственная деятельность тех предприятий, которые способны взаимодействовать с субъектами рынка с минимальными трансакционными издержками. Поэтому разработка методологии количественной оценки трансакционных издержек будет способствовать повышению конкурентоспособности, как отдельных предприятий, так и экономики в целом.

Существующие подходы к трактовке трансакционных издержек основываются либо на использовании понятия сделки как акта перераспределения прав собственности между ее участниками [24. С. 18; 5. С. 55–59; 29. С. 69], либо на использовании концепции платности информации и асимметричности ее распределения между участниками

обмена [21. С. 14; 30. С. 100; 23. С. 305]. Разные взгляды на сущность трансакционных издержек обусловили отсутствие единства и в определении их видов. По нашему мнению, процесс совершения сделки следует рассматривать как комплекс действий, включающий в себя ее подготовку, реализацию и контроль над выполнением ее условий.

Трансакционные издержки возникают на всех этапах сделки и обусловлены не только техническими аспектами ее осуществления, но и ограниченной рациональностью поведения индивидов. Последнее означает, что решения, принимаемые ее участниками, не всегда являются экономически максимально эффективными вследствие наличия личных интересов, недостаточного уровня образования, ограниченных возможностей в обработке доступной информации [31. С. 142]. В процессе реализации сделки ограниченная рациональность поведения индивидов влияет на величину издержек, связанных с поиском и обработкой информации, защитой прав собственности, контролем над исполнением ее элементов.

На микроуровне трансакционные издержки – это издержки, возникающие на всех этапах процесса совершения сделки, обусловленные техническими аспектами ее подготовки и осуществления, передачей и спецификацией прав собственности посредством действующих в обществе формальных и неформальных норм и правил, и ограниченной рациональностью поведения экономических субъектов.

Трансакционные издержки обычно принято классифицировать согласно этапам совершения сделки: издержки доступа к ресурсам и правам собственности, поиска информации, ведения переговоров и заключения сделки, измерения, оппортунистического поведения, защиты прав собственности, осуществления расчетов. По нашему мнению, необходимо дифференцированно подходить к их учету, выделяя, во-первых, издержки, возникающие при реализации хозяйственных связей между предприятием в целом и внешними (государственными или негосударственными) институциональными структурами, во-вторых, в сделках между отдельными подразделениями предприятия и поставщиками (покупателями). Тогда трансакционные издержки можно разделить на две группы (рис. 1.1).

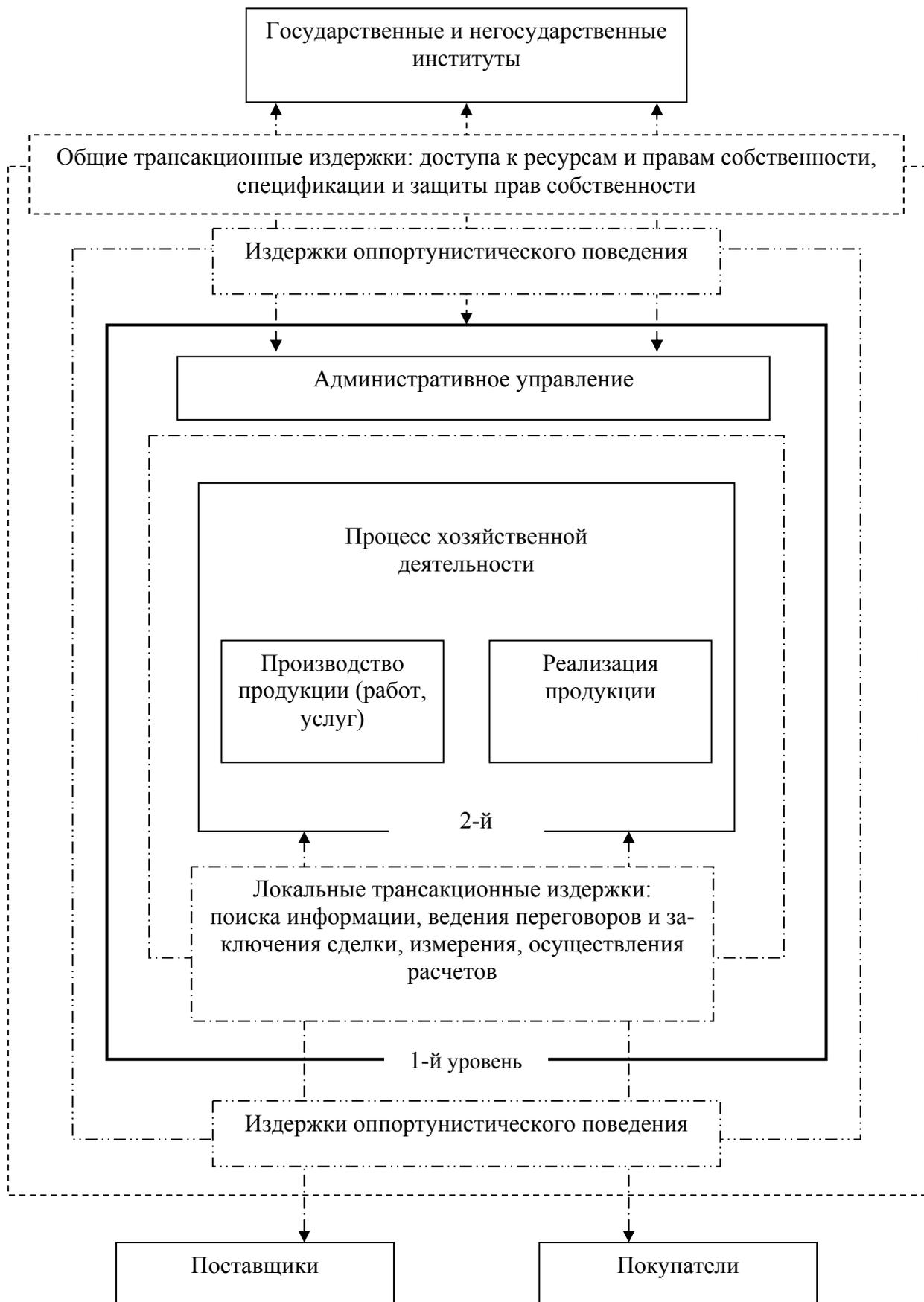


Рис. 1.1. Основные хозяйственные связи предприятия

Первую группу (общие трансакционные издержки) составляют издержки, связанные с получением доступа к правам собственности на ресурсы, а также с контролем и защитой этих прав. Они сопутствуют хозяйственным связям между предприятием и внешними институциональными структурами, и относятся к предприятию в целом (издержки доступа к ресурсам и правам собственности, спецификации и защиты прав собственности).

Ко второй группе относятся издержки (локальные трансакционные издержки), возникающие при совершении сделок на уровне отдельных подразделений предприятия (отдел сбыта, снабжения) для обеспечения функционирования предприятия (издержки поиска информации, издержки заключения переговоров и заключения сделки, издержки измерения, издержки осуществления расчетов).

Особо следует отметить издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим называется недобросовестное поведение экономического субъекта, нарушающее условия сделки с целью получения односторонних выгод в ущерб партнеру [5. С. 97]. Оппортунизм обусловлен личностными и психологическими особенностями индивида, позволяющими при определенных условиях (использование в совместной деятельности редких активов, несимметричность распределения информации между участниками сделки) уклоняться от условий контракта. К оппортунистическому относят такие случаи поведения, как нарушение сроков оплаты по контракту, несвоевременная поставка материалов, намеренная задержка сроков подписания договора, искажение информации о качестве товаров. Если трансакционные издержки первой и второй групп обусловлены институциональной структурой общества, обеспечивающей рыночный обмен, то издержки оппортунистического поведения возникают при реализации хозяйственных связей, как на уровне административного управления, так и на уровне подразделений предприятия.

Безусловной минимизации подлежат, по нашему мнению, трансакционные издержки, относящиеся к первой группе: издержки доступа к ресурсам и правам собственности, защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Однако, наличие издержек второй группы (поиска информации, ведения переговоров и заключения сделки, измерения, осуществления расчетов) позволяет

получить дополнительную прибыль от осуществления транзакций, большую, чем сами транзакционные издержки, либо добиться снижения производственных издержек. Таким образом, актуальной является не задача абсолютной минимизации издержек, относящихся к данной группе, а снижение их величины на единицу реализованной продукции. Следовательно, необходим аналитический учет и анализ транзакционных издержек на предприятии для контроля над совершенными транзакциями.

Многообразие транзакционных издержек является препятствием для их измерения, не все их виды поддаются прямой количественной оценке. В частности, к таковым относятся издержки оппортунистического поведения. Поскольку эти издержки не имеют прямого количественного выражения, мы предлагаем их оценивать по величине убытков, полученных в результате намеренного нарушения условий сделки.

Сложно оценить и транзакционные издержки, возникшие в результате преодоления административных барьеров. Последние представляют собой формальные и неформальные нормы и правила, являющиеся для субъектов хозяйствования причиной появления транзакционных издержек доступа к ресурсам и правам собственности, выражаемых в затратах денег, времени и труда вследствие реализации государственными органами власти монопольного права на административное управление [28. С. 11].

Отметим, что транзакционные издержки, возникшие в результате административных барьеров, не всегда позволяют наиболее эффективным собственникам овладеть необходимыми правомочиями. Это приводит к попыткам специфицирования прав собственности и организации их обмена без участия государства [32. С. 112]. Иначе говоря, административные барьеры способствуют развитию теневой экономики, коррупции. Следовательно, целесообразно относить к транзакционным издержкам и неофициальные выплаты для получения преимущественных прав доступа к ресурсам и правам собственности на:

регистрацию предприятия и изменений в уставных документах, лицензирование и сертификацию товаров и услуг, согласования с контролирующими органами, доступ к коммуникационным сетям [33. С. 73–74; 34. С. 6];

получение прав на использование ресурсов (права на производство, продажу, передачу, потребление) [34. С. 6].

Поскольку транзакционные издержки выражаются либо в явной количественной (денежные затраты), либо в неявной (убытки от оппортунистического поведения) форме, их величина состоит из прямых денежных расходов на осуществление сделки, а также величины убытков, полученных в результате оппортунистического поведения партнера по сделке. Учитывая сказанное, на микроуровне транзакционные издержки целесообразно рассчитывать по формуле:

$$ТИ = Д + Н + У_{оп}, \quad (1.4.)$$

где $Д$ – официальные платежи, связанные с процессом заключения сделки; $Н$ – потери от неофициальных платежей, сопровождающих заключение сделки; $У_{оп}$ – убытки от оппортунистического поведения партнера по сделке.

Поскольку для каждого предприятия количество ежедневно совершаемых сделок индивидуально, организация учета и оценки транзакционных издержек невозможна без создания на предприятии системы управления информацией о произведенных транзакционных издержках. Для построения такой системы необходимо определить ее задачи и функции. Основной ее задачей является, по нашему мнению, обеспечение полной и достоверной информации о произведенных транзакционных издержках во всех подразделениях предприятия; основными ее функциями будут следующие: управленческая (координация процесса совершения сделок); планирования (постановка целей, планирование объема сделок); контрольная (учет и анализ транзакционных издержек); информационная (сбор и обработка информации для управления транзакциями); консультационная (консультационная поддержка процесса заключения сделок).

Как правило, выделяют следующие виды деятельности на предприятии:

административное управление (дирекция, бухгалтерия, планово-экономический и юридический отдел);

обеспечение процесса производства (заготовление и хранение материалов, отдел снабжения; производство);

обслуживание внутренних подразделений;
сбыт продукции (отделы маркетинга, сбыта).

Сбор информации о произведенных транзакционных издержках необходимо осуществлять на всех этапах процесса хозяйственной деятельности. Для этой цели на предприятии можно организовать учет транзакционных издержек на этапах сбыта, обеспечения процесса производства и административного управления.



Рис. 1.2. Центр учета транзакционных издержек на предприятии

Накопленная информация о произведенных транзакционных затратах передается из соответствующих отделов в центр учета транзакционных издержек для их дальнейшего анализа. Схема организации центров учета транзакционных издержек отражена на рис. 1.2.

Сбор информации о произведенных транзакционных издержках на основных этапах хозяйственной деятельности позволит их анализировать не только в целом по предприятию, но и по отдельным его сегментам. Соответственно, функции по управлению информацией о транзакционных издержках будут распределены на предприятии следующим образом (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Распределение функций управления транзакционными издержками на предприятии

Подразделение	Функция
Администрация	
Дирекция	Координация процесса совершения сделок на предприятии Распределение полномочий для заключения сделок
Бухгалтерия	Учет общехозяйственных транзакционных издержек
Планово-экономический отдел	Функция центра учета транзакционных издержек Анализ транзакционных издержек Сбор и обработка информации для управления транзакциями Консультационная поддержка процесса заключения сделок
Юридический отдел	Анализ и совершенствование содержания договоров Консультационная поддержка процесса заключения сделок
Обеспечение производственной деятельности и производство	
Производство	Учет транзакционных издержек, связанных с измерением качества продукции
Отдел снабжения	Учет транзакционных издержек, возникающих в процессе заключения сделок с поставщиками сырья и материалов
Управление сбытом	
Отдел маркетинга	Учет транзакционных издержек, связанных с деятельностью отдела
Отдел сбыта	Учет транзакционных издержек, возникающих в процессе заключения сделок с покупателями

Основные выводы

1. Специфика протекания экономических процессов в Республике Беларусь не может быть удовлетворительно объяснена классическими теориями макроэкономического регулирования. Наиболее адекватно происходящие в белорусской экономике процессы объясняет неоин-

ституциональная теория, которая рассматривает экономические проблемы под более широким углом зрения и при этом признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки.

2. Основным элементом белорусской институциональной системы является государство, ориентированное преимущественно на административно-правовые методы управления. При этом рычаги рыночного регулирования функционируют как вспомогательные. В результате методы регулирования хозяйственных процессов существенно отличаются от рекомендуемых классической экономической теорией.

3. Серьезным недостатком современного этапа развития неинституциональной теории является преимущественная ориентация на механизмы принуждения, в том числе и к действиям, противоречащим экономическим интересам субъектов хозяйствования и их работников. По нашему мнению, в основу формирования белорусской институциональной системы следует положить формирование таких институтов, которые бы обеспечивали согласование коллективных и личных экономических интересов с потребностями общества.

4. До настоящего времени в неинституциональной теории не отработан единый подход к трактовке ряда понятийных категорий. В связи с этим разработана оригинальная классификация издержек. В частности, издержки государственных органов управления, связанные с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм, предложено рассматривать как *институциональные издержки* (в отличие от *транзакционных издержек*, возникающих на уровне предприятий). Сумма транзакционных и институциональных издержек определена как *трансинституциональные издержки*. В период серьезных институциональных изменений они увеличиваются на величину *издержек институциональной трансформации*.

5. Разработана система показателей, позволяющих оценить эффективность протекания экономических процессов в конкретной институциональной системе. Предложено рассчитывать коэффициент трансинституциональных издержек, представляющий собой сумму расходов предприятий и государства на обеспечение условий для экономической деятельности в институциональной среде в расчете на единицу

валового внутреннего продукта. Анализ динамики значений указанного показателя позволит оценить изменение эффективности функционирования экономической системы во времени.

6. Трансакционные издержки целесообразно классифицировать по типу хозяйственных связей, в которых они возникают. Согласно такой классификации трансакционные издержки подразделяются на общие и локальные. Общие трансакционные издержки характеризуют действие формальных институтов, выступающих в качестве ограничений для субъектов хозяйствования, локальные – действие институтов, направленных на создание условий для обмена.

7. Количественную оценку трансакционных издержек субъектов хозяйствования предлагаем осуществлять следующим образом: их величина состоит из прямых денежных расходов на осуществление сделки и величины убытков, полученных в результате оппортунистического поведения партнеров по сделке. Поскольку на каждом предприятии сделки совершаются в различных подразделениях (на уровнях сбыта, обеспечения производственной деятельности), для правильной оценки величины произведенных трансакционных издержек рекомендуем создать систему управления информацией о произведенных трансакционных издержках, основными функциями которой будут: управленческая, планирования, контрольная, информационная, консультационная.

2. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

2.1. Методологические аспекты определения оптимальной доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте

Целевым параметром бюджетной политики экономического роста должна служить обоснованная оптимальная доля государственных расходов в отношении к ВВП.

Существуют две противоположные точки зрения на характер влияния государственных расходов на экономический рост. Согласно первой, чем меньше доля госрасходов – тем динамичнее развивается экономика; представители другой утверждают, что рост госрасходов является общемировой тенденцией, характеризующей уровень развития страны.

Можно предположить, что и та и другая точки зрения правомерны для определенных экономических условий. На определенной стадии экономического развития увеличение госрасходов оказывает позитивное влияние на экономический рост, что обусловлено расширением функций и соответственно затрат государства. Однако при дальнейшей экспансии влияние государственных расходов на экономический рост оказывается отрицательным. Это объясняется тем, что перераспределение ВВП через бюджет или иные государственные институты имеет свою цену. Экономическая теория утверждает, что любое перераспределение вносит искажения в оптимальный режим функционирования экономики, создаваемый рыночными силами. Чем выше госрасходы, тем выше эти искажения. Согласно теории альтернативных издержек перераспределение ведет к потерям. По оценкам, сделанным для американской экономики, такие потери составляют примерно 30 % от перераспределяемых средств [35].

Вместе с тем целесообразность государственного финансирования отдельных видов экономической деятельности обусловлена значительным экстернальным эффектом последних (их результатами может

пользоваться все общество). В таких случаях чисто рыночные силы могут и не обеспечивать достижения социального оптимума.

К началу XX в. государственные расходы в большинстве стран не превышали 10 % ВВП. В то время господствовало представление, что по мере экономического развития и увеличения объемов производства государственные расходы должны расти. Однако их темпы должны соответствовать темпам экономического роста.

Стремительный рост государственных расходов начался в 20-е гг. и был обусловлен Первой мировой войной и необходимостью мобилизации значительных финансовых ресурсов. Последующая индустриализация, увеличение налоговых доходов, рост социальных обязательств государства обусловили дальнейшее увеличение государственных расходов. В это время немецкий экономист А.Вагнер, один из разработчиков системы социального страхования, выдвинул тезис о неизбежном росте государственной доли в экономике по мере экономического развития, получившей впоследствии название «закона Вагнера». Закономерность роста роли государства в экономике Вагнер выводил из наблюдений за динамикой государственных расходов в западных странах. Он выделил несколько групп государственных затрат и пытался доказать, что в каждой из них расходы, затрачиваемые на выполнение государственных функций, будут расти быстрее, чем общественное производство. И это не зависит от политической и социальной природы общества, в котором проявляется такая закономерность: ускоренный рост общественных затрат задан природой современной индустриальной экономики. Именно в усложнении экономической жизни заложены причины расширения правительственных функций. Недостаток финансовых средств может временно сдерживать государственную активность, но в долгосрочной перспективе рост масштабов государства неизбежен.

В то же время появились работы, в которых выдвигалась гипотеза об отрицательном влиянии увеличения государственных расходов на рост ВВП. Одним из первых на угрозу кризиса «налогового государства» обратил внимание Й.Шумпетер, который предположил, что рост государственных возможностей мобилизовывать доходы вызывает увеличение социальных обязательств и дальнейшее увеличение нало-

гового бремени, что в перспективе несовместимо с экономическим ростом.

К началу 80-х гг. сформировались современные системы пенсионного обеспечения, пособий по безработице, семейных пособий, государственного финансирования образования и здравоохранения, характерные для индустриально развитых стран, что стало основанием для того, чтобы называть государства с такой системой социальной поддержки – «государствами благосостояния», а саму рыночную систему – «социально ориентированной экономикой». Государственные расходы в этих странах к 1999 г. составляли от 32,7 % в США до 60,2 % – в Швеции (табл. 2.1). В результате был заложен значительный инерционный потенциал роста социальных расходов, связанный с демографической ситуацией и старением населения. По расчетам Европейской

Таблица 2.1. Доля расходов консолидированного бюджета в ВВП некоторых стран ОЭСР, %

Страна	1960–1973	1974–1979	1980–1989	1990–1999
Австралия	24,4	33,6	36,6	34,7
Австрия	38,7	46,7	51	50,9
Бельгия	36,0	53,2	61,2	50,2
Великобритания	36,7	53,2	61,2	50,2
Германия	37,5	47,5	47,8	45,7
Голландия	40,8	52,8	60,4	47,1
Испания		26,8	39,1	42,9
Италия	33,7	42,9	49	51,3
Канада	31,6	39,2	45	44,7
США	29,4	32,5	35,8	32,7
Финляндия	30,3	38,7	43,5	52,6
Швейцария	20,3	29,2	30,3	
Швеция	38,9	54,4	62,9	60,2
Япония	19,5	28,4	32,8	33,2
Средняя по странам ОЭСР	31,7	40,9	46,2	44,6

комиссии, только вследствие этого фактора в ближайшие 40 лет большинство стран ЕС будет вынуждено увеличить долю государственных расходов в ВВП как минимум на 4–8 процентных пункта, при этом компенсировать такое повышение фактически будет нечем. По этой причине в настоящее время растет осознание того, что если сейчас не

реализовать противодействующие меры и не изменить политику государственных расходов, то возникнут серьезные проблемы с финансированием государственных обязательств. В большинстве стран Западной Европы происходит пересмотр отдельных социальных программ. Вместе с тем текущая социально-политическая ситуация и давление мощных групп интересов (прежде всего профсоюзов) вынуждают правительства, озабоченные не только государственными финансами, но и будущими выборами, избегать радикальных решений.

Факторы, определяющие уровень государственных расходов

Уровень государственных расходов определяется специфическими чертами того или иного общества, а также его идеологическими установками. Можно согласиться с мнением, что предельный уровень госрасходов не универсален и зависит от комплекса социокультурных факторов, специфичных для разных стран и регионов [36].

Специалисты по государственным расходам выдвинули гипотезу о том, что уровень государственных расходов выше в небольших, однородных по национальному составу странах и ниже в больших, дифференцированных в социально-культурном отношении федеративных государствах.

Установлена также статистическая зависимость между уровнем экономического развития и долей государственных расходов. Так, по расчетам А.Илларионова и Н.Пивоваровой при переходе на более высокую ступень экономического развития удельный вес государственных расходов в ВВП повышается – с 27,3 % в среднем для слаборазвитых стран (со средним уровнем ВВП на душу населения до 3000 дол.), до 33 % – в среднеразвитых (ВВП на душу населения от 3000 до 9000 тыс. дол.) и до 40 % для высокоразвитых (свыше 9000 дол.) [37].

Имеются статистические доказательства того, что при увеличении численности населения удельный вес государственных расходов в ВВП имеет тенденцию к уменьшению. Таким образом, минимальные размеры государства наблюдаются в слаборазвитых странах со средней (свыше 5 млн чел.) и большой численностью населения (свыше 20 млн чел.), где удельный вес государственных расходов в ВВП составляет 23–24 %, а максимальные – в небольших (менее 5 млн чел.) высокоразвитых странах – 37–44 % [37].

Дифференциация уровня государственных расходов в различных странах обусловлена историческими различиями, политическими и идеологическими установками. Более высокий уровень государственных расходов наблюдается в тех европейских государствах, где у власти находятся социал-демократические правительства. Он был характерен и для социалистических стран. К моменту распада социалистической системы государственная нагрузка на экономику в СССР и восточноевропейских странах находилась на уровне, превышающем 50%, что было обусловлено спецификой модели социально-экономического развития, в которой определяющая роль принадлежала государству. Постсоциалистическая рецессия и связанный с ней кризис системы мобилизации государственных доходов обусловили снижение расходов государства во всех постсоциалистических государствах. По мере преодоления данного кризиса различные страны вышли на разные показатели доли государственных расходов в ВВП, от 18 % – в Грузии до 47–48 % в Словакии и Беларуси (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Доля государственных расходов в ВВП в постсоциалистических странах*

Страна	Совокупные государственные расходы, % к ВВП	Страна	Совокупные государственные расходы, % к ВВП
Азербайджан	19,9	Польша	45,2
Албания	31,5	Россия	35,8
Армения	23,9	Румыния	34,6
Беларусь	48,0	Словакия	47,7
Болгария	37,4	Словения	44,3
Венгрия	43,0	Таджикистан	16,3
Грузия	18,2	Туркменистан	24,4
Казахстан	22,4	Узбекистан	32,5
Киргизия	28,0	Украина	36,6
Латвия	37,6	Хорватия	46,0
Литва	31,4	Чехия	45,2
Македония	40,6	Эстония	37,8
Молдова	27,4		

* В 2001 г. с учетом Фонда социальной защиты населения и внебюджетных фондов.

В странах Центральной и Восточной Европы период падения государственных расходов был коротким, затем их величина стабилизировалась на высоком уровне. Это обусловлено более коротким восстановительным периодом. Кроме того, ориентация восточноевропейских

стран на вступление в ЕС предопределила необходимость адаптации к социальным стандартам стран с более высоким уровнем развития.

Теоретические подходы к оценке влияния уровня государственных расходов на темпы экономического роста

В экономической теории анализ государственных расходов и их влияния на экономический рост, как правило, базируется на учете следующих факторов и гипотез.

Согласно классической кейнсианской теории, если в экономике наблюдается неравновесие, то увеличение госрасходов ведет к расширению совокупного спроса и, следовательно, производства. Рост государственных расходов вызывает увеличение объема производства на величину, равную произведению первоначального прироста государственных закупок на мультипликатор расходов, поэтому государственные расходы могут оказать стабилизирующее либо дестабилизирующее воздействие на объем производства на различных стадиях экономического цикла. При этом следует отметить, что различные модели демонстрируют существенные расхождения значений мультипликатора, что обусловлено, с одной стороны, тем, что природа экономических взаимосвязей не до конца выяснена, а с другой – тем, что экономика с течением времени эволюционирует. Модель мультипликатора государственных расходов имеет несколько упрощенный характер, так как она показывает сущность взаимосвязи между госрасходами и объемом выпуска, при этом предполагается, что другие факторы остаются неизменными, в частности, объем инвестиций и совокупное предложение. Данная модель не позволяет проанализировать, как прирост расходов влияет на цены и объем производства.

Одновременно с повышением государственных расходов в период экономического спада кейнсианская теория предлагает снижать налоги, что возможно при увеличении бюджетного дефицита и государственного долга. Опасность такой политики заключается в нарушении макроэкономического равновесия и росте инфляции. В силу этого современные государства, включая социал-демократические правительства, традиционно ориентированные на практику государственного перераспределения, отказались от проведения антициклической сознательно затратной политики оживления государственного спроса [38].

В экономической теории роста экономика рассматривается как производственная функция. В зависимости от спецификации этой функции делаются различные выводы о факторах экономического роста. Неоклассическая теория утверждает, что в экономике, полностью находящейся в равновесии, экономический рост зависит только от уровня технологии и политика госрасходов не может на него повлиять. Она может оказывать влияние только до достижения точки равновесия. Противоположной точки зрения придерживаются представители нео- и посткейнсианских теорий. Они утверждают, что в состоянии равновесия госрасходы также могут оказывать влияние на рост через механизм мультипликатора-акселератора и сверхмультипликатора Хикса [39]. Экономисты, представляющие новую классическую теорию, также показали, что не только на пути к равновесию, но и в состоянии равновесия темпы роста являются эндогенными, т.е. на них можно влиять, в частности с помощью фискальной политики (Barro, 1990; Glomm; Ravikumar, 1994 [40]). Общий вид связи между размером госрасходов в ВВП и темпом экономического роста в модели Барро оказывается нелинейным, так как госрасходы наряду с налогами влияют на экономический рост [40]. В результате установлено, что если доля госрасходов в ВВП низка (приблизительно менее $1/3$), то их расширение имеет позитивный эффект, а если велика (например, выше $2/3$), то негативный. Согласно моделям эндогенного роста, налоги влияют на долгосрочные темпы экономического роста, однако подобный эффект может быть как положительным, так и отрицательным. Общий характер связи между налоговой нагрузкой и экономическим ростом в моделях данного класса зависит от оценки эффективности государственных расходов. Были выделены разные типы расходов (инвестиции и потребление), по-разному влияющие на экономический рост. В ряде эмпирических исследований показано, что многие виды предоставляемых государством услуг или осуществляемых им расходов оказывают значимое положительное влияние на развитие экономики [41]. К числу наиболее эффективных направлений бюджетных расходов относятся: предоставление услуг всеобщего образования, НИОКР, инвестирование в развитие инфраструктуры, т.е. задачи, которые частный сектор не берется в полной мере решить самостоятельно. Таким образом, был сделан вывод о том, что на экономи-

ческий рост воздействует не размер государственных расходов, а их структура. В то же время в ряде исследований доказано, что, когда государственные расходы превышают 30 % ВВП, их рост не улучшает социальные показатели, такие, как здоровье населения, продолжительность жизни, образовательный уровень [42].

Таким образом, при эмпирическом анализе госрасходов исследователи приходят к противоречивым выводам. Одни из них доказывают отрицательную связь между размером госрасходов и экономическим ростом, другие – положительную (это касается всех стран). Третьи пытаются обобщить различные результаты (Easterly and Rebelo, 1993; Levine and Renelt, 1992) и показать, что «общие» регрессионные уравнения не совсем правильны. На самом деле связь является либо незначимой (нельзя сделать вывод о положительной или отрицательной связи), либо результаты неустойчивы (т.е. неточно специфицированы уравнения). Существование для каждой страны индивидуальной связи, зависящей от конкретных текущих условий, не позволяет сделать общий вывод о роли государственных расходов.

Обобщая анализ моделей эндогенного роста, учитывающих как негативное, так и позитивное влияние государственных расходов на эффективность частного сектора и накопление человеческого потенциала [43], можно предположить, что существуют «оптимальные размеры государства» (т.е. отношение консолидированного бюджета к ВВП). Такой оптимум обеспечивает компромисс между бременем налогообложения и выгодами от предоставления общественных благ, а отклонения от оптимальных размеров бюджета как в одну, так и в другую сторону оказываются равно нежелательными, приводя в обоих случаях к замедлению экономического роста.

Принципиально важное значение имеет вопрос о соотношении макроэкономических, структурных и институциональных факторов в политике стимулирования роста. В работах (например, De Melo (1997) [44] и др.), большое внимание уделялось анализу влияния на экономический рост макроэкономической политики, а также экономических, политических и институциональных реформ. В результате исследователи пришли к выводу, что ключевыми факторами экономического роста в странах с переходной экономикой являются макроэкономиче-

ская стабилизация, структурные реформы и сокращение государственных расходов.

Так, А.Алесина в работе «Политэкономия высокого и низкого роста» [45] рассмотрел влияние на рост политико-институциональных переменных (социально-политической стабильности, качества правительства и институтов, уровня демократии и социально-экономических характеристик страны и др.). Он пришел к выводу, что:

важным условием роста является качество институтов, выражающееся в эффективности бюрократии, отсутствии коррупции, защите прав собственности и верховенстве закона;

государственное потребление в целом не способствует росту (особенно в странах со слабыми институтами);

государственное потребление не способствует улучшению социальных показателей, в частности не ведет к снижению бедности и неравенства, особенно в странах со слабыми институтами;

неравенство и бедность оказывают негативное влияние на рост через повышение социально-политической нестабильности и налоговой нагрузки на бизнес.

Таким образом, анализ существующих теоретических подходов и статистических данных различных государств за достаточно длительный промежуток времени позволяет сделать следующие выводы: верхние пределы государственных расходов существуют. Распространенные в 1910–1970 гг. представления о возможности безгранично расширять государственные расходы без ущерба экономике и обществу, об универсальности «закона Вагнера» оказались ошибочными. Вместе с тем дискуссионным остается вопрос о пределах государственных расходов для конкретной страны с ее размерами душевого ВВП, национально-культурным составом населения, традициями. Для европейских стран с переходной экономикой приемлемыми границами многие экономисты считают пределы от 30 % до 40 % ВВП.

Использование государственных расходов для достижения макроэкономических целей в Республике Беларусь

Одной из приоритетных задач отечественной экономики в настоящее время является достижение устойчиво высоких темпов роста

и повышение на этой основе уровня жизни населения. Начиная с 1996 г. в республике отмечается экономический рост (табл. 2.3).

Из данных табл. 2.3 видно, что в период 1996–2004 гг. ВВП в республике возрастал. В значительной степени рост ВВП происходил в стоимостном выражении. Физический рост продукции отраслей не показывал соответствующего увеличения. Одним из основных факторов роста ВВП в Беларуси является оживление внешней конъюнктуры в России. При этом рост происходит преимущественно на устаревших основных фондах и технологиях.

Таблица 2.3. Темпы роста ВВП и расходов бюджета в 1996–2004 гг., % к предыдущему году

Темп роста	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП	102,8	111,4	108,4	103,4	105,8	104,7	105	106,8	111
Государственных расходов				108,4	103,9	103,3	102	114,5	111,4

Экономический рост в последние годы наблюдается практически во всех бывших советских странах (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Темпы прироста ВВП в постсоветских государствах в 1996–2003 гг.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Азербайджан	1,3	5,8	10,0	7,4	11,1	9,9	10,6	11,0
Армения	5,9	3,3	7,2	3,3	5,9	9,6	12,9	14,0
Беларусь	2,8	11,4	8,3	3,4	5,8	4,7	5,0	7,0
Грузия	10,5	10,8	2,9	3,0	1,9	4,5	5,4	9,0
Казахстан	0,5	1,7	-1,9	2,7	9,8	13,5	9,5	9,0
Кыргызстан	7,1	9,9	2,1	3,7	5,4	5,3	-0,5	7,0
Молдова	-7,8	1,3	-8,6	-3,4	2,1	6,1	7,2	6,0
Россия	-3,5	0,8	-4,6	5,4	9,0	5,0	4,3	7,0
Таджикистан	-4,4	1,7	5,3	3,7	8,3	10,2	9,1	10,0
Узбекистан	1,6	2,5	4,4	4,4	3,8	4,5	3,0	
Украина	-10,0	-3,0	-1,9	-0,2	5,9	9,1	4,1	9,0
Латвия	3,3	8,6	3,9	2,8	6,8	7,7	5,4	8,0
Литва	4,7	7,3	5,1	-3,9	3,8	5,9		9,0
Эстония	3,9	10,6	4,7	-0,6	7,1	5,0	5,7	5,0

Из данных табл. 2.4 видно, что с 1996 г. экономический рост начал проявляться во многих постсоветских странах, а с 1999 г. стабилизировался практически во всех. Можно согласиться с мнением экономистов, которые объясняют этот рост не столько проводимой в этих странах эффективной экономической политикой, сколько восстановлением национальных хозяйственных систем после периода постсоциалистической рецессии. Важнейшими факторами перехода к стадии

постсоциалистического роста стали: восстановление хозяйственных связей, повышение степени загрузки производственных мощностей. Высказываются мнения, что перспективы «восстановительного» роста не могут быть долгосрочными. Это связано с исчерпанием его источников – вовлечением в хозяйственный оборот наиболее доступных ресурсов [46]. В этой связи главная задача – обеспечить экономическое развитие, выходящее за рамки восстановления, т.е. рост, ориентированный не на вовлечение старых, а на создание новых производственных мощностей. Ее решение связано с проведением структурных реформ, включая реформу государственных расходов.

Сопоставление темпов роста ВВП и государственных расходов в республике свидетельствует об опережающем росте последних. Так, среднегодовой темп прироста ВВП в 1998–2004 гг. составлял 6,1 %, в то время как среднегодовой темп прироста государственных расходов – 7,3 %. Это позволяет сделать вывод о том, что увеличение госрасходов не сопровождалось адекватным экономическим ростом.

Доля государственных расходов в ВВП Беларуси в 2000–2004 гг. составляла 45–46 %, а с учетом инновационных фондов (которые начиная с 2005 г. включены в бюджет) достигали 47–48 % (табл. 2.5).

Среди стран с переходной экономикой Беларусь имеет самый высокий уровень государственных расходов и значительно больший, чем у других стран со сравнимым доходом на душу населения. В 2001 г. эти расходы были примерно на 10 процентных пунктов выше, чем в соседних России и Украине.

Ситуация усугубляется тем, что наряду с государственными обязательствами, финансируемыми через бюджет, в республике широкое распространение получили так называемые квазифискальные операции, связанные с государственным перераспределением ВВП. Это различные виды деятельности, осуществляемые за рамками бюджета, вследствие которых возникают неявные финансовые обязательства государства, т.е. это дополнительные расходы и обязательства.

Таблица 2.5. Доля государственных расходов в ВВП Беларуси в 2000–2004 гг., %

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП, млрд руб.	9125,6	16912,6	25518,4	35930,2	49400
Государственные расходы (без фонда социальной защиты населения)	3181,1	5953,4	8758	12761,5	16839,3
Фонд социальной защиты населения, % от ВВП	10,5	11,8	11,2	11,4	1059
Доля государственных расходов в ВВП	34	35,2	34,3	35,5	34
Доля государственных расходов в ВВП (с учетом ФСЗН)	44,5	47	44,5	46,9	44,5

Подобные изъятия оказывают влияние на общую ситуацию в экономике, ослабляя ее финансовую устойчивость. Можно выделить виды таких операций:

- внебюджетные фонды. Начиная с 1998 г. пять внебюджетных фондов были включены в бюджет в качестве целевых бюджетных фондов. В 2004 г. в него также включен Фонд социальной защиты населения. За пределами бюджета до 2005 г. оставались средства инновационных фондов, которые формировались за счет сбора, составляющего 0,25 % от стоимости товаров, работ и услуг юридических лиц. С учетом инновационных налогов структура распределения государственных ресурсов существенно изменяется. Средства инновационных фондов составляют порядка 2% от ВВП;
- формирование неконсолидируемых в бюджете средств министерств и ведомств, полученных ими за счет различных сборов с пользователей и населения. В соответствии с законодательством целый ряд государственных органов, осуществляющих платные услуги, имеет право оставлять полученные доходы в своем распоряжении. Это, в частности, министерства образования, здравоохранения, лесного хозяйства, Комитет по науке и технологиям и др. До 40 % этих средств могут использоваться на повышение зарплаты и другие расходы. По данным исследования, проведенного Департаментом по фискальным делам МВФ, общий размер

«собственного дохода» составляет приблизительно 6 % общих государственных расходов;

- финансирование промышленными и сельскохозяйственными предприятиями за счет собственных средств содержания социальных объектов, за которые должны отвечать местные органы власти. Вынужденные социальные расходы предприятий оцениваются примерно в 2–3 % ВВП [47];
- сохранение индивидуальных налоговых и таможенных льгот, которые являются для бюджета упущенным доходом, их также можно рассматривать как вид квазифискальных расходов. В 2000–2002 гг. такие льготы, предоставленные на основании решений Президента, составляли не менее 1,5–2 % ВВП. Хотя с 2003 г. такая практика законодательно прекращена, Правительство продолжает принимать подобные решения.

Другие виды неявных субсидий, к которым можно отнести потребительские субсидии, – субсидии производителям, а также предоставление коммерческими банками по указаниям Правительства льготных кредитов приоритетным отраслям и проектам (главным образом, это сельское хозяйство и жилищное строительство). По экспертным оценкам стоимость льготного кредитования сельского хозяйства оценивается в 2,3 % ВВП, а кредитов на строительство жилья – 0,5 % ВВП [47].

Точная оценка квазифискальных расходов проблематична ввиду отсутствия детальной и достоверной информации. По оценкам экспертов Всемирного банка, Правительство перераспределяет не менее 60 % ВВП [48]. Это самый высокий показатель среди всех стран с переходной экономикой, значительно превышающий соответствующий показатель в странах с аналогичным уровнем экономического развития. Такой высокий уровень государственных расходов сопряжен с существенными финансовыми рисками для экономики страны.

Статьи бюджетных расходов: экономическая и функциональная классификация

Экономическая классификация отражает соотношение между текущими и инвестиционными статьями расходов. Структура государственных расходов в последние годы характеризуется повышением доли

текущих расходов и соответствующим снижением доли капитальных. В структуре текущих расходов увеличивается доля субсидий, текущих трансфертов и заработной платы. Последнее обусловлено проводимой в последние годы политикой государства, направленной на повышение заработной платы и достижение конкретного долларового эквивалента. В результате доля расходов на заработную плату в бюджете страны оказалась существенно выше, чем в других странах СНГ. Повышение заработной платы без увязки с ростом производительности труда влечет за собой ряд проблем: увеличивается нагрузка на бюджет, осложняется финансовое положение предприятий, снижается конкурентоспособность страны. Для того чтобы компенсировать рост заработной платы, сокращаются другие статьи, в первую очередь капитальные расходы.

Функциональная классификация позволяет проанализировать распределение государственных расходов по основным отраслям. Состав расходов белорусского бюджета отличается от других стран. Так, сравнительно высок уровень расходов на образование и экономические услуги. В 1998–2002 гг. расходы на образование в среднем составляли 6,4 % ВВП относительно среднего уровня в 5,1 % в странах Центральной и Восточной Европы, 5,3 % и 5,5 % ВВП в странах ЕС и ОЭСР соответственно. Расходы на экономические услуги (включают субсидии и государственные капиталовложения) значительно превышают уровень расходов других стран и почти в 2 раза выше, чем в России и Украине. Данная тенденция является следствием государственной поддержки производственной сферы, в то время как в других странах такие расходы существенно сократились. Здравоохранение и социальная защита – две статьи, доля расходов на которые в ВВП ниже, чем в других странах. Уровень расходов на здравоохранение в размере 4,6 % ВВП ниже, чем средний уровень в странах Центральной и Восточной Европы и почти на 2 процентных пункта ниже, чем в странах ЕС и ОЭСР, однако расходы на здравоохранение в Беларуси почти в два раза выше, чем в России. Что касается расходов на социальную защиту и социальное обеспечение, то их доля в ВВП Беларуси находится на среднем уровне (12,7 % в 2003 г.). Наиболее высокая доля расходов на эти нужды в размере 19,2 % ВВП отмечалась в Польше, самая низкая в России – 9,1 % ВВП.

Расходы консолидированного бюджета увеличились в 2004 г. на 114 % по сравнению с 2003 г. В разрезе функциональной классификации отдельные разделы бюджета имели различия в динамике финансирования. Значительный реальный прирост наблюдался по расходам на государственное управление и местное самоуправление – 25,7 %; поддержку отраслей реального сектора экономики – 25,6; государственные целевые бюджетные фонды – 20,4; правоохранительную деятельность – 18,9; капитальные вложения – 18,4 (табл. 2.6).

Таблица 2.6. Реальные темпы роста расходов консолидированного бюджета (в % к предыдущему году, скорректировано по индексу потребительских цен)

Показатель	2001	2002	2003	2004
Расходы бюджета, всего:	115,6	101,1	114,8	111,4
В том числе:				
Управление	121,1	104,9	116,2	125,7
Оборона	127,6	99,1	113,0	106,1
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	124,2	97,0	111,7	118,9
Наука	115,7	93,3	118,8	117,0
Реальный сектор экономики	106,4	86,1	135,1	122,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	112,4	95,4	120,3	105,1
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	128,1	94,1	99,2	105,9
Образование	122,6	109,9	105,4	108,7
Здравоохранение	119,6	102,7	110,5	112,1
Социальная политика	144,2	125,1	108,1	113,0
Физическая культура и спорт	112,1	93,5	122,0	118,0
Обслуживание государственного долга	94,1	86,6	88,4	101,5
Капитальные вложения	92,2	90,0	138,5	118,8
Целевые бюджетные фонды	110,9	95,1	114,5	120,4

Несколько выше среднегодовых темпов роста расходов бюджета в 1998–2004 гг. были темпы роста расходов на образование, в то время как темпы роста расходов на здравоохранение и науку отставали от среднегодовых темпов роста бюджетных расходов.

Наиболее значительно по отношению к ВВП за рассматриваемый период снизились расходы бюджета по таким статьям как «Развитие и поддержка предпринимательства», «Промышленность, энергетика и строительный комплекс», «Транспорт, дорожное хозяйство и связь». Таким образом, сокращалось государственное финансирование отраслей инфраструктуры, развитие которых оказывает позитивное влияние на экономический рост.

Вместе с тем сокращение прямого бюджетного финансирования промышленности не означает, что государственная поддержка этого сектора уменьшается. Как уже отмечалось, государство субсидирует эту отрасль с помощью налоговых льгот, льготных кредитов и перекрестного субсидирования. С учетом всех этих форм государственная поддержка промышленности возрастает.

Одновременно значительно увеличились прямые расходы бюджета на жилищно-коммунальное и сельское хозяйство.

Основные выводы

1. В настоящее время имеются теоретические и эмпирические доказательства неэффективности государственной бюджетной политики, направленной на увеличение спроса и оживление конъюнктуры путем роста государственных расходов. Такая политика может иметь краткосрочный положительный эффект, но уже в среднесрочной перспективе ведет к нарушению макроэкономического равновесия.

2. Современной общемировой тенденцией является сокращение роли государства в изъятии и перераспределении доходов. Данная тенденция базируется на осознании того, что рост доходов первоначальных собственников влечет больше пользы для всей экономики (капиталовложения, потребление), чем государственная централизация и использование этих доходов.

3. Доля расходов консолидированного бюджета в ВВП Беларуси достигает почти 50 %, по этому показателю республика превосходит все страны с аналогичным уровнем экономического развития и занимает первое место среди постсоциалистических стран. Наряду с государственными обязательствами, финансируемыми через бюджет, в республике широкое распространение получили внебюджетные формы государственного перераспределения, с учетом которых доля ВВП, перераспределяемого государством, достигает 60 %. Корректировка финансовой политики в направлении ограничения масштабов и изменения характера деятельности государства, позволила бы существенно минимизировать финансовые риски, которые в настоящее время несет экономика республики.

2.2. Проблемы косвенного налогообложения и его влияние на ценообразование

Система налогообложения была и останется одним из важнейших институтов финансово-бюджетной политики государства. Это предопределяется ее ролью в формировании централизованных доходов бюджета. В Беларуси свыше 80 % всех доходов консолидированного бюджета составляют налоги и налоговые платежи.

В условиях усиления государственного регулирования экономики и повышения роли государственных институтов как основы экономической политики в целом для налоговой системы Республики Беларусь характерны следующие тенденции. Во-первых, усиливается роль налогообложения как одного из важнейших институтов финансово-бюджетной политики, поскольку государство стремится все больше централизовать денежные ресурсы с целью усиления воздействия на отдельные отрасли и субъекты хозяйствования. В частности, для Беларуси характерна высокая степень государственной поддержки сельского хозяйства и отдельных субъектов хозяйствования, что требует сосредоточения крупных денежных ресурсов именно в руках государства. Иными словами, проводимая налоговая политика практически адекватна экономической политике государства в целом.

Во-вторых, происходит определенное смещение в структуре доходов бюджета от поступления тех или иных налогов. Так, в последние годы наблюдается тенденция усиления косвенного налогообложения при снижении прямого. Это обусловлено рядом факторов, прежде всего возможностью обеспечить стабильность поступлений косвенных налогов в бюджет, тогда как поступления одного из основных прямых налогов – налога на прибыль – в значительной степени предопределяются финансовым состоянием субъектов хозяйствования. В этой связи при увеличении количества убыточных субъектов хозяйствования в Беларуси ожидать стабильных поступлений налога на прибыль достаточно проблематично. Основные косвенные налоги – налог на добавленную стоимость и акцизы, взимаемые как надбавка к цене – в большей мере, чем прямые налоги, способны обеспечить стабильность налоговых поступлений в целях концентрации денежных средств госу-

дарства. В условиях роста зарплаты как одного из основных направленных экономической политики с привлечением для выполнения заданного показателя так называемого административного ресурса можно ожидать увеличения поступлений в бюджет по подоходному налогу. Однако этот прямой налог, как и налог на прибыль, в значительной степени зависит от финансового состояния субъектов хозяйствования, поэтому можно прогнозировать ориентацию на усиление косвенного налогообложения. Такая тенденция обусловлена и переходом в торговле с Россией на взимание косвенных налогов по «стране назначения», т.е. когда экспорт освобождается от налогов и облагается только импорт.

Вместе с тем прямые налоги в значительной степени воздействуют на финансовое состояние субъектов хозяйствования. С их помощью регулируется производство, а с помощью косвенных, особенно имеющих целевой характер, – потребление. Налог на добавленную стоимость как не носящий кумулятивного характера должен быть нейтрален по отношению к производству, однако из-за недостатков методологии его исчисления часто оказывает негативное воздействие на субъекты хозяйствования, увеличивая налоговую нагрузку. По этой причине практически во всех странах мира применяются как прямые, так и косвенные налоги. Это же характерно и для государств Евросоюза, налоговые системы которых в значительной степени унифицированы.

Мировая практика показывает, что в сфере налогообложения действуют 5–6 основных налогов, хотя в некоторых государствах есть и свои специфические налоги, например в России они связаны с наличием природных ресурсов. В число этих 5–6 налогов обязательно входят как прямые, так и косвенные налоги в форме НДС или налога с продаж. При этом соотношение между прямыми и косвенными налогами в различных государствах различается.

Тем не менее налоговая система нашей страны сформировалась относительно недавно. Ее история насчитывает 15 лет, и она до сих пор находится в стадии становления и в должной мере законодательно не урегулирована. Так, с 1 января 2004 г. в Беларуси вступила в силу только Общая часть Налогового кодекса. Однако объекты налогообложения, порядок уплаты налогов, ставки, льготы по каждому налогу

и распределение налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы по-прежнему регулируются специальными актами как налогового, так и бюджетного законодательства, а также нормативно-правовыми актами, которые обладают более высокой юридической силой, чем закон, в том числе кодифицированный свод законов, т.е. Налоговый кодекс. То есть налоговая система Беларуси отличается не только большим количеством налоговых платежей, но и очень сложной нормативной базой, включающей огромное количество нормативных актов, дополняемых письмами Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь (МНС).

В значительной степени это относится к косвенному налогообложению, особенно по налогу на добавленную стоимость. Инструкция МНС по исчислению и уплате НДС на протяжении последних пяти лет меняется несколько раз в год. Это обусловлено тем, что данный налог как базис системы косвенного налогообложения в нашей стране по-прежнему в должной степени не урегулирован, что объясняется объективными причинами, связанными со сложностями методологии его исчисления.

В странах с переходной экономикой, входящих в ЕврАзЭС и СНГ, структура налоговых поступлений и роль различных видов налогов и сборов неодинаковы. Наиболее близкую структуру налоговых доходов имеют Россия и Беларусь. Так называемые социальные платежи вместе с налогом на добавленную стоимость формируют примерно половину доходов бюджета. В Казахстане большую роль по сравнению с другими странами играют налог на прибыль и НДС, обеспечивающие около 70 % доходов. В Украине значительная часть поступлений связана с пошлинами, которые составляют 40 % дохода, а вместе с НДС они обеспечивают две трети поступлений.

Еще одним существенным элементом косвенного налогообложения в Беларуси являются акцизы, которые в последние годы занимают 8–11 % в налоговых поступлениях в бюджет. В отличие от НДС, этот платеж имеет четко очерченный круг продукции, которая им облагается: алкоголь, нефтепродукты и ювелирные изделия.

В Беларуси применяются в основном специфические ставки акцизов: они устанавливаются в твердой сумме на определенный объем продукции в натуральном выражении. Адвалорные ставки (в процен-

тах) установлены только на ювелирные изделия. При этом в последние годы наблюдается тенденция невыполнения или напряженного выполнения плана по поступлениям акцизов в бюджет, и их удельный вес в налоговых поступлениях несколько сокращается. Это во многом обусловлено динамикой производства и потребления ликероводочных изделий.

При благоприятной конъюнктуре нефтяного рынка растет потребление нефтепродуктов и поступление акцизов от реализации такой продукции.

Что касается акцизов на ювелирные изделия, то в условиях, когда более 60 % располагаемых доходов домашних хозяйств уходит на питание, акцизы от продажи ювелирных изделий не могут существенно влиять на налоговые поступления.

Система косвенного налогообложения в Беларуси, помимо наиболее известных косвенных платежей – НДС и акцизов, – содержит так называемые оборотные платежи. В нашей стране по-прежнему продолжают действовать чисто кумулятивные многоступенчатые платежи: сборы в местные целевые бюджетные жилищно-инвестиционные фонды, на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда, в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налог с пользователей автомобильных дорог. В 2005 г. ставка этих платежей составляет 3,9 % от выручки. Таких сборов нет в налоговых системах других стран. Несмотря на их негативное воздействие на налоговую нагрузку субъектов хозяйствования, а следовательно и на увеличение цен, в силу их многоступенчатого кумулятивного характера, эти платежи до сих пор не отменены.

Особенностью таких платежей является их целевой характер, что подтверждается самим их названием, из которых видны государственные приоритеты экономической политики: поддержка сельского хозяйства и жилищного строительства. Это свидетельствует о том, что действующая в Беларуси налоговая система соответствует тенденциям проводимой экономической политики государства и существенные изменения в нее могут быть внесены, только если будут изменены общие принципы государственного экономического регулирования.

Еще один менее значимый косвенный налог, являющийся надбавкой к цене, – налог с продаж автомобильного топлива. Роль этого налога усиливается в связи с ростом количества автомобилей и увеличением продаж автомобильного топлива. Кроме того, к косвенным налогам относятся налог с продаж, поступающий в местные бюджеты (перечень облагаемых им товаров утверждается Советом Министров Республики Беларусь, в который местные органы власти могут вносить свои коррективы), и сборы на услуги (перечень также утверждается местными органами власти).

Таким образом, для косвенного налогообложения в Республике Беларусь характерны:

- сложная структура косвенного налогообложения, состоящая из косвенных налогов республиканского и местного уровня. В целом система косвенного налогообложения представлена НДС, акцизами по подакцизным товарам, оборотными платежами из выручки, налогом с продаж автомобильного топлива, налогом с продаж и сбором за услуги по определенному кругу продукции;
- высокая доля НДС в общих налоговых поступлениях;
- существование и целевой характер распределения оборотных платежей.

Такая система косвенного налогообложения оказывает непосредственное воздействие на ценообразование. Порядок включения налогов в цены ежегодно оговаривается в Законе о бюджете. Так, в 2005 г. согласно ст. 51 закона «О бюджете Республики Беларусь на 2005 г.» установлена следующая очередность включения в отпускные цены (тарифы) на товары, работы, услуги сумм налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации товаров, работ, услуг:

- акцизы (для подакцизных товаров);
- сбор в местные целевые бюджетные жилищно-инвестиционные фонды и сбор на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда;
- сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и налог с пользователей автомобильных дорог; налог с продаж автомобильного топлива;

- налог на добавленную стоимость.

Таким образом, в Беларуси формирование цен полностью зависит от выбранной модели косвенного налогообложения, а множество косвенных платежей оказывает прямое воздействие на увеличение цены товаров, работ, услуг. Изменение же ставок, налоговой базы и системы льгот по косвенным налогам оказывает прямое воздействие на динамику цен.

Налоговые системы как институты финансово-бюджетной политики государства в разных странах различаются по структуре налогов, способам их взимания, налоговым ставкам, полномочиям налоговых органов. Однако особенно весомые различия наблюдаются по налоговым базам и льготам.

Мировая практика налогообложения показывает, что именно налоговая база наиболее существенно влияет на эффективность налогообложения. В силу этого сравнивать только величину ставок косвенных налогов в России, Беларуси и странах ЕС и делать выводы о различиях в налоговой нагрузке и эффективности налоговых систем только по разнице в налоговых ставках неправомерно.

Стандартная ставка НДС в Беларуси (18 %), как правило, не превышает ставок налога в странах с развитой рыночной и переходной экономикой. Самая высокая ставка этого налога в Дании и Швеции (25 %). Немного ниже она в Исландии – 24,5 % и Норвегии – 24 %, в стране с самым высоким уровнем жизни в мире, Уругвае – 23 % и в Хорватии, Финляндии и Польше 22 %. Беларусь, как и Россия, занимает двенадцатое место в мире по ставке НДС. Такая же ставка НДС или применяемого вместо него в ряде стран мира налога с продаж используется еще в 18 странах – Латвии, Литве, Эстонии, Греции, Азербайджане, Боснии и Герцеговине, Бенине, Буркина-Фасо, Чаде, Габоне, Израиле, Кот-д’Ивуаре, Македонии, Сенегале, Того, Тунисе, Турции и на Мальте. Реально в Беларуси ставка НДС ниже, чем 18 %, поскольку применяется льготная ставка 10 % по товарам детского ассортимента и сельскохозяйственной продукции, а также освобождаются от уплаты этого налога лекарственные средства, товары санитарно-гигиенического назначения и др.

Ставка НДС в размере от 15 % до 20 % является самой распространенной в мире – она применяется не менее чем в 82 странах.

Как видно из табл. 2.7, в странах Евросоюза ставки НДС находятся в пределах от 25 % в Швеции и Дании до 15 % на Мальте, Люксембурге и на Кипре. При этом в большинстве стран Восточной Европы, недавно вступивших в ЕС, ставка налога на добавленную стоимость аналогична той, что применяется в Беларуси, т. е. 18 %. Анализ этих данных показывает, что нет значительных различий в ставках НДС между государствами с развитой и переходной экономикой. В то же время есть некоторые различия в ставках налога даже по странам Евросоюза.

Таблица 2.7. Ставки НДС в странах Восточной Европы и Евросоюза

Страна	Налоговая ставка, %	Страна	Налоговая ставка, %
Австрия	20	Латвия	18
Бельгия	21	Люксембург	15
Болгария	20	Мальта	15
Великобритания	17,5	Нидерланды	19
Венгрия	18	Словакия	19
Германия	16	Польша	22
Греция	18	Португалия	19
Дания	25	Финляндия	22
Ирландия	20	Франция	19,6
Испания	16	Чехия	19
Италия	20	Швеция	25
Кипр	15	Эстония	18
Литва	18	Исландия	24,5

Налоговые системы стран ЕврАзЭС различаются по количеству налогов и сборов, по степени использования оборотных налогов, по их распределению по уровням налоговой системы. Согласно данным ЕврАзЭС, самая низкая налоговая нагрузка характерна для Казахстана, самая высокая – в Беларуси. Если в Казахстане, Беларуси и Украине с 2000 г. наблюдалась стабилизация налоговой нагрузки с небольшой тенденцией к ее снижению, то в России, напротив, происходил ее рост в последние годы. В результате общий уровень налоговой нагрузки в 2003 г. в России приблизился к показателю нагрузки в Бела-

руси, а Украина по этому показателю занимает промежуточное положение, опережая Казахстан.

Совершенствование налоговой системы в Беларуси должно идти по пути улучшения структуры налоговых поступлений за счет уменьшения доли косвенного налогообложения и отмены оборотных платежей. Что касается налога на добавленную стоимость, то здесь основное – сокращение ограничений по налоговым вычетам.

Поскольку НДС в конечном счете через цену перекладывается на конечного потребителя, существенное значение для формирования цены на товар имеют льготы по этому налогу. Применяемая система льгот носит слишком общий характер, и она не имеет четкой целевой направленности. Так, продовольственные товары, не облагаемые НДС, потребляют категории населения с различным уровнем доходов, поэтому льготы по НДС должны носить более адресный характер. Например, в Эстонии не облагаются НДС учебники, а книги облагаются по ставке 5 %.

Особенного рассмотрения заслуживает льгота по НДС по услугам в сфере образования. До 2005 г. от налогообложения освобождалась реализация на территории Республики Беларусь услуг в сфере образования, связанных с учебным, учебно-производственным и воспитательным процессом, оказываемых организацией, аккредитованной (аттестованной) в общеустановленном порядке в качестве учебного заведения системы образования. С 2005 г. такое освобождение остается только для аккредитованных (аттестованных) в общеустановленном порядке в качестве учебного заведения системы образования организаций, финансируемых из республиканского или местных бюджетов. Следовательно, если организация не финансируется из бюджета, то обороты по реализации услуг в сфере образования не будут освобождены от НДС. Однако такой подход не создает равных условий налогообложения в сфере образования для организаций с государственной и частной формой собственности. Различие в налогообложении государственных и частных организаций образования приведет к тому, что услуги частных организаций будут не конкурентны по цене с услугами государственными именно из-за разных подходов к налогообложению.

Кроме того, в 2005 г. исключено обложение по льготной ставке 10 % при реализации организациями-изготовителями товаров (работ, услуг), производимых с использованием новых и высоких технологий. По таким товарам применяется стандартная ставка 18 %. Ранее обороты по реализации названных товаров облагались НДС по ставке 10 %, если они были включены в перечень, утвержденный Совмином. Эта льгота имела целевой характер. Поскольку НДС в конечном счете уплачивает конечный потребитель, то отмена льгот, имеющих целевой характер, окажет непосредственное воздействие на увеличение цен на такую продукцию.

Основные выводы

1. В налоговой системе Республики Беларусь роль косвенного налогообложения усиливается, что в значительной степени обусловлено усилением государственного регулирования экономики и проводимой экономической политикой в целом.
2. Система косвенного налогообложения в Республике Беларусь имеет сложную структуру и наряду с базисным налогом – налогом на добавленную стоимость и акцизами – содержит также целевые оборотные платежи, налог с продаж автомобильного топлива, налог с розничных продаж определенного круга продукции и сборы за некоторые виды услуг. При этом в системе косвенного налогообложения присутствуют как некумулятивный налог – налог на добавленную стоимость, так и оборотные платежи, имеющие выраженный кумулятивный характер.
3. Система косвенного налогообложения оказывает прямое воздействие на ценообразование, поскольку косвенные налоги выступают как надбавка к цене. В результате большого количества косвенных платежей цена товаров, работ, услуг увеличивается. Кроме того, в нашей стране на законодательном уровне закреплена очередность включения косвенных налогов в цену. По этим причинам система косвенного налогообложения должна быть упрощена, а налоговая нагрузка снижена за счет отмены целевых оборотных платежей.
4. На налоговую нагрузку оказывает влияние не только налоговая ставка, но и облагаемая база. Применяемая в Беларуси стандартная ставка налога находится на уровне ставок в восточноевропейских

странах Евросоюза. Совершенствование основного косвенного налога – налога на добавленную стоимость – должно происходить не за счет уменьшения ставки, а за счет сокращения нецелевых льгот и ограничений по налоговым вычетам. Отдельные льготы по НДС ставят в неравное положение субъекты хозяйствования с государственной и частной собственностью, а соответственно не создают нормальной рыночной среды.

5. Налог на добавленную стоимость будет в полной мере выполнять функции косвенного налога на конечных потребителей (домашние хозяйства) при использовании единой ставки налога и целевых льгот. При этом НДС не будет оказывать негативного воздействия на производителей и потребителей, оставаясь стабильным источником доходов бюджета.

2.3. Оценка влияния тарифного регулирования импорта на эффективность деятельности промышленных предприятий

Использование в процессе производства промежуточного импорта, а также наличие на внутреннем рынке зарубежных товаров, конкурирующих с продукцией отечественной индустрии, предполагает зависимость промышленного сектора экономики от таможенно-тарифного регулирования импортных потоков. Таможенно-тарифное регулирование импорта основывается на использовании таможенного тарифа и подразумевает совокупность действий органов государственной власти, с помощью которых государство регламентирует объем, структуру и условия ввоза на внутренний рынок иностранных товаров. В отличие от нетарифного регулирования импортных потоков, названные действия проявляются преимущественно в манипулировании ставками таможенных пошлин на ввозимые в страну товары.

Нетарифное регулирование импорта предполагает использование, главным образом, прямых (административных) мер регламентации объема, структуры и условий ввоза товаров; использование же тарифных мер в большей степени носит экономический (непрямой) характер. Последствия тарифного регулирования более неопределенны как для объема и структуры импортных потоков, так и для промышленного сектора национальной экономики.

В последние десятилетия в мировой торговле наблюдается усиление применения нетарифных мер. Аналогичная тенденция прослеживается и в белорусской практике воздействия на условия доступа иностранных товаров на внутренний рынок. Эти обстоятельства определяют необходимость поиска и последующей реализации наиболее действенной практики тарифного регулирования импорта в нашей стране.

Тарифное регулирование импорта в Республике Беларусь имеет следующие отличительные черты:

- минимальная ставка таможенной пошлины составляет 5 % от таможенной стоимости ввозимой продукции. При этом присутст-

вует ряд товарных позиций, импорт которых является беспошлинным;

- все импортируемые товары, аналоги которых производятся в республике, подлежат обложению таможенной пошлиной (которая, как правило, составляет 10–20 % от таможенной стоимости). В исключительных случаях по наиболее чувствительным для белорусских производителей позициям ставки достигают нескольких десятков процентов;
- товары, ввозимые и происходящие из стран СНГ, с которыми Республика Беларусь применяет режим свободной торговли, ввозятся беспошлинно.

Указанные особенности во многом раскрывают сущность тарифной политики Республики Беларусь – она носит выраженный защитно-фискальный характер. Государством установлена автоматическая тарифная защита всех отечественных производителей от конкурентов из дальнего зарубежья независимо от ее необходимости и экономической целесообразности. В случае значительного ущерба для отечественных предприятий от конкуренции на внутреннем рынке с зарубежными производителями государство устанавливает достаточно высокие, порой запретительные пошлины. Вместе с тем система оценки последствий и эффективности подобной повышенной тарифной защиты не отработана, что приводит к ее установлению практически для любого предприятия, инициирующего ее введение. Очевидно, что такая система тарифного регулирования не может в полной мере стимулировать предприятия к наиболее оптимальному использованию выгод от предоставляемой защиты.

В фискальных целях обложению таможенной пошлиной подлежат почти все ввозимые в Беларусь товары, аналоги которых не производятся внутри страны. Последствия такого обложения для белорусских предприятий также не определены. В этой связи для повышения эффективности тарифного воздействия на отечественные промышленные предприятия представляется актуальной корректировка существующей системы тарифного регулирования импорта.

Главным критерием целесообразности установления тарифной защиты должно стать обязательное использование возникающего

вследствие тарифного протекционизма преимущества для технической и технологической модернизации производства. Претендентами на получение тарифной защиты должны быть представлены экономические обоснования возможности такой модернизации, а также обоснования возможности успешно конкурировать с импортной продукцией после ликвидации тарифной защиты (с приведением сравнительного анализа прогнозируемых качественно-ценовых параметров отечественного товара и его зарубежных аналогов).

Должны претерпеть изменения и условия предоставляемой тарифной защиты. Повышение уровня таможенных пошлин на конкурирующий импорт в защитных целях должно сопровождаться объявлением предельного срока их действия (минимально необходимого для технологического переоснащения защищаемого производства) и декларированием неприемлемости повторного их введения. Временная ограниченность и невозобновляемость тарифного протекционизма должны побудить руководство предприятий к скорейшему реформированию производства. Кроме того, по мере прохождения отдельных стадий технического и технологического переоснащения может быть предусмотрено поэтапное снижение уровня таможенной пошлины. В случаях несоблюдения графика переоснащения и начала выпуска новой продукции в качестве «штрафной» меры возможно досрочное снижение таможенной пошлины. Т. е. уровень ставки таможенной пошлины и сроки ее действия целесообразно ставить в зависимость от хода и характера реформирования защищаемого производства.

По нашему мнению, повышение таможенной пошлины допустимо только на те импортируемые товары, чьи отечественные аналоги на внутреннем рынке имеют по сравнению с ними более высокую цену. При этом размер пошлины не должен стать «запрещающим», поскольку ввоз иностранных товаров становится нецелесообразным из-за невозможности обеспечить должный объем продаж. Ставка тарифа должна быть установлена на уровне, при котором новая цена импортного товара с незначительными отклонениями соответствовала бы цене отечественного товара до ужесточения тарифного протекционизма, что препятствовало бы повышению цены отечественной продукции, а рост выручки обеспечивался бы исключительно ростом объема реализации. Данные ограничения существенно сужают возможности защи-

щаемых предприятий получать полную, не всегда справедливую, выгоду от тарифного протекционизма, однако они в определенной мере стимулируют их эффективно использовать дополнительно поступающие ресурсы и повышают вероятность усиления конкурентоспособности отечественной продукции по завершении защитного периода.

Для усиления положительного воздействия тарифного регулирования импорта на деятельность белорусской промышленности целесообразно постепенно отказаться от использования таможенного тарифа в фискальных целях. При этом следует снижать ставки действующих таможенных пошлин (вплоть до беспошлинного ввоза) на товарные позиции, импортируемые в Республику Беларусь в качестве комплектующих и материалов, применяемых для производства продукции, а также на товары, не производимые в Беларуси. В рамках реализуемой государственной экономической политики развитие отечественной промышленности, повышение конкурентоспособности производимой ею продукции должны иметь приоритет над фискальными потребностями государственного бюджета.

Красноречивым примером может служить таможенное обложение ввозимых в Беларусь кинескопов, которые облагаются пошлиной по ставке 5 %. Отечественные производители телевизоров («Горизонт» и «Витязь») вынуждены нести в связи с этим значительные затраты, которые удорожают выпускаемую ими продукцию. Доля стоимости кинескопа составляет около половины всех затрат на выпуск продукции, т. е. таможенное обложение кинескопа увеличивает себестоимость телевизора приблизительно на 2,5 %. С учетом затратного метода ценообразования, а также кумулятивного характера многих видов налогов, увеличение цены телевизора в результате обложения кинескопа таможенной пошлиной составляет 3–4 %. Принимая во внимание относительно высокую эластичность спроса на сложные электротехнические изделия бытового назначения, к которым относятся телевизоры, по цене, необходимо отметить, что белорусские производители телевизоров теряют значительные объемы реализации. Соответственно уменьшается объем прибыли. Таким образом, упразднение таможенных пошлин на промежуточный импорт способно укрепить финансовое положение отечественных предприятий и создать дополнительные пред-

посылки для инвестирования средств в повышение качества продукции.

Снижение фискальной направленности белорусского таможенного тарифа может потребовать изменения налоговой политики государства. В результате уменьшения поступлений в бюджет таможенных платежей основным источником обеспечения сбалансированности бюджетных доходов и расходов (при сохранении последних на прежнем уровне) будет главным образом увеличение налоговых поступлений. Возникающее в результате упразднения тарифного обложения промежуточного импорта улучшение финансовых показателей деятельности промышленных предприятий безусловно должно привести к росту налоговых выплат в бюджет. Однако их может оказаться недостаточно для компенсации «потерянных» таможенных платежей. В такой ситуации государственные органы могут избрать путь как экстенсивного наращивания налоговых поступлений (например, увеличить ставки налогов, расширить налогооблагаемую базу), так и усилить стимулирующую роль налогов с тем, чтобы побудить самих производителей увеличивать эффективность их работы (интенсивный путь). Наиболее приемлемым, разумеется, является второй путь, так как он создает предпосылки не только для увеличения результативности хозяйственной деятельности предприятий, но и для стабильно высоких в долгосрочной перспективе налоговых поступлений в бюджет. Следовательно, упразднение таможенного обложения промежуточного импорта может оказывать серьезное косвенное влияние и на рост эффективности производственной деятельности.

Важным направлением совершенствования системы тарифного регулирования импорта является разработка и использование системы оценки влияния тарифного регулирования импорта на функционирование промышленного сектора экономики.

Оценка влияния тарифного регулирования импорта на результаты деятельности промышленных предприятий предполагает, во-первых, анализ общего механизма воздействия импортной таможенной пошлины на функционирование промышленных предприятий и, во-вторых, выявление зависимости основных финансовых показателей деятельности субъектов хозяйствования от тарифного регулирования импортных потоков.

Анализ общего механизма воздействия импортной таможенной пошлины на функционирование промышленных предприятий

Введение таможенной пошлины на импортируемые товары неизбежно вызовет их удорожание и снижение ценовой привлекательности в глазах потребителей. При этом обложение ввозимых товаров таможенной пошлиной сказывается на различных сторонах функционирования отечественных промышленных предприятий. Однако в зависимости от объекта обложения наиболее существенные проявления такого воздействия состоят либо в увеличении производственных затрат промышленных предприятий, либо в повышении ценовой конкурентоспособности выпускаемой продукции. Первая ситуация возникает у промышленных предприятий, использующих подлежащие таможенному обложению зарубежные сырье и комплектующие. Второй случай типичен для предприятий, продукция которых на внутреннем рынке конкурирует с импортными аналогами. Удорожание конкурирующего импорта вследствие взимания таможенной пошлины позволяет изменить ценовые соотношения между продукцией отечественного и зарубежного производства.

Следовательно, существуют два механизма воздействия таможенного обложения на промышленные предприятия.

Первый реализуется в соответствии с цепочкой: рост стоимости облагаемого пошлиной промежуточного импорта – увеличение себестоимости выпускаемой продукции – необходимость повышения цены для покрытия возросших затрат – снижение сбыта – ухудшение финансового положения предприятия (на рис. 2.1). Данная цепочка является несколько упрощенной, но формально она достаточно верно отражает суть таможенного обложения промежуточного импорта.

На рис. 2.1 показан стандартный алгоритм воздействия таможенного обложения промежуточного импорта на финансовое состояние предприятия. Снижение сбыта подорожавшей продукции объясняется действием закона спроса. Ухудшение финансового состояния предприятия вслед за снижением объема реализации продукции обусловлено влиянием эффекта масштаба производства. Развитие ситуации по данному сценарию характерно для нереформированных экономик, которым свойственна неэффективная система управления издержками на предприятиях, а также в тех случаях, когда замещение подорожав-

шего промежуточного импорта другими видами сырья и комплектующих экономически нецелесообразно.

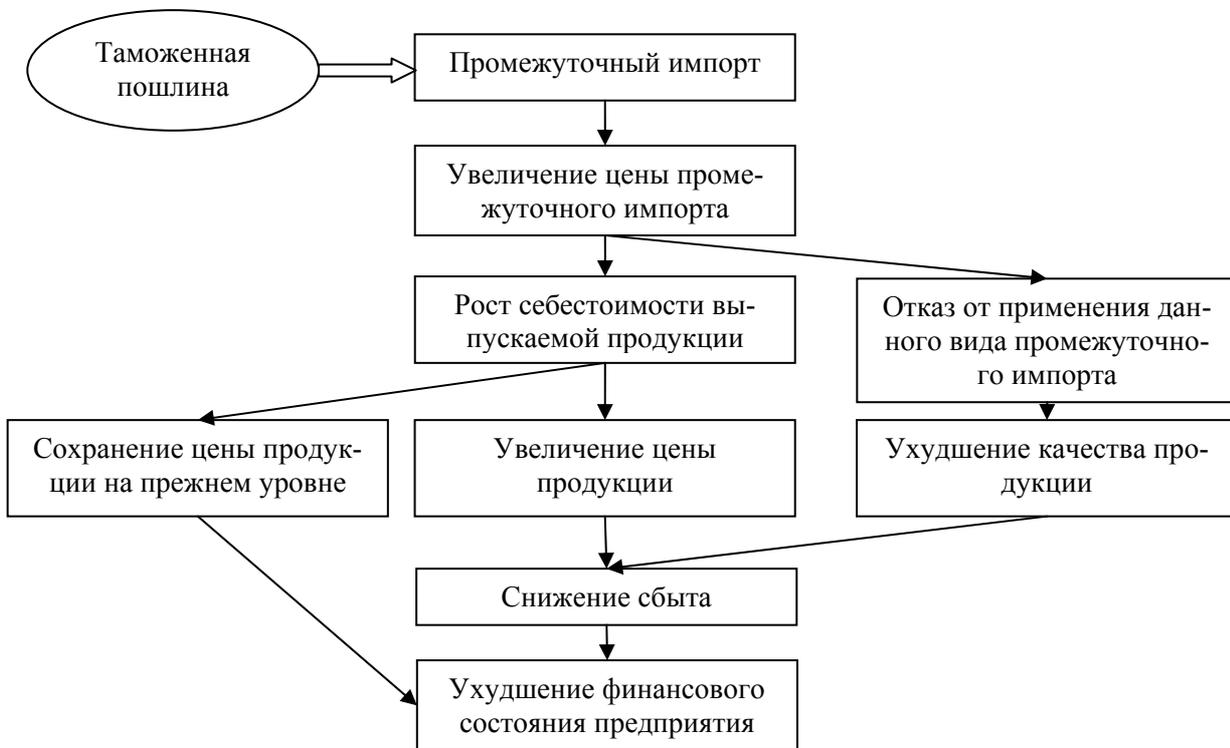


Рис. 2.1. Механизм воздействия таможенного обложения промежуточного импорта на финансовое состояние предприятия

Боковые ответвления от центральной оси показывают альтернативные варианты развития ситуации, которые все равно не позволяют предприятию избежать неблагоприятного исхода от таможенного обложения промежуточного импорта. Один из альтернативных вариантов возникает при удорожании промежуточного импорта. В целях минимизации негативного влияния роста его цены на предприятии может быть принято решение об отказе от использования данного вида импорта и замене его на другие, более дешевые виды сырья, материалов и комплектующих (далее – сырье). Принимая во внимание относительную рациональность поведения менеджмента предприятия до введения таможенного обложения, следует отметить, что закупаемое ранее сырье являлось наиболее оптимальным по качественно-ценовым параметрам. Следовательно, все остальные виды сырья представленного на рынке, были либо более дорогими, либо менее качественными.

С учетом того, что отказ от закупки подорожавшего промежуточного импорта обусловлен стремлением не допустить увеличения себестоимости продукции, наиболее вероятным становится переориентация предприятия на использование менее качественного, но более дешевого сырья. Закономерное вследствие этого ухудшение качества выпускаемой продукции снизит ее потребительскую ценность, что должно привести к снижению объема реализации.

Другим альтернативным вариантом действия предприятия в ответ на удорожание промежуточного импорта может быть сохранение прежней отпускной цены своей продукции несмотря на рост ее себестоимости. Сохранение цены товара на прежнем уровне в данном случае может быть вызвано высокой вероятностью значительного снижения объема продаж при повышении цены. Такая ситуация характерна для продукции с высокой эластичностью спроса по цене, при которой небольшое удорожание товара приводит к существенному падению объема продаж. В то же время снижение прибыли от реализации и ухудшение финансового положения отечественного производителя при неизменности отпускной цены и росте затрат очевидно.

Второй механизм воздействия таможенного обложения на промышленные предприятия реализуется в соответствии с цепочкой: повышение цены облагаемого пошлиной конкурирующего импорта – снижение его ценовой привлекательности (при росте ценовой конкурентоспособности отечественных аналогов) – рост реализации отечественных товаров – улучшение финансового состояния отечественных импортозамещающих производств. Приведенная последовательность событий отражает в конечном итоге положительные последствия применения таможенного обложения конкурирующего импорта для отечественных производителей аналогичной продукции. Однако более детальный анализ данного механизма воздействия, а также рассмотрение долгосрочных последствий его применения дают основание более скептически относиться к практике тарифной защиты отечественных производителей. Для начала более подробно проанализируем функционирование рассматриваемого механизма (рис. 2.2).

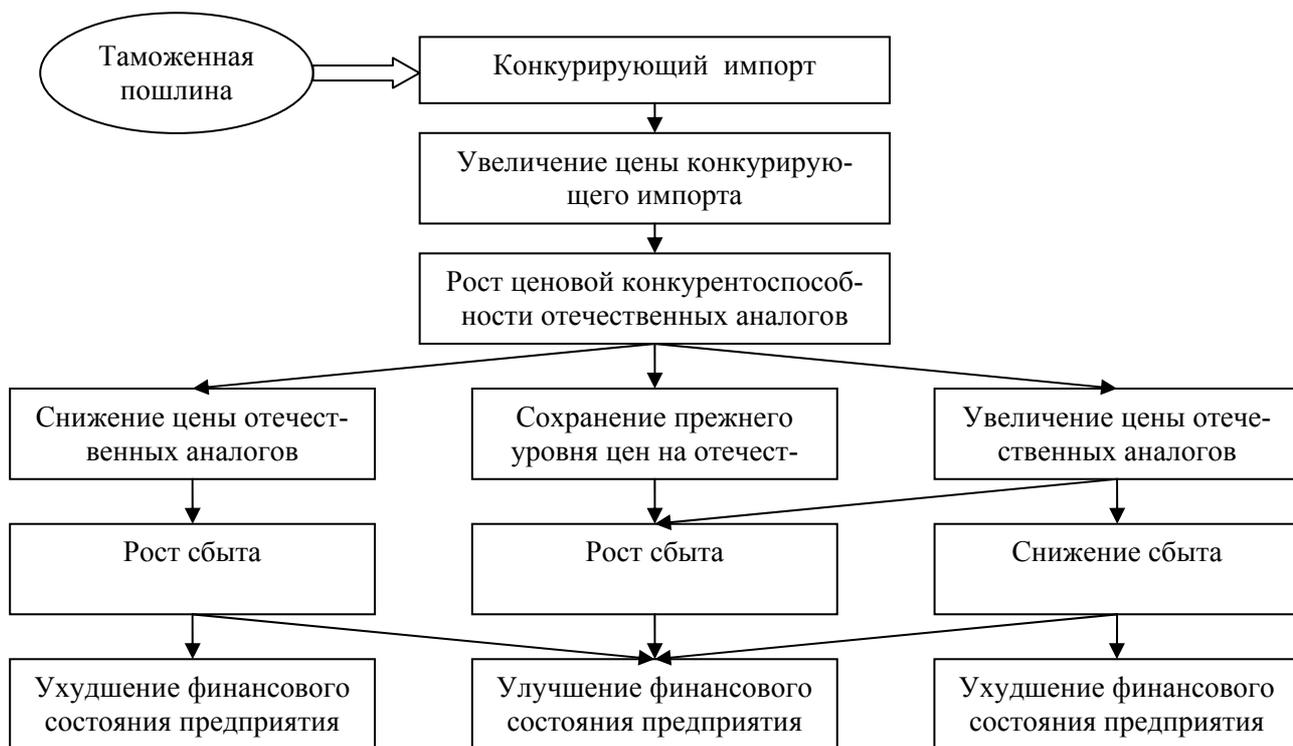


Рис. 2.2. Механизм воздействия таможенного обложения конкурирующего импорта на финансовое состояние отечественных импортозамещающих производств

Рост ценовой конкурентоспособности отечественной продукции при таможенном обложении конкурирующего импорта ведет к образованию у местного производителя трех альтернатив, способных улучшить его финансовое состояние: снижение цены производимой продукции, сохранение ее на прежнем уровне либо ее повышение. Сразу оговоримся: первая альтернатива является скорее теоретической. Снижение цены отечественной продукции выглядело бы более логичным в условиях жесткой конкуренции с иностранным производителем до введения таможенной пошлины, чем после принятия дискриминационных мер в отношении импорта. Однако теоретически на предприятии могут посчитать, что снижение цены активизирует потребительский спрос и увеличит тем самым совокупную прибыль от реализации. Отсутствие сильного конкурента, способного повторить такой ход и привлечь часть новых потребителей, увеличивает вероятность положительного результата от снижения цен.

Вторая и третья альтернативы являются в полной мере реальными, часто наблюдаемыми в действительности. Для понимания мотивации

выбора одной из этих альтернатив отметим следующее. Повышение пошлины на конкурирующий импорт, осуществляемое в рамках тарифного регулирования импорта, не является неким спонтанным, необоснованным действием государственных органов. Оно обусловливается намерением достичь определенной цели – улучшить финансовое положение защищаемого предприятия. В зависимости от условий, существующих на момент принятия решения о таможенном обложении товара, достижение названной цели может быть обеспечено либо перераспределением рыночных долей, либо их перераспределением наряду с поднятием цен. В первом случае наращивание сбыта отечественной продукции при неизменности ее цены означает, что последняя была установлена на приемлемом для производителя и потребителей уровне. В такой ситуации таможенный тариф на ввозимые товары, скорее всего, будет относительно небольшим.

Второй случай свидетельствует о более глубоком кризисе отечественного производителя и невозможности существенного улучшения финансового положения без увеличения отпускной цены. Таможенное обложение в данном случае призвано значительно увеличить цену конкурирующего импорта с тем, чтобы препятствовать его реализации даже после увеличения отпускной цены отечественной продукции.

Отмеченные на рис.2.2 случаи ухудшения финансового состояния предприятия при снижении либо росте цены являются редкими и кратковременными. Их возникновение связано с ошибками прогнозирования объема реализации в зависимости от цены. Такие ошибки оперативно корректируются путем последующего изменения цены.

Таким образом, в результате таможенного обложения конкурирующего импорта будет наблюдаться улучшение финансового положения отечественного предприятия. Вместе с тем оно будет происходить за счет ослабления конкурентной борьбы, т.е. за счет внешних для предприятия факторов, а не за счет увеличения эффективности собственной деятельности (показатели, характеризующие эффективность работы предприятия, конечно, вырастут; однако их рост будет являться следствием внешнего воздействия). Это ставит под сомнение долгосрочность таких улучшений.

Отсутствие жесткой конкурентной борьбы может не только не увеличить эффективность производственной деятельности, но и на-

против, в долгосрочной перспективе существенно ее снизить. В условиях ослабления стимулов к совершенствованию такие изменения вполне закономерны. Стоит отметить, что именно напряженная конкурентная борьба обнажает неэффективность работы предприятия, которая проявляется в невозможности получения должного объема выручки, необходимого для поддержания нормального финансового состояния. Неспособность самостоятельного решения данной проблемы заставляет обращаться к государству с предложениями об оказании административной поддержки в виде тарифного протекционизма, который искажает показатель эффективности работы защищаемого субъекта. Возврат же в последующем к более либеральным условиям доступа иностранных товаров на внутренний рынок вполне может снова отразить слабость отечественного производителя.

Кроме того, улучшение финансового состояния защищаемого предприятия происходит за счет отечественных потребителей, которые лишаются возможности приобретения более дешевых иностранных товаров. Их реальные располагаемые доходы снижаются, что уменьшает совокупные расходы, в том числе и на приобретение продукции иных отечественных производителей товаров и услуг.

Выявление зависимости основных финансовых показателей деятельности субъектов хозяйствования от тарифного регулирования импортных потоков

Исходя из описанных механизмов, оценку влияния тарифного регулирования на финансовые показатели деятельности промышленных предприятий целесообразно проводить путем определения степени воздействия тарифного регулирования на представителей двух групп предприятий: предприятий – потребителей промежуточного импорта и предприятий – производителей импортозамещающей продукции.

Для предприятий из первой группы тарифное регулирование промежуточного импорта в любом случае имеет отрицательные последствия, так как вынуждает их нести дополнительные издержки по уплате таможенных пошлин. Степень воздействия будет определяться удельным весом облагаемого таможенной пошлиной промежуточного импорта в структуре производственных затрат.

Изменение себестоимости продукции вследствие колебания ставок таможенных пошлин на такого рода импорт сказывается на изменении либо цены выпускаемого товара, либо пропорции распределения получаемой выручки (в случае стабильности цены), либо одновременно по двум параметрам. Параллельно будут меняться такие оценочные показатели деятельности предприятия, как прибыль от реализации и рентабельность продукции. Остановимся на них более подробно.

При росте цены на товар на величину, равную увеличению себестоимости (т.е. на величину уплаченных таможенных пошлин), размер прибыли в расчете на единицу продукции останется постоянным. Показатель рентабельности продукции вследствие роста себестоимости и стабильности прибыли уменьшится. Его изменение будет равно отношению себестоимости продукции до таможенного обложения к ее значению после взимания таможенной пошлины, т.е. обратно пропорционально индексу изменения себестоимости продукции:

$$I_R = C_0 / C_1 = C_0 / (C_0 + T_{\text{пр. имп}}), \quad (2.1)$$

где I_R – индекс изменения рентабельности продукции; C_0 и C_1 – значения себестоимости продукции до и после обложения промежуточного импорта таможенной пошлиной; $T_{\text{пр. имп}}$ – величина уплаченных таможенных пошлин по ввезенным сырью, материалам и комплектующим изделиям.

Колебания объема реализации влияют на удельный вес постоянных затрат в выручке предприятия, что изменяет соотношения затрат и прибыли. Как уже отмечалось, в соответствии с законом спроса при повышении цены величина продаж должна упасть. Следовательно, должно произойти увеличение доли выручки, направляемой на возмещение постоянных затрат, что уменьшает показатели прибыли и рентабельности. Приблизительно оценить последствия таможенного обложения промежуточного импорта с учетом действия эффекта масштаба можно путем сопоставления показателей прибыли и рентабельности до и после таможенного обложения. При этом, если абстрагироваться от иных факторов, влияющих на изменение величины сбыта продукции, и ограничиваться только фактором роста цены, то колеба-

ния показателей прибыли и рентабельности будут отражать исключительное влияние таможенного обложения промежуточного импорта на деятельность использующего его предприятия. Кроме того, в случае имевшего место уменьшения объема реализации (в натуральном выражении) подорожавшей продукции можно рассчитать потерю выручки от снижения объема продаж*:

$$\Delta B_K = C_0 \cdot \Delta K, \quad (2.2)$$

где: ΔB_K – изменение выручки от реализации вследствие изменения объема продаж; C_0 – цена единицы продукции до повышения цены (т.е. до обложения промежуточного импорта таможенной пошлиной); ΔK – изменение объема сбыта продукции в натуральном выражении.

В случае сохранения цены продукции на прежнем уровне, несмотря на рост затрат, связанных с уплатой таможенной пошлины, потери выручки от реализации произойти не должно. Однако будут наблюдаться изменения пропорции распределения получаемой выручки на возмещение затрат и образование прибыли, что непосредственно отразится на падении таких показателей деятельности, как прибыль от реализации и рентабельность продукции. При этом изменение величины себестоимости продукции в относительном выражении будет вызывать более значительные изменения как прибыли от реализации, так и рентабельности продукции по сравнению с изменением себестоимости. В данном случае мы исходим из замкнутости системы затраты – прибыль в рамках неизменной цены и стабильности всех прочих видов затрат.

Оценка влияния существующей практики тарифного регулирования промежуточного импорта, а также прогнозирование последствий колебания ставок таможенных пошлин на него для данного случая является достаточно простым, так как с большой вероятностью известны размер затрат и объемы сбыта продукции. Так как цена остается постоянной, а рост затрат компенсируется уменьшением прибыли, то

* В данном случае общее изменение выручки от реализации (вследствие как изменения объема продаж в натуральном выражении, так и изменения цены) может оказаться положительным. Однако общее увеличение выручки будет обеспечено исключительно ростом цены, который

объем реализации (как отмечено выше) не испытывает никакого воздействия со стороны таможенного обложения промежуточного импорта. Любое изменение выручки будет обусловлено иными, не связанными с тарифным регулированием, факторами. Принимая во внимание неизменность объема сбыта можем сделать вывод, что относительное изменение прибыли от реализации составит:

$$I_{\Pi} = 1 - (T_{\text{пр. имп}} / \Pi_0), \quad (2.3)$$

где I_{Π} – индекс изменения прибыли от реализации продукции; Π_0 – значение прибыли от реализации продукции до обложения промежуточного импорта таможенной пошлиной; $T_{\text{пр. имп}}$ – величина уплаченных таможенных пошлин по ввезенным сырью, материалам и комплектующим изделиям.

На изменении показателя рентабельности таможенное обложение промежуточного импорта при стабильной цене скажется следующим образом:

$$I_R = C_0 (\Pi_0 - T_{\text{пр. имп}}) / \Pi_0 (C_0 + T_{\text{пр. имп}}), \quad (2.4)$$

где I_R – индекс изменения рентабельности продукции; C_0 – значение себестоимости продукции до обложения промежуточного импорта таможенной пошлиной.

Таможенное обложение промежуточного импорта способно оказать и некоторое положительное воздействие на промышленное предприятие. Оно может заключаться в стимулировании проведения внутрипроизводственных мероприятий, направленных на более рациональное использование всех видов ресурсов с тем, чтобы таким образом компенсировать рост затрат на подорожавший промежуточный импорт.

Влияние тарифного регулирования конкурирующего импорта, в отличие от таможенного обложения промежуточного импорта, непосредственно не связано с изменением затрат на производство продукции отечественными предприятиями, а опосредуется изменениями цены и объема реализации. По этой причине оценка такого влияния

компенсирует потери выручки от снижения объема продаж в натуральном выражении.

осуществляется через призму воздействия колебания цены и уровня сбыта на результаты деятельности предприятий–производителей импортозамещающей продукции.

Как видно из рис. 2.2, тарифное обложение ввозимого товара делает его менее привлекательным по сравнению с аналогичными отечественными товарами. В результате этого часть спроса сдвигается в сторону более привлекательных отечественных товаров-субститутов. Таким образом, увеличение тарифов на импортируемые товары может привести к росту сбыта отечественных товаров и посредством этого стимулировать увеличение их производства.

Одним из основных способов оценки влияния тарифного обложения на деятельность субъектов хозяйствования является количественное сопоставление объема реализации импортозамещающей продукции до введения таможенного обложения импортных аналогов и непосредственно после него. В данном случае изменение величины сбыта в краткосрочном периоде определяется исключительно установлением такого обложения. Естественным следствием роста реализации продукции является увеличение поступающей выручки от реализации. Разница в размерах полученной выручки от реализации и изменение величины сбыта в натуральном выражении будут первыми оценочными показателями последствий тарифного регулирования конкурирующего импорта для местных производителей.

Дальнейший углубленный анализ позволяет установить факторы, влияющие на изменение объема выручки от реализации. Первичными факторами являются количество проданной продукции в натуральных единицах и цена за единицу продукции. Как отмечалось ранее, наиболее вероятное следствие введения таможенного обложения конкурирующего импорта – сохранение цены отечественных аналогов на прежнем уровне, либо ее повышение. В случае сохранения стабильной цены дополнительный объем полученной выручки полностью обеспечен приростом реализации в натуральных единицах. Если же цена поднималась, то влияние отмеченных факторов на изменение выручки рассчитывается по формуле (2.2) или по формуле:

$$\Delta B_{ц} = V_{l} \cdot \Delta Ц, \quad (2.5)$$

где: $\Delta B_{\text{ц}}$ – изменение выручки от реализации вследствие изменения цены единицы продукции; V_1 – объем сбыта продукции в натуральном выражении после повышения цены; $\Delta \text{ц}$ – изменение цены единицы продукции.

Сопоставление показателей ΔB_V и $\Delta B_{\text{ц}}$ позволяет установить целесообразность имевшего место повышения цены. Если значение ΔB_V существенно меньше значения $\Delta B_{\text{ц}}$ (что свидетельствует о том, что увеличение выручки произошло преимущественно за счет роста цены), то, вероятно, увеличение цены оказалось чрезмерным. Менее значительное увеличение цены могло привести к существенно большему росту объема продаж и обеспечить больший прирост выручки.

Увеличение выручки от реализации ведет к росту абсолютного значения показателя прибыли от реализации. В краткосрочном периоде уровень затрат в расчете на единицу продукции, как правило, остается стабильным. Это означает, что при стабильной цене индекс роста прибыли от реализации будет соответствовать индексу роста выручки, а также индексу роста совокупных затрат на производство продукции. Показатель рентабельности реализованной продукции останется неизменным. Улучшение показателя прибыли в расчете на единицу продукции, а также рентабельности реализованной продукции в данном случае возможно только за счет сокращения удельного веса постоянных затрат в себестоимости производимой продукции (эффект масштаба производства). Однако если имело место увеличение цены, то относительный прирост прибыли будет превышать относительный прирост выручки. Таким образом, изменение показателя рентабельности будет соответствовать относительному приросту прибыли на единицу продукции.

Рост абсолютной величины прибыли от реализации позволяет предприятию быстрее накопить финансовые ресурсы, необходимые для осуществления инвестиций в техническое и технологическое перевооружение производства. Именно стремление предприятий произвести скорейшую модернизацию производства, которое позволит в перспективе выпускать достаточно конкурентоспособную продукцию, обуславливает их требования к правительству о введении ограничительных мер в отношении аналогичной зарубежной продукции. Иными словами, изначально предполагается, что тарифный протекционизм

должен привести в среднесрочной перспективе либо к снижению удельных затрат на выпуск продукции, либо к производству продукции значительно более высокого качества, что позволит местному производителю обеспечить приемлемый уровень реализации без сохранения государственной административной поддержки.

В долговременной перспективе последствия тарифного регулирования конкурирующего импорта будут зависеть не только от результатов технического и технологического перевооружения, но и от успешного поиска и последующего использования менеджментом предприятий других источников повышения эффективности производства. В настоящее время перевооружение производства часто рассматривается в качестве практически единственного пути повышения эффективности деятельности промышленных предприятий, что, на наш взгляд, является ошибочным. Существует большое количество факторов, которые наряду с модернизацией производства влияют на результативность работы, в частности производительность труда, эффективность использования материальных ресурсов, качество управления производством и т.д. Некоторые из них находятся в определенной зависимости и от самой модернизации однако их изменения не ограничиваются такой зависимостью. Следует иметь в виду и то, что конкурентоспособность продукции может быть связана не только с технологией производства и используемым оборудованием, но и с факторами, определяемыми сравнительными преимуществами страны. Такими факторами могут выступать стоимость сырья, энергии, рабочей силы, близость рынков сбыта и др. Часто именно данные факторы, а не технологический уровень производства, определяют конкурентоспособность продукции на мировом рынке. В силу этого акцент на модернизацию производства как единственный определяющий фактор повышения в будущем конкурентоспособности производимой продукции вызывает сомнения в возможности достижения намечаемых результатов тарифного регулирования.

Важную роль в оценке результатов тарифного протекционизма приобретает психологический фактор. Улучшение финансового положения предприятия наряду с существенным ослаблением иностранных конкурентов вызывает у руководства предприятий чувство успокоения, что не способствует оперативному принятию эффективных

управленческих решений. Это приводит к затягиванию процесса модернизации, усилению стремления направить часть дополнительно получаемой прибыли на непроизводственные цели, ослаблению использования внутренних резервов развития производства. Проблема необходимости реагирования на увеличение производственных затрат в условиях тарифной защиты (т.е. в условиях неконкурентного рынка) также решается не поиском способов их рационального использования, а главным образом увеличением отпускной цены.

Психологический фактор не поддается количественной оценке, однако он способен нивелировать положительные предпосылки, которые закладываются модернизацией производства. Общая же направленность психологического фактора в контексте тарифного протекционизма, подчеркнем, является отрицательной по отношению к росту эффективности управленческих решений, а значит, и по отношению к результативности тарифного протекционизма.

Основной методологической проблемой оценки влияния тарифного регулирования импорта на деятельность промышленных предприятий обеих описанных групп является сложность вычленения именно тарифной составляющей такого воздействия. Практически всегда изменения в результатах функционирования промышленных предприятий являются следствием действия совокупности факторов, многие из которых уравновешивают либо, напротив, усиливают влияние друг друга.

Отдельно целесообразно исследовать влияние тарифного регулирования на деятельность предприятий, являющихся одновременно и потребителями промежуточного импорта, и производителями импортозамещающей продукции, что типично для белорусской промышленности. Оценку такого влияния можно провести одним из двух способов.

Суть первого способа состоит в последовательной оценке воздействия на предприятие как представителя каждой из групп с последующим сопоставлением полученных результатов для каждой группы. Такой способ является достаточно трудоемким, однако позволяет довольно точно определять источник влияния и на этой основе разрабатывать мероприятия по снижению отрицательных либо стимулированию положительных последствий от таможенного обложения.

Второй способ заключается в использовании специфического показателя, характеризующего уровень воздействия тарифного регулирования в целом на отечественное предприятие – фактического уровня таможенной защиты. Данный показатель учитывает взаимное влияние на отечественное предприятие таможенного обложения как промежуточного, так и конкурирующего импорта. Путем сопоставления положительного (обложение конкурирующего импорта) и отрицательного (обложение промежуточного импорта) воздействия он позволяет определить реальную степень таможенной защиты отечественного производителя:

$$T_{\phi} = (T_K - d_{\text{пр. имп}} \cdot T_{\text{пр}}) / (1 - d_{\text{пр. имп}}), \quad (2.6)$$

где T_{ϕ} – фактический уровень таможенной защиты отечественного производителя; T_K – ставка таможенной пошлины на конкурирующий импорт (на зарубежный аналог отечественной продукции); $T_{\text{пр}}$ – ставка таможенной пошлины на используемый предприятием промежуточный импорт (на сырье, материалы и комплектующие изделия); $d_{\text{пр.имп}}$ – удельный вес стоимости промежуточного импорта в структуре себестоимости при отсутствии таможенного обложения.

Фактический уровень таможенной защиты позволяет исключить воздействие таможенного обложения промежуточного импорта и свести все влияние тарифного регулирования ввозимой продукции лишь к воздействию таможенного обложения конкурирующего импорта. Значение данного показателя представляет собой расчетную реальную ставку таможенной пошлины на конкурирующий импортный аналог. При этом если присутствует таможенное обложение импортируемого сырья, используемого в производстве отечественного товара, то такая реальная ставка окажется ниже номинальной ставки таможенной пошлины на импортный аналог.

Использование показателя фактического уровня таможенной защиты дает возможность существенно упростить общий анализ влияния таможенного обложения ввозимой продукции на деятельность отечественного предприятия и на основании этого позволяет делать вывод об эффективности и последовательности всей системы тарифного регулирования импорта. Однако его применение не позволяет

выявлять конкретные источники влияния и эффективно ими управлять.

Основные выводы

1. Тарифное регулирование импорта в Республике Беларусь носит противоречивый характер: с одной стороны, оно направлено на защиту отечественных товаропроизводителей от иностранных конкурентов, с другой – обложение промежуточного импорта вызывает рост их производственных затрат. Кроме того, система оценки последствий и эффективности тарифного протекционизма не отработана, что приводит к установлению тарифной защиты практически для любого предприятия, инициирующего ее введение. Очевидно, что в такой ситуации стимулирующая роль тарифного регулирования импорта используется не в полной мере.

2. Повышению эффективности воздействия тарифного регулирования импорта на деятельность отечественных субъектов хозяйствования может служить использование приведенной методики оценки влияния импортных таможенных тарифов на основные финансовые показатели работы предприятия (прибыль, рентабельность, выручка). Суть методики состоит в выявлении зависимости изменения данных показателей от изменения таможенной пошлины. Применение методики позволяет определить последствия использования таможенного тарифа для отечественного производителя.

3. Повышение уровня таможенных пошлин на конкурирующий импорт в защитных целях должно сопровождаться объявлением предельного срока их действия (минимально необходимого для технологического переоснащения защищаемого производства) и декларированием неприемлемости повторного их введения. Временная ограниченность и невозобновляемость тарифного протекционизма должны побудить руководство предприятий к скорейшему реформированию производства.

4. Для усиления положительного воздействия тарифного регулирования импорта на деятельность белорусской промышленности считаем необходимым постепенный отказ от использования таможенного тарифа в фискальных целях. Необходимо снижать ставки действующих таможенных пошлин (вплоть до беспошлинного ввоза)

на товарные позиции, импортируемые в Республику Беларусь в качестве комплектующих и материалов, используемых для производства продукции, а также на товары, не производимые в Беларуси.

2.4. Влияние государственной финансовой поддержки на конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей

Методология оценки влияния государственной поддержки на конкурентоспособность товара зависит от подхода к оценке уровня конкурентоспособности. Составляющие конкурентоспособности товара представляют собой уровни его определенных технических, экономических и коммерческих характеристик, необходимых для достижения успеха на конкретном рынке.

Основными составляющими конкурентоспособности товара являются цена и качество. В идеале в конкурентной борьбе побеждает тот товар, который обладает низкой ценой и высоким качеством. Однако следует учитывать и тот факт, что понятия «низкая цена» и «высокое качество» относительны. В зависимости от сегмента рынка и экономических условий смысловое насыщение данных понятий будет варьироваться. Конкурентоспособность – это уровень возможности реализации товара при определенном соотношении совокупности качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента по сравнению с товарами-заменителями. Иначе говоря, более конкурентоспособным считается тот товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу цены выше, чем у остальных, причем величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя.

Товар с низким качеством может быть конкурентоспособен при соответствующей цене, но при отсутствии какого-либо свойства он потеряет привлекательность вообще. Например, отсутствие вспышки у фотоаппарата практически невозможно компенсировать снижением цены.

Таким образом, для того чтобы повысить конкурентоспособность продукции, необходимы мероприятия, оказывающие влияние на изменение цены товара, его качества и создание определенных рыночных условий на различных сегментах рынка.

Основными принципами оценки конкурентоспособности являются:

- интегральность (обеспечивает углубление и конкретизацию связей между факторами конкурентоспособности);
- комплексность (предполагает выявление различных составляющих конкурентоспособности товара, а также факторов, оказывающих на них влияние);
- диалектичность (подразумевает рассмотрение совокупности факторов в развитии).

Методологическая база должна строиться в соответствии с сущностью товара как продукта, предназначенного для продажи и последующего потребления. Для потребителя ценен не товар как таковой, а те блага, которые он получает при его использовании. Следовательно, при определении конкурентоспособности товара оценивается то, насколько лучше/хуже он удовлетворяет запросы пользователей по сравнению с товарами-конкурентами, а при исследовании факторов – насколько они способствуют или препятствуют достижению конкурентоспособности товара.

Исходя из того, что основными составляющими конкурентоспособности являются цена и качество, определим ее показатели:

- удельный вес новой продукции в общем объеме производства. Производство новой продукции свидетельствует о том, что предприятие имеет дополнительные преимущества в конкурентной борьбе;
- удельный вес стандартизированной продукции в общем объеме производства. Рост данного показателя свидетельствует о росте выпуска качественной продукции, что положительно сказывается на уровне конкурентоспособности;
- удельный вес экспорта в общем объеме реализации. Рост данного показателя позволяет сделать вывод о том, что уровень конкурентоспособности продукции растет, так как эта продукция пользуется спросом на внешних рынках, а значит, отвечает их требованиям;

- затраты на 1 руб. произведенной продукции. Снижение затрат приводит к снижению себестоимости продукции, что делает ее более привлекательной по ценовому признаку по сравнению с товарами-конкурентами;
- износ и обновление промышленно-производственных основных фондов. Продукция, произведенная при использовании новейшего оборудования и технологий, как правило, выигрывает по качественным и стоимостным критериям по сравнению с той, что была произведена при использовании устаревшего оборудования и технологий.

Предприятия Республики Беларусь продолжают испытывать большие трудности в поддержании и повышении уровня конкурентоспособности своей продукции. Товары белорусских производителей часто уступают в конкурентной борьбе не только на мировом, но и на внутреннем рынке.

Одной из основных причин снижения уровня конкурентоспособности является ухудшение финансового состояния предприятий, в результате чего они не имеют средств на модернизацию и обновление производственных мощностей, а имеющееся на предприятиях оборудование не позволяет производить продукцию, способную конкурировать с импортными товарами. Для повышения конкурентоспособности продукции, производимой предприятиями Республики Беларусь, необходимо применение действенных инструментов на уровне не только самих предприятий, но и государства. Одним из таких инструментов является государственная поддержка предприятий, которая при ее рациональном использовании может оказать благоприятное воздействие на экономическое положение предприятий и дать толчок к развитию производства конкурентоспособных товаров.

В Республике Беларусь основными видами финансовой помощи являются:

- предоставление налогового кредита, отсрочки (рассрочки) по платежам в бюджет, целевые бюджетные и внебюджетные фонды, изменение нормативного распределения выручки;
- выделение денежных средств из бюджета, в том числе в виде субсидий и средств на финансирование капитальных вложений;

- государственная поддержка в форме освобождения от уплаты налогов и таможенных платежей, включая возмещение сумм уплаченных налогов и сборов, снижение их ставок.

Из республиканского бюджета государственную поддержку получает около 4,3 % организаций республики. В суммарном выражении государственная поддержка промышленных предприятий составляет более 40 % от всей помощи оказанной государством организациям страны. Структура государственной поддержки такова, что около 30 % от общей суммы государственной помощи предоставляется предприятиям в форме отсрочки (рассрочки) уплаты имеющейся задолженности по платежам в бюджет, целевые бюджетные и внебюджетные фонды; около 24 % – в виде налогового кредита, около 30 % – в виде выделяемых из бюджета средств, включая субсидии и средства на финансирование капитальных вложений и около 17 % в виде освобождений от уплаты налогов, сборов и пошлин, включая возмещение сумм уплаченных налогов и сборов.

Оказываемая государством поддержка предприятиям промышленности позволяет увеличить объем производства промышленной продукции. Также среди предприятий получивших государственную поддержку наблюдается сокращение числа убыточных предприятий. Однако, выход на безубыточную работу могут осуществить лишь единицы.

В настоящее время государственная поддержка оказывается в основном предприятиям, находящимся в наиболее кризисном финансовом положении. Предприятия поставлены в такие условия функционирования, что для выживания они вынуждены направлять полученные денежные средства на пополнение оборотных фондов, а не на развитие производства. В результате оказываемая государством финансовая поддержка лишь позволяет поправить текущее финансовое состояние товаропроизводителей, но не способствует улучшению ситуации в перспективе.

Если предприятие, получившее от государства финансовую помощь, направляет денежные средства на обновление устаревшего оборудования, разработку или покупку новых технологий, улучшение качества производства своей продукции, то в перспективе оно будет

иметь резервы для повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Для того чтобы предприятие могло разрабатывать стратегии на перспективу, во-первых, государство не должно доводить прогнозные показатели, выполнение которых рассчитано на краткосрочный период, что мешает выходу предприятия из финансового кризиса, во-вторых, руководство предприятия должно быть заинтересовано в развитии своей организации, а не использовать финансовую поддержку государства для текущего потребления (в том числе и для содержания избыточной численности работников).

Анализ эффективности предоставляемой предприятиям промышленности государственной поддержки свидетельствует о том, что когда оказанная финансовая поддержка направлялась на реализацию конкретных бизнес-планов – это способствовало увеличению выпуска продукции, повышению текущей финансовой устойчивости предприятий, сокращению задолженности по платежам в бюджет и Фонд социальной защиты населения.

Действенная система контроля за эффективностью использования мер государственной поддержки в республике не создана до сих пор. Нельзя согласиться с подходом, согласно которому результативность предоставленной поддержки оценивается по существу валовыми критериями – ростом объемов производства, своевременностью выплаты заработной платы. При таком подходе не учитываются изменения качественных параметров производственно-финансовой деятельности.

На многих предприятиях единственным критерием эффективности государственной поддержки является уплата текущих платежей в бюджет и внебюджетные фонды или пополнение собственных оборотных средств. При этом ориентации государственной поддержки на развитие производства часто не уделяется должного внимания. По существу, в республике до сих пор осуществляется практика оказания государственной поддержки неэффективно работающим предприятиям. В результате предприятия наращивают объемы производства неконкурентоспособной продукции.

По ряду предприятий имеет место ситуация, когда меры государственной поддержки не дают положительного эффекта и финансовое

состояние предприятий ухудшается, снижается уровень рентабельности реализованной продукции.

Таким образом, в нашей стране сложилась ситуация, при которой государство выделяет финансовые средства на поддержание отечественной промышленности и требует от предприятий обеспечения выполнения запланированных прогнозных показателей, не стимулируя в должной степени производственное развитие. Такой подход устраивает руководство малоэффективных предприятий. Они своевременно выплачивают своим работникам заработную плату, обеспечивают доведенные до них государством показатели, «складывают» неконкурентоспособную продукцию на складах, а в следующем году опять претендуют на финансовую помощь государства. С точки зрения институционального подхода такая ситуация называется институциональной ловушкой, когда закрепляются и начинают доминировать устаревшие неэффективные формальные и неформальные институциональные нормы.

Одним из решений проблемы конкурентоспособности является качественное изменение сложившихся в стране социально-экономических отношений и их регулирующих институциональных элементов. Хозяйственный механизм, необходимо совершенствовать таким образом, чтобы он в максимальной степени соответствовал бы действию экономических законов, а не противоречил бы им.

Повышению эффективности использования государственной помощи предприятиями промышленности и росту выпуска конкурентоспособной продукции будет способствовать не распределение ее по многим направлениям, а сосредоточение на наиболее важных для республики производствах, которые могут серьезно повлиять на конкурентоспособность продукции белорусских товаров.

Однако при таком подходе возникают свои проблемы. Во-первых, точное определение перспективных производств, а во-вторых, правильная оценка рациональности использования денежных средств.

Государственная финансовая поддержка может быть эффективной только при наличии четких критериев. Такими критериями должны быть детально разработанные предприятием программы повышения конкурентоспособности продукции на основе новых технологий, а также бизнес-планы по техническому обновлению производства с

расчетом окупаемости новой техники. В таком случае средства могут выделяться на закупку не только оборудования, но и сырья, материалов, комплектующих изделий, необходимых для работы этого оборудования. Выделение же финансовой помощи на сохранение занятости, старого технологического уровня и уплату предприятием налогов считаем нецелесообразным.

Что касается рациональности использования денежных средств, то здесь прежде всего необходимо устранить имеющиеся неточности при анализе результативности оказываемой государственной поддержки. В настоящее время она оценивается по таким показателям функционирования промышленных предприятий, как коэффициент текущей ликвидности, задолженность по заработной плате, объем производства, численность занятых и т.п. Улучшение данных показателей может свидетельствовать о том, что полученные денежные средства были направлены, например, на пополнение оборотных средств и выплату заработной платы работникам предприятий. Это указывает на то, что предприятия решают свои текущие финансовые трудности, однако это не позволяет устранить проблемы предприятия в целом и не способствует росту уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Нами предлагается оценивать влияние государственной поддержки на конкурентоспособность продукции отечественных товаропроизводителей по таким показателям, как изменение удельного веса новой продукции, изменение удельного веса сертифицированной продукции в общем объеме производства, изменение удельного веса экспорта в общем объеме реализованной продукции, изменение затрат на 1 руб. произведенной продукции, коэффициент обновления промышленно-производственных основных фондов.

Основные выводы

1. Финансовая помощь государства при ее рациональном использовании, может оказать благоприятное воздействие на финансовое состояние предприятий промышленности и дать толчок развитию производства конкурентоспособных товаров. Однако государственная поддержка в Республике Беларусь не оказывает должного влияния на повышение уровня конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

2. В республике сформировались такие социально-экономические отношения, при которых их регулирующие институциональные элементы не позволяют решить проблему неэффективного использования финансовой поддержки государства. С одной стороны, государство выделяет финансовые средства для поддержания отечественной промышленности и требует от предприятий обеспечения запланированных показателей, ограничивая выбор предприятием пути развития. С другой стороны, руководство малоэффективных предприятий устраивает такое положение вещей. Они своевременно выплачивают своим работникам заработную плату, обеспечивают доведенные до них государством показатели, складируют неконкурентоспособную продукцию, а в следующем году опять претендуют на финансовую помощь государства. С точки зрения институционального подхода такая ситуация называется институциональной ловушкой.

3. Важным условием эффективности использования государственной финансовой поддержки является выработка четких критериев оказания этой помощи. Такими критериями должны быть наличие у предприятия программы повышения конкурентоспособности продукции на основе новых технологий, а также детально разработанных бизнес-планов по техническому обновлению производства с расчетом окупаемости новой техники. В таком случае средства могут выделяться на закупку не только оборудования, но и сырья, материалов, комплектующих изделий, необходимых для работы этого оборудования. При этом выделение финансовой помощи для сохранения занятости, старого технологического уровня, а также для обеспечения уплаты предприятием налогов считаем нецелесообразным.

4. Оценку влияния государственной поддержки на конкурентоспособность промышленной продукции целесообразно осуществлять на основе параметров, отражающих реальную конкурентоспособность продукции и наличие резервов для повышения ее уровня. К таким показателям предлагаем отнести: удельный вес новой продукции на предприятиях, получивших государственную поддержку, удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме про-

изводства, удельный вес экспорта в общем объеме реализованной продукции; затраты на 1 руб. произведенной продукции; коэффициент обновления промышленно-производственных основных фондов.

3. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

3.1. Определение оптимальной величины денежной массы в Республике Беларусь

Актуальность проблемы оптимальности величины денежной массы в обращении определяется необходимостью поддержания стабильности денежной системы и развития экономики в целом. Роль монетарного сектора при этом заключается в обеспечении процесса экономического развития общества, в том числе производства и реализации ВВП как внутри страны, так и в рамках открытой экономической системы.

При определении оптимальной величины денежной массы в экономике немаловажна оценка роли денег при обеспечении монетарным сектором своих посреднических функций. В экономической литературе специалистами в области денежной теории широко дискутируется эта проблема [49. С. 750; 50. С. 240; 51. С. 205]. Общеизвестно, что если увеличение номинального денежного предложения позитивно изменяет реальные макроэкономические переменные (ВВП, уровень занятости, инвестиции и т.д.), то это свидетельствует о наличии эффекта не-нейтральности денег. Эффект нейтральности имеет место в том случае, если рост денежного предложения приводит только к росту номинального уровня цен. Например, Л.Харрис [49. С. 312] определяет нейтральность денег следующим образом: «Деньги нейтральны, если после нарушения начального равновесия, вызванного ростом номинальной денежной массы, устанавливается новое равновесие, где экономические переменные в натуральном выражении имеют те же значения, что и до изменения денежной массы. Если модель не удовлетворяет этим условиям, то деньги не-нейтральны».

По мнению представителей неоклассического направления (К.Эрроу, Г.Мэнкью, Й.Шумпетер и др.), рост валового внутреннего продукта (ВВП) определяется изменениями в технологиях и факторах производства, а не колебаниями объема денежного предложения. Увеличение последнего ($MV = PQ$) сопровождается прямо пропорцио-

нальным ростом цен (инфляцией). Представители кейнсианского направления (А.Хиршман, Р.Харрод, Е.Домар) также допускали нейтральность денег в долгосрочном периоде (однако, признавая их возможную не-нейтральность в краткосрочном периоде).

Однако существуют и противоположные точки зрения (позиция посткейнсианства: П.Дэвидсон, Дж.Тобин, Д.Патинкин), в которых особое значение придается деньгам в условиях «фундаментальной неопределенности будущего» [51. С. 205]. Деньги рассматриваются в качестве актива длительного пользования, защищающего от неопределенности и риска в будущем. Кроме того, увеличение реального (платежеспособного) спроса на деньги даже в краткосрочном периоде влечет за собой рост загрузки производственных мощностей и повышение запасов готовой продукции. Предположение о том, что в долгосрочном периоде экономика возвратится к первоначальному уровню производства, должно основываться на наличии механизма, который приводил бы к падению производства после краткосрочного подъема. Тем не менее механизм инфляционных ожиданий – это механизм движения цен, но не производства. Следовательно, деньги уже не могут быть нейтральны.

Определение оптимальной величины денежной массы предполагает использование современных подходов к теории денежного обращения. В частности, целесообразно структурирование денежной массы в рамках банковской системы с выделением эндогенных (внутренних) денег банков и экзогенных (внешних) денег органов денежно-кредитного регулирования (денежной базы). Внутренние (эндогенные) деньги создаются банками в процессе кредитования экономики путем мультипликации экзогенных денег. Последние являются деньгами «повышенной эффективности» – деньгами центрального банка, связанными с внутренними деньгами механизмом мультипликации. Их предложение определяется исключительно политикой центрального банка.

Создание эндогенных денег банковской системой является выражением общего принципа рыночной экономики – спрос на деньги определяет их предложение. Расширение эндогенных денег зависит от способности (неспособности) банковской системы удовлетворять реальный (неинфляционный) денежный спрос. Так, сочетание роста

спроса и низкой эластичности предложения денег являются основой для увеличения ставки процента. Это, в свою очередь, стимулирует банковские институты к поиску дополнительных резервов для выдачи кредитов.

Определяя возможности банковской системы удовлетворять растущий денежный спрос, необходимо выделить понятие «фундирование», т.е. процесс трансформации краткосрочных пассивов в долгосрочные ресурсы. В связи с этим возникает вопрос, влияют ли финансовый рынок и банки как институты на экономическое развитие или, наоборот, экономическое развитие определяет создание финансового рынка и соответствующих институтов.

Финансовый рынок в большей степени приводится в движение спекулятивными мотивами краткосрочного характера. В условиях же транзитивной экономики, экономики «повышенной неопределенности и риска», следует говорить о преимущественно краткосрочных ресурсах, так как в силу непредсказуемости будущего вкладчики оперативно изменяют свои ожидания и предпочтения. В такой ситуации величина долгосрочных ресурсов в экономике очень ограничена.

Банковской системе в этих условиях приходится создавать долгосрочные пассивы искусственным путем, например путем выпуска долговых обязательств для покрытия старых долгов и продолжения реализации проекта. Это до определенного предела оправданно, так как банки по своей природе призваны превращать «короткие» деньги в «длинные». Осуществляя кредитование долгосрочных проектов, банки могут в ограниченном размере использовать краткосрочные сбережения как источники инвестиций и соответственно экономического роста. Однако основное условие стабильности и ликвидности банковской системы в этом случае – доверие к банковским институтам со стороны вкладчиков, которое зависит от уровня развития экономики.

Таким образом, расширение эндогенных денег в переходной экономике и экономическое развитие страны зависят от возможности и желания субъектов экономики расширять свои сбережения через кредитно-банковскую систему. В свою очередь, экономическое развитие определяет возможности и степень расширения эндогенных денег кредитно-банковской системой в ответ на рост реального денежного спроса.

На наш взгляд, основное противоречие в решении проблемы соответствия количества эндогенных денег реальному денежному спросу как основному условию роста монетизации экономики состоит в том, что устойчивые темпы экономического развития общества являются как основой, так и следствием увеличения степени монетизации переходной экономики (монетизации ВВП). Расширение эндогенных денег зависит в первую очередь от поведения банков: центральный банк может воздействовать на этот процесс только косвенным путем (теми или иными методами денежно-кредитного регулирования). Эффективность контроля при этом зависит от степени развитости финансового рынка.

Денежная мультипликация – это конечный процесс. Она означает, что без соответствующей «подпитки» со стороны денежных властей величина мультипликации будет определяться нормой резервных отчислений, а также резервов поступления вкладов со стороны экономических агентов (как резидентов, так и нерезидентов). По этой причине проблема соответствия предложения денег со стороны банковской системы реальному (неинфляционному) спросу на них со стороны субъектов экономики, т.е. проблема «оптимальной» величины денежной массы, находится в области сочетания эндогенных и экзогенных денег: интересов экономики, банков и целей денежно-кредитной политики.

Экзогенные деньги (денежная база) – часть денежной массы, которая представляет собой обязательства центрального банка и обеспечивается его активами. По отношению к банкам это внешние деньги и связаны с внутренними (эндогенными) деньгами через денежный мультипликатор. Таким образом, экзогенные деньги полностью подконтрольны центральному банку и определяются денежно-кредитной политикой, т.е. оценкой центральным банком роли денег в экономике и ситуации, складывающейся на рынке.

Задачи центрального банка заключаются в следующем:

- центральный банк не должен допустить увеличения эндогенных денег в ответ на инфляционный денежный спрос со стороны экономики;

- центральный банк должен своевременно предлагать (эмитировать) экзогенные деньги для последующего преобразования их в эндогенные в соответствии с ростом реального денежного спроса.

Необходимость эмиссии в соответствии с ростом экономики и целью стимулирования экономики очевидна. Проблемой является определение оптимальной величины денежной массы в обращении с тем, чтобы выполнялось основное условие эффективности эмиссионного механизма: обеспечение возврата денег в центр эмиссии после обслуживания ими воспроизводственного процесса.

Многие принципы организации денежного обращения представляются бесспорными. Полагаем, что в этом ряду стоят утверждения, что в экономике должно быть столько денег, сколько их необходимо для ее устойчивого функционирования. Деньги должны быть эмитированы под реальные ценности и регулируемы из единого центра. Кроме того, широко используемые в мире варианты таргетирования среднесрочных монетарных целей (монетарные технологии ограничения эмиссии) также не вызывают сомнений в своей обоснованности: обменный курс; инфляция; денежные агрегаты.

Однако, определяя методологические подходы к функционированию эмиссионного механизма в условиях переходной экономики Беларуси, необходимо учитывать специфику денежной трансмиссии (денежного передаточного механизма) в подобных экономиках.

В условиях недостаточной предсказуемости факторов, влияющих на результаты денежно-кредитного регулирования (и с учетом того, что эффективность контроля за расширением эндогенных денег зависит от степени развитости финансового рынка), попытки количественного определения оптимальной величины денежной массы в переходной экономике (таргетирование денежных агрегатов) могут не дать желаемого позитивного результата. Различия между деньгами и квазиденьгами настолько размыты, что реальное денежное предложение сегодня включает в себя разного рода денежные суррогаты, наличную иностранную валюту. Поскольку денежные суррогаты, по сути – это неконтролируемая «стихийная» денежная эмиссия, при значительном ее объеме непредсказуемость результатов денежно-кредитных мероприятий еще более возрастает.

Инфляционное таргетирование также предполагает развитый финансовый рынок, преимущественно монетарную природу инфляции и независимость центрального банка от исполнительной власти. Очевидно, что необходимые условия успешного использования данной монетарной технологии в Беларуси пока отсутствуют [50. С. 240; 52. С. 3].

В условиях малой открытой экономики наилучшим вариантом денежной стабилизации является принцип таргетирования обменного курса (эмиссионный принцип, реализуемый в Беларуси с 4-го квартала 1999 г.). Позитивное воздействие эффекта стабилизации валютного курса на внутренние цены проявляется двояко: через механизм конкуренции с импортом и через снижение девальвационных ожиданий субъектов экономики. Однако использование механизмов конкуренции для целей стабилизации цен предполагает наличие (или развитие) конкурентных условий для отечественных производителей: возможностей для перевооружения производства и пр. Данный вид монетарной стабилизации способен оказать негативное воздействие как на реальный сектор, так и на процесс снижения темпов инфляции в национальной экономике.

Очевидны позитивные стабилизационные результаты политики поддержания привлекательности национальной валюты, выражающиеся в сдерживании инфляции, обеспечении единого обменного курса и удержании его в заданных рамках девальвации при одновременном увеличении чистых иностранных активов. Однако, даже с учетом того, что девальвация обменного курса белорусского рубля является одним из инфляционных факторов в отечественной экономике, немонетарные факторы играют не менее важную роль в процессе сохранения инфляции. И сегодня они не могут быть полностью нейтрализованы политикой обменного курса. В пользу этого, помимо собственно инфляции, говорит, например, сохраняющийся значительный удельный вес убыточных организаций (в частности, в промышленности на 01.01.2005 г. – 41,3 %). По этой причине интересы развития материального производства требуют поиска компромисса между целями стабилизации курса и острой необходимостью реструктуризации реального сектора.

Процентная политика в Беларуси вынуждена решать две противоречащие друг другу задачи: с одной стороны, сделать кредитные ресурсы более доступными для предприятий; с другой – обеспечить устойчивость обменного курса белорусского рубля (поддержание положительных реальных процентных ставок на депозитно-кредитном рынке; превышение доходности рублевых депозитов над доходностью по депозитам в СКВ). В силу этого неизбежны отрицательные последствия использования данного вида монетарного таргетирования:

- отсечение инвестиционных проектов с рентабельностью равной ставке процента по кредитам или ниже ее (сегодня это не ниже 21–23 % годовых);
- перекачка потенциальных инвестиционных ресурсов предприятий и банков из реального сектора в финансовый (ставки по межбанковским кредитам на 01.01.2005 г. находились в пределах 23 % годовых, по депозитам юридических лиц – 17–20 %);
- деформация доходности рублевого и валютного сегментов депозитно-кредитного рынка, не способствующая расширению применения национальной валюты в народном хозяйстве (табл. 3.1).

Таблица 3.1. Объемы выданных кредитов в национальной валюте и СКВ юридическим лицам (кроме банков), физическим лицам и индивидуальным предпринимателям, млрд руб. *

	2003	2004	Темп роста, разы
В национальной валюте	4642,4	6715,8	1,45
В иностранной валюте	2856,9	4924,5	1,72

*Бюллетень банковской статистики. 2004. С. 89.

Сохранение высокого удельного веса кредитов в иностранной валюте является характерным для белорусской экономики начиная с 2000 г., т.е. с начала таргетирования обменного курса белорусского рубля (использования его в качестве цели (или «номинального якоря») денежно-кредитной политики) (табл. 3.2).

Таблица 3.2. Доля кредитов в иностранной валюте, %*

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003**	2004***
Доля валютных кредитов в общем объеме кредитов	12,2	24,4	29,5	34,8	40,5	42,8
Доля валютных кредитов в объеме долгосрочных кредитов	14,4	35,9	43,6	53,54	47,1	49,3

*Составлено по: Мойсейчик Г. Воздействие денежно-кредитной политики на финансовые потоки в реальном секторе // Вестник Ассоциации белорусских банков. 2003. №22 (234). С. 14.

** Бюллетень банковской статистики. 2004. С. 70.

*** Бюллетень банковской статистики. 2005. С. 70.

С учетом перспективной направленности эмиссионного механизма на 100 %-ное покрытие денежной базы чистыми иностранными активами (2004 г. – до 67,5 %; 2005 г. – 70,6 %; 2010 г. – 100 %) можно предположить дальнейшее повышение значимости и соответственно объемов операций Национального банка РБ на валютном рынке.

До определенного предела рост международных резервных активов является целесообразным, так как увеличивает «запас прочности» финансовой системы. Однако с точки зрения денежной эмиссии курс на 100 %-ное покрытие рублевой денежной базы чистыми иностранными активами ведет к снижению темпов роста кредитования банков со стороны НБ РБ и, следовательно, темпов роста избыточных резервов – своеобразного «строительного материала» для формирования денежной массы (табл. 3.3).

Практика использования обменного курса в качестве монетарной цели при изменении структуры и динамики показателей денежной базы соответствующим образом отразилась и на показателях денежной массы (табл. 3.4). В 2004 г. при повышении избыточных резервов в 1,4 раза безналичная денежная масса увеличилась только в 1,3 раза. Если в 2003 г. кредитный мультипликатор был равен 4,35, то в 2004 г. он снизился до 3,4 раза. Аналогичная ситуация складывалась и в предыдущие годы. В результате политика Национального банка Республики Беларусь выстраивается по следующей схеме: рост денежной базы → снижение денежного мультипликатора, т.е. снижение «эффективности» экзогенных денег.

Таким образом, изменение структуры денежной базы позволяло центральному банку устойчиво снижать коэффициент мультипликации, а значит, и объем денежного предложения в экономике со стороны банковской системы. Так, например, рост нецелевых кредитов в 7,3 раза в 2004 г. был «нейтрализован» путем привлекательной депозитной политики: избыточные резервы, размещенные в депозиты национального банка, выросли за тот же период в 11,7 раза.

Таблица 3.3. Денежный обзор органов денежно-кредитного регулирования Республики Беларусь, млрд руб.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	Темпы роста к предыдущему году, раз			
						2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Чистые иностранные активы	177,6	362,0	922,0	1296,4	1872,3	2,0	2,5	1,4	1,6
Чистые внутренние активы	228,4	408,1	194,3	390,5	521,7	1,8	0,5	2,0	1,3
В том числе:									
требования к банкам резидентам РБ	107,1	180,6	255,4	332,1	564,5	1,7	1,42	1,3	1,7
Денежная база	406,0	845,7	1116,3	1686,9	2394,0	2,1	1,3	1,5	1,4
В том числе резервы:									
обязательные	49,7	234,0	290,0	439,6	639,3	4,7	1,2	1,5	1,5
избыточные	18,4	97,3	175,0	306,4	441,6	5,3	1,8	1,7	1,4

Таблица 3.4. Показатели широкой денежной массы, млрд руб.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	Темпы роста к предыдущему году, раз			
						2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Широкая денежная масса	1571,5	2610,2	3926,6	6143,1	8839,0	1,7	1,5	1,6	1,4
В том числе:									
наличные деньги в обороте	238,8	512,2	650,0	926,4	1339,4	2,1	1,3	1,4	1,4
переводные депозиты физических лиц, субъектов хозяйствования, финансовых организаций	230,4	377,3	609,1	1076,1	1771,9	1,6	1,6	1,8	1,6
Срочные депозиты физических лиц, субъектов хозяйствования, финансовых организаций	132,8	321,5	644,1	1192,8	2177,0	2,4	2,0	1,9	1,8
Ценные бумаги банков в национальной валюте	21,8	37,9	89,8	213,0	121,4	1,7	2,4	2,4	0,6
Итого рублевая денежная масса в национальном определении	623,8	1249,0	1993,0	3408,3	5409,7	2,0	1,6	1,7	1,6
Депозиты в иностранной валюте	944,4	1353,4	1923,2	2704,9	3429,3	1,4	1,4	1,4	1,3
Итого безналичная денежная масса	1332,7	2090,2	3266,2	5216,7	7499,6	1,6	1,56	1,6	1,4

Особое значение для построения рыночной экономики имеют процессы кредитования, а не просто совершение денежных транзакций. Рынок кредитов в любой экономике – это рынок, где существует риск невозврата, риск неисполнения кредитных обязательств. В отличие от товарного рынка, процентная ставка, помимо спроса и предложения кредитных фондов, учитывает еще и различную способность клиентов возвращать кредиты, возможность их банкротства. В условиях кризиса (переходной экономики) издержки информации, а также затраты, связанные со стремлением избежать риска (т.е. на поиск и приобретение необходимой информации), крайне возрастают, что снижает готовность банков предоставлять кредиты. Часто это не может быть компенсировано только с помощью традиционных методов монетарной политики, направленных на увеличение денежного предложения в экономике [53, 54, 55]. В этих условиях важными являются как информация о кредитоспособности получателей займов, так и признание со стороны НБ РБ центральной роли кредита и институтов, предоставляющих кредит. Эффективность монетарной политики не всегда может измеряться ставками реальных процентов. Важным является и то, в какой мере доступны кредиты.

В условиях несовершенной (или «асимметричной») информации и риска для банков, с одной стороны, и необходимости реструктуризации реального сектора – с другой, НБ РБ должен обеспечить доступность ресурсов для кредитования. Это особенно важно в переходной экономике, когда существенное влияние приобретает структурный канал денежной трансмиссии, т.е. структурные воздействия, формируемые распределением кредитных ресурсов в разрезе отраслей.

Необходимость признания правомерности принципа структурной трансмиссии в переходной экономике, а значит, и активизации в Беларуси канала кредитно-инвестиционного воздействия денежно-кредитной политики на реальный сектор обуславливается:

- незначительной долей долгосрочных (инвестиционных) кредитов экономике (в 2004 г. – 13,2 % в объеме вновь выданных кредитных ресурсов, или 3,9 % к ВВП);

- низким уровнем монетизации отечественной экономики (в 2004 г. по рублевой денежной массе коэффициент монетизации составил 7,3 %, по широкой денежной массе – 13,1 %);
- существенным снижением эластичности инфляции по агрегатам денежной массы, в том числе и по активной денежной массе (с 1,5 в 1999 г. до 0,33 раза по итогам 2004 г.) [56];
- низкой степенью капитализации банковской системы, определяемой соотношением капитала банков и ВВП. (В Беларуси, как и в других трансформационных экономиках, она крайне низка: на 01.01.2005 г. – менее 6 % от ВВП.);
- неудовлетворительным состоянием ресурсной базы банков, которое определяется низким потенциалом внутренних ресурсов (сбережений населения и предприятий), сохранением проблемной задолженности перед банками, недостаточным привлечением инвестиций из-за рубежа;
- неэффективной структурой ресурсной базы банков (преобладание краткосрочной составляющей депозитов: на 01.01.2005 г. депозиты сроком до 6 месяцев составили 84,9 % от общего объема срочных рублевых депозитов банков). Это не только снижает кредитно-инвестиционный потенциал банков, но и ведет к усугублению проблемы несоответствия между долго и краткосрочными пассивами и активами банков (на 01.01.2005 г. задолженность по долгосрочным кредитам составила 46,6 % кредитной задолженности);
- низкой эффективностью механизмов, обеспечивающих трансформацию:

а) денежных доходов населения в сбережения (зависит от соотношения денежных доходов и прожиточного минимума, степени дифференциации денежных доходов населения, доли денежных доходов в ВВП, доверия к банковской системе со стороны потенциальных вкладчиков, наличия соответствующей культуры банковского обслуживания);

б) сбережений в инвестиции (определяется уровнем процентных ставок по кредитам на цели инвестирования в реальном выражении в

соотношении с рентабельностью субъектов хозяйствования, доходностью по альтернативным финансовым активам: ценным бумагам, операциям по покупке-продаже иностранной валюты, а также сравнительной доходностью финансовых активов внутри страны и за рубежом).

Кроме того, сегодня инфляция (с учетом стабильности обменного курса белорусского рубля) определяется преимущественно немонетарными факторами: деформацией производственной структуры, высоким износом активной части основных фондов и пр. В этих условиях попытки «обуздать инфляцию» эмиссионными мероприятиями, основанными только на принципах, используемых в развитой рыночной экономике, не могут привести к устойчивому позитивному результату.

Бесспорно, денежная эмиссия должна быть постепенной, жестко контролируемой, ограниченной. Однако, поскольку техническое перевооружение переходной экономики является единственной реальной антиинфляционной программой, крайне важно, по каким каналам эмитируются деньги в экономику.

Оптимизация величины денежной массы в переходной экономике предполагает, что ее объем и структура должны обеспечивать развитие экономики (ее техническое перевооружение) при одновременном поддержании относительно низких темпов инфляции. Достижение этого возможно только при увеличении коэффициента мультипликации (путем роста долгосрочных депозитов) и соответствующем снижении темпов инфляции, т.е. повышении уровня монетизации экономики. По этой причине принципиальной в отношении определения оптимальной величины денежной массы в условиях Беларуси является оценка качественных характеристик (прежде всего направленности) эмиссионных денежных потоков. В частности, использование инвестиционного принципа эмиссии позволит ускорить реструктуризацию и перевооружение экономики на передовой технологической основе.

В практической плоскости монетарного регулирования это означает поиск консенсуса между таргетированием обменного курса и инвестиционно-кредитным таргетированием (долгосрочных кредитных вложений банков), что послужит основой построения монетарной технологии антиинфляционного стимулирования инвестиций и экономического роста. Тем самым появится возможность принципиально из-

менить характер воздействия монетарного регулирования на экономику: рост денежного мультипликатора, т.е. повышение «эффективности» экзогенных денег – снижение величины денежной базы.

Рассмотрим взаимосвязь ВВП с денежной массой через его качественные составляющие: денежный (банковский) мультипликатор, коэффициент монетизации ВВП. Увеличение денежной массы в обращении (3.1) возможно во-первых, за счет роста денежной базы; во-вторых, увеличения банковского мультипликатора:

$$MV = J \cdot Д \cdot V = PQ; \quad (3.1)$$

$$P = \frac{J \cdot Д \cdot V}{Q}; \quad (3.2)$$

$$V = \frac{PQ}{J \cdot ДБ}; \quad (3.3)$$

$$\frac{1}{V} = \frac{J \cdot ДБ}{PQ} = K; \quad (3.4)$$

$$P = \frac{J \cdot ДБ}{QK}, \quad (3.5),$$

где P – индекс цен; Q – реальный ВВП; M – совокупная денежная масса (широкие деньги); $ДБ$ – денежная база; J – денежный мультипликатор; V – скорость оборота денег; K – коэффициент монетизации ВВП.

Мультипликатор банковской системы обратно пропорционален норме резервных требований. Однако величина мультипликатора изменяется обратно пропорционально скорости обращения денег (3.3): самый низкий мультипликатор будет по переводным депозитам, самый высокий – по долгосрочным вкладам. Общий же мультипликатор будет определяться структурой депозитов: чем выше доля наличных денег, тем он будет ниже. При изменении структуры депозитов в

пользу долгосрочных вкладов мультипликатор будет расти (скорость обращения денег соответственно будет снижаться).

В свою очередь, коэффициент монетизации ВВП также обратно пропорционален скорости денежного обращения (3.4). Это означает, что опережающий рост денежной массы путем увеличения банковского мультипликатора по сравнению с ростом номинального ВВП обеспечивает повышение монетизации экономики (следовательно и снижение темпов инфляции (3.5). При этом опережающий рост денежной массы по сравнению с номинальным ВВП, т.е. рост монетизации экономики, возможен только при повышении эффективности экзогенных денег – изменении структуры денежной массы в пользу долгосрочных депозитов банковской системы.

Используемый Национальным банком РБ путь на формирование преимущественной доходности сбережений в белорусских рублях над доходностью сбережений в иностранной валюте (при обеспечении реальной положительной процентной ставки) является основой достижения сегодня относительной монетарной стабилизации, роста долгосрочных депозитов банковской системы. Однако методологические подходы к определению оптимальной величины денежной массы путем установления в качестве контрольного показателя денежно-кредитной политики (ограничителя эмиссии) обменного курса белорусского рубля по отношению к иностранной валюте, поддерживая «внешнюю» монетарную стабилизацию, не обеспечивают необходимого уровня кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы. Это не способствует техническому перевооружению экономики, иными словами, противодействует нейтрализации немонетарных факторов инфляции.

В пользу данного вывода, помимо сохранения достаточно высокого уровня инфляции, свидетельствует значительный удельный вес убыточных организаций. В силу этого ориентация эмиссии только на обменный курс как контрольный показатель без учета реально складывающейся ситуации не приведет к росту инвестиционной активности в экономике и негативно отразится на ее технологическом развитии.

Основные выводы

1. Существует принципиальная разница между ростом депозитов на основе «искусственного» поддержания стабильного курса белорусского рубля или признания приоритетности банковских инвестиций в технологическое развитие, т.е. обеспечения устойчивости национальной валюты за счет роста эффективности экономики. В связи с этим очевидна необходимость поиска компромисса между целями поддержания устойчивости обменного курса национальной денежной единицы и обеспечения экономики кредитно-инвестиционными ресурсами. Это означает необходимость изменения применяемых в настоящее время Национальным банком Республики Беларусь подходов в области определения оптимальной величины денежной массы в обращении.

2. С учетом достижения относительной стабилизации монетарной сферы с целью обеспечения экономики доступными кредитно-инвестиционными ресурсами в качестве контрольного показателя целесообразно устанавливать показатель долгосрочных кредитов экономике (кредитно-инвестиционное таргетирование). Показатель обменного курса белорусского рубля (к российскому рублю и доллару США) целесообразно использовать как индикативный, а не контрольный показатель денежно-кредитной политики НБ РБ. Это позволит обеспечить благоприятные условия для инвестиционной деятельности при одновременном обеспечении предсказуемости и управляемости обменного курса национальной денежной единицы. В то же время для снижения инфляционных рисков при переориентации денежно-кредитной политики на цели повышения кредитно-инвестиционного потенциала в экономике необходимо обеспечить решающую роль НБ РБ в вопросах выделения дополнительных (эмиссионных) кредитных ресурсов.

3.2. Методологические подходы к определению зависимости между динамикой денежной массы и инфляции в экономике Беларуси

Для выявления зависимости между денежной массой и инфляцией актуальным является определение инфляции и ее природы.

Большинство западных ученых-экономистов понятие «инфляция» отождествляют с ростом цен и (или) обесцениванием (падением покупательной способности) денег, происходящее в результате установления нового спроса и предложения в изменяющихся условиях. Так, например, К.Р.Макконелл и С.Брю, Л.Т.Гайгер, П.Самуэльсон, Ф.Махлуп под инфляцией понимают «повышение общего уровня цен» [57. С. 163; 58. С. 230; 59. С. 171; 60. С. 31]. Д.Лейдер и М.Паркин считают, что «инфляция – это процесс длительного роста цен или постоянного падения стоимости денег» [61. С. 741]. Такое же определение инфляции дается и в современной экономической энциклопедической литературе, в которой под инфляцией также понимается обесценивание денежной единицы, падение ее покупательной способности, возникшее в результате нарушения макроэкономического равновесия, и рост уровня цен [62. С. 320; 63. С. 244; 64. С. 216-217; 65. С. 379; 66. С. 181; 67. С. 271; 68. С. 159-160; 69. С. 242].

Анализ сложившихся подходов к понятию инфляции позволяет сделать вывод о том, что практически все они определяют эту экономическую категорию через рост цен. Популярность подобного определения инфляции обусловлена, на наш взгляд, тем, что подобное рассмотрение такого сложного явления согласуется с принятой методикой количественного измерения инфляции за необходимый промежуток времени по средствам использования различных индексов цен, т.е. позволяет дать количественную оценку этому многофакторному процессу. Вместе с тем определение инфляции через общий рост цен имеет определенные недостатки.

Повышение цен характерно только для открытой инфляции, существующей в рыночной экономике, в которой не происходит «замораживания цен». Нерыночной экономике (в том числе командно-административной или переходной от огосударствленной к рыночной

экономике) присуща подавленная инфляция. В этом случае цены не являются индикатором темпов инфляции, так как государство замораживает цены и доходы, устанавливая верхние пределы их роста, или осуществляет над ними административный контроль. Подавленная инфляция обычно проявляется в форме товарного дефицита, хотя может проявляться и в виде девальвации национальной денежной единицы.

Однако даже открытую инфляцию нельзя отождествлять только с ростом цен, поскольку изменение цен может быть обусловлено не только инфляцией. Повышение цен происходит при улучшении качества продукции и услуг, появлении новых товаров на рынке. Кроме того, в период инфляции не происходит равномерного роста цен, на некоторые виды продукции и услуги, наоборот, наблюдается их падение. Таким образом, рост цен не всегда имеет инфляционную основу и часто является следствием изменения издержек производства, конъюнктуры спроса, а чаще и того и другого.

Трактовка понятия инфляции, на наш взгляд, как обесценение денежной единицы, переполнения каналов денежного обращения и рост общего уровня цен представляется нам весьма односторонней, констатирующей только характер без отражения сущности этого сложного явления. Так, определение инфляции через обесценивание денежной единицы, переполнение каналов денежного обращения, свидетельствует о форме, а рассмотрение инфляции через рост цен – о следствии проявления инфляционного процесса.

Вместе с тем, на наш взгляд, не является определяющей и трактовка инфляции как «многопланового феномена, вбирающего в себя производственный, денежный и воспроизводственный аспекты» [70. С. 102]. Такое определение инфляции хотя и указывает на причины возникновения инфляции, но вместе с тем имеет крайне неконкретный характер в отношении определения ее сути.

В данной исследовательской работе под инфляцией подразумевается падение покупательной стоимости денежной единицы, проявляющееся общим ростом индексов цен, девальвацией национальной валюты по отношению к более стабильной валюте, ростом товарного дефицита. Под инфляционными процессами имеется в виду динамика показателей инфляции во времени.

Однако, несмотря на разнообразие подходов к определению инфляции, ни одно из них не раскрывает сущность инфляции и не выявляет природу зависимости между денежной массой и инфляцией. Следовательно, есть необходимость более подробно рассмотреть основные концепции природы инфляции, существующие в современной экономической теории, которые одновременно раскрывают зависимость между величиной денежной массы и развитием инфляционных процессов.

Одно из центральных мест проблема инфляции занимает в работах монетаристов. Сторонники этого направления рассматривают инфляцию как явление, возникшее в результате нарушения макроэкономического равновесия на товарном и денежном рынках. В наиболее общей форме эта связь может быть представлена уравнением И.Фишера:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

где M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег; P – средний уровень цен товарной сделки; Q – количество товарных сделок [71. С. 36].

Основной причиной нарушения равновесия, по мнению сторонников монетаристской концепции, считается изменение количества денег в обращении. По их мнению, существует строгая причинная зависимость между изменением количества денег и уровнем цен, которая рассматривается ими как основная экономическая закономерность.

Монетарная теория инфляции основывается на концепции о «передаточном механизме» денежных импульсов. Смысл концепции в самой общей форме может сводиться к тому, что изменение количества денег в экономике влечет за собой перестройку всего портфельного баланса с последующими изменениями потока расходов и временными (а потому несущественными) пертурбациями уровня процента. Главный же эффект сдвигов проявляется преимущественно в области цен, так как производство (при отсутствии «искажающего» влияния государства) тяготеет к максимуму, который соответствует имеющемуся запасу производственных ресурсов в хозяйстве.

Монетарная теория инфляции базируется на следующих основных идеях:

- важнейшая и по существу единственная причина усиления инфляционных процессов заключается в более быстром росте номинальной денежной массы по сравнению с ростом продукции;
- в долгосрочной перспективе деньги полностью нейтральны: эффект денежных импульсов (ускорение или замедление темпов роста денег) отражается лишь на динамике общего уровня цен и не оказывает воздействия на состояние «реальных» переменных (объема производства, инвестиций, занятости рабочей силы и т.д.). В течение более коротких периодов изменение темпов роста денежной массы может оказать некоторое влияние на состояние производства и занятости, но эффект этот будет недолгим: через некоторое время темп роста реальных показателей производства вернется к исходному уровню.

Таким образом, сторонники монетаристской концепции подразумевают существование тесной прямой зависимости между количеством денег и инфляцией, которой и объясняется динамика индексов цен, как одной из форм проявления инфляции. Попытка объяснить современную динамику цен действием одних только денежных факторов имеет много слабых мест. Конечно, никто не отрицает тот факт, что деньги играют важную роль в повышении товарных цен. Без широкой кредитно-денежной экспансии, без постоянного поступления в оборот дополнительной массы платежных средств процесс инфляции не может кумулятивно развиваться и принимать широкие масштабы. В этом смысле эмиссия денег – обязательное условие повышения товарных цен. Зависимость инфляционных процессов от изменения количества денег в обращении подтверждается тысячелетней историей экономического развития различных государств мира. Именно избыточная чеканка монет или эмиссия бумажных денег с целью покрытия бюджетных дефицитов в прошлом нередко становилась первопричиной «галопирующего» роста цен. Так, например, в своих работах Ф.Кейген, исследуя особенности ценовой динамики в ряде стран, переживших катастрофическую инфляцию после Первой и Второй мировых войн (Германия, Австро-Венгрия и др.), показал, что в условиях

раскручивания острой гиперинфляции денежные факторы играют лидирующую роль [72].

Однако, несмотря на значительную роль монетарного фактора в развертывании инфляционных процессов, рассмотрение инфляции как чисто денежного феномена подвергается серьезной критике. Монетарная концепция инфляции, как всякая монопричинная трактовка сложных экономических процессов, упрощает причинно-следственные связи. Она не учитывает такие реальные явления и процессы, как практика ценообразования крупных олигополистических объединений, структурные и циклические сдвиги в системе воспроизводственных связей, внешнеэкономические факторы, т.е. явления и процессы, непосредственно затрагивающие сферу производства.

Монопричинный подход к рассмотрению природы инфляции представителями монетарной теории, в соответствии с которым ими была разработана антиинфляционная политика, неоднозначно проявил себя и на практике при регулировании инфляционных процессов. Проведение политики «денежного зажима» без соответствующих позитивных преобразований в производственной сфере во многих странах (в том числе в Китае, Польше, Франции, Германии, Израиле) обусловило, как и предполагали сторонники монетарной теории инфляции, быстрый рост числа банкротств. Однако подобные действия вопреки мнению монетаристов, не только не стимулировали «естественный отбор» предприятий, а, наоборот, крайне негативно отразились на экономическом развитии этих стран при относительно незначительном падении уровня цен.

Ужесточение денежно-кредитной политики отразилось, прежде всего, на деятельности мелких и средних предприятий, которые для расширения и укрепления своей деятельности нуждались во внешних займах. От повышения процентных ставок страдали не малотехнологичные и малорентабельные предприятия, а те, у которых был затруднен доступ к кредитам, новые компании, не имеющие значительных активов и репутации, а также компании, производящие сезонные товары. Неизбежное следствие такой политики – создание благоприятных условий для деятельности крупных предприятий, характеризующихся высоким уровнем концентрации производства и капитала, реакцией на

уменьшение спроса которых чаще всего является не понижение цен, а уменьшение объемов производства.

Наиболее критичны последствия проведения политики «денежного зажима» в экономике, в которой преобладает количество убыточных, неконкурентоспособных предприятий. В мировой практике нередко случаи, когда после достижения финансовой стабилизации экономика снова сталкивается с высокой инфляцией либо с валютно-финансовыми кризисами. Кроме того, проведение во многих странах жесткой денежно-кредитной политики, которая не подкреплялась активными институциональными реформами, вызвало серьезные ухудшения в работе неэффективных, убыточных предприятий реального сектора экономики, которые не смогли самостоятельно выжить в новых условиях, что обусловило последующую их поддержку посредством денежной экспансии и дальнейший рост инфляции.

Таким образом, хотя монетарные факторы и играют значительную роль в развитии инфляционных процессов, однако они не являются единственным ее источником. Кроме того, исходя из практики проведения политики «денежного зажима», можно сделать вывод, что между денежной массой и инфляцией, хотя и существует зависимость, однако, вопреки мнению монетаристов, она не является единственной и прямой. На инфляцию оказывают влияние и неденежные факторы, т.е. факторы, лежащие на стороне производства. В силу этого зависимость между динамикой денежной массы и инфляцией следует рассматривать через призму процессов, происходящих в реальном секторе экономики.

Попытка объединения теории распределения и теории денег в единую концепцию была предпринята Дж.Кейнсом. С его точки зрения экономическая система является крайне несбалансированной. Она характеризуется недогрузкой производственных мощностей, депрессией, безработицей. Согласно концепции Дж.Кейнса, увеличение количества денег (за счет «бюджетного накачивания») проявляется в первую очередь не на товарных рынках, а на рынках финансовых активов (в так называемых специфических «ценах» этого рынка – процентных ставках). Последствия денежных сдвигов в кейнсианской модели не однозначны: их эффект может проявляться как в изменениях

физического объема производства, так и в изменениях цен (при достижении максимума производства).

В условиях неполной занятости увеличение количества денег компенсируется в большей мере увеличением производства и в меньшей – ростом цен. Согласно Дж.Кейнсу, до тех пор пока будут существовать неиспользованные факторы производства, проблема инфляции в реальности существовать не будет. Более того, умеренное повышение цен будет оказывать позитивное влияние на экономический рост. Инфляция будет иметь место только тогда, «когда дальнейшее увеличение эффективного спроса уже не ведет более к увеличению объема производства, а целиком расходуется на повышение единицы издержек, происходящее строго пропорционально увеличению эффективного спроса, тогда мы достигаем положения, которое уместно назвать истинной инфляцией. Вплоть до этого момента последствия денежной экспансии отличаются друг от друга только количественно и до достижения этого положения нет таких точек, где можно было бы провести черту и объявить, что условия инфляции уже налицо» [73. С. 723].

Как показала практика, Дж.Кейнс, стремясь разработать концепцию предотвращения кризисных спадов в экономике, недооценивал возможность возникновения хронической инфляции. Так, благодаря рекомендациям кейнсианцев, несмотря на чувствительные кризисные спады в экономике 50–60-х гг., наступил длительный период оживления конъюнктуры, перегрев которой привел к инфляционному буму.

Кейнсианская концепция стимулирования эффективного спроса способствовала оживлению интереса к дальнейшему более глубокому изучению природы инфляции. Кроме того, теория инфляции Дж.Кейнса послужила основой для формирования концепций инфляции в рамках большинства ведущих направлений политической экономики. Во-первых, сложилось направление, доказывающее относительно жесткую взаимосвязь между инфляцией (повышением цен) и размерами безработицы, получившей в экономической литературе название «кривой Филлипса». Во-вторых, на базе кейнсианской концепции сформировались теории структурной инфляции. Их суть сводилась к тому, что инфляция протекает как динамический процесс, вызванный диспропорциями между отраслями и секторами хозяйства,

неэластичностью предложения по отношению к спросу, слабой мобильностью факторов производства, негибкостью цен в сторону их снижения. В-третьих, идеи Дж.Кейнса обусловили предположения о том, что рост общего уровня цен может быть вызван и процессами, происходящими на стороне производства и предложения товаров, включая рыночные условия их реализации. С развитием этого подхода в западную теорию инфляции начинают энергично вторгаться идеи теории цены, оформившиеся в дальнейшем в так называемую инфляцию издержек, оттесняя господствовавшие в тот период теории инфляции спроса. В качестве решающих факторов инфляции издержек принимается динамика трех переменных величин: заработной платы, прибыли и цен на импортные предметы труда. В связи с отдельной трактовкой динамики этих переменных величин в рамках общей теории инфляции издержек проводились исследования, посвященные взаимосвязи цен и одной из этих составляющих теории издержек.

Таким образом, в современной экономической теории сложилось два основных подхода к определению зависимости между денежной массой и инфляцией. Сторонники первого подхода, разработанного в рамках инфляции спроса, отводят активную роль денежной массе в развитии инфляционных процессов. При этом представители монетаризма, рассматривая экономику, функционирующую в условиях полной занятости, придерживаются мнения о нейтральности денег на сферу производства, а сторонники теории Дж.Кейнса – об активном воздействии денег на депрессивную экономику. Противоположная точка зрения о взаимодействии денежной массы и инфляции у сторонников теорий издержек. Представители этого направления считают, что рост цен происходит в сфере производства и предложения товаров, отводя тем самым пассивную роль денежной массе в развитии инфляционных процессов.

Все существующие подходы к определению зависимости между денежной массой и инфляцией, выраженной через рост цен, имеют упрощенный характер. Их использование при регулировании инфляционных процессов во многих странах не только не решало в долгосрочном плане проблему инфляции, но и создавало дополнительные сложности в экономической ситуации страны. Это, на наш взгляд объясняется тем, что все существующие концепции инфляции являются

однофакторными. Каждая из них создавалась на базе конкретных экономических и исторических условий. Так, например, применение на практике кейнсианской политики стимулирования эффективного спроса создало необходимые условия для популярности монетарной концепции инфляции. Указанные концепции раскрывают не сущность инфляции, а только возможные причины ее возникновения. По этой причине перенесение предлагаемых взаимосвязей между денежной массой и инфляцией и применение на основе этого традиционных методов антиинфляционной политики в странах с переходной экономикой не в полной мере решает проблему инфляции и отражает зависимость между денежной массой и инфляцией в конкретной стране.

Инфляция представляет собой следствие экономических и политических процессов, происходящих в конкретном государстве. Несмотря на многопричинность проявления инфляционных процессов, сущность их едина во всех экономических условиях, при чем она связана непосредственно с эффективностью экономической системы.

Эффективность реального сектора экономики зависит от эффективной деятельности предприятий. Целью деятельности предприятий является получение максимальной прибыли при минимальных затратах. По этой причине каждое предприятие стремится производить в необходимом объеме конкурентоспособную продукцию (товары, работы, услуги) пользующуюся спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В зависимости от места реализации предприятия получают выручку либо в иностранной валюте, либо в национальной. Часть валютной составляющей этой выручки реализуется государству. При этом увеличивается предложение иностранной валюты в экономике, что способствует ревальвации отечественной. Остальная выручка направляется на продолжение производственного цикла, выплату заработной платы работникам, инвестиционные вложения, способствующие повышению эффективности производства в долгосрочном плане, выплату налогов государству.

Функционирование государства, как элемента экономической системы, будет эффективным, если основная его цель – создание благоприятных условий для качественного экономического роста – будет выполнена при минимальных затратах. При этом государство находится в тесной зависимости с домохозяйствами и реальным сектором

экономики. Государство, создавая благоприятные условия для качественного экономического роста, способствует созданию инвестиционного климата, поддерживает развитие конкуренции и, наоборот, препятствует развитию монополизма, лоббирует интересы отечественных производителей на внешних рынках, может заниматься подготовкой высококвалифицированных кадров для предприятий и т.д. Государство создает также спрос на продукцию (работы, услуги) предприятий реального сектора экономики.

Связь между государством и домохозяйствами обуславливается движением денежных потоков от домохозяйств к государству в виде налогов и других отчислений, и от государства – к домохозяйствам в виде заработной платы работникам государственного аппарата и других выплат.

Денежные потоки, направляемые от государства и реального сектора экономики домохозяйствам, с одной стороны, создают спрос на продукцию (работы, услуги), с другой – являются источником инвестиций для налаживания и поддержания эффективной долгосрочной деятельности предприятий реального сектора экономики.

При эффективной работе элементов экономической системы инфляция практически отсутствует. Непосредственно сама инфляция возникает при сбое в эффективной работе хотя бы одного элемента отдельного звена, которые по цепочке вызывают негативные изменения в других звеньях системы.

Неэффективность государственного регулирования может проявляться в различных формах, в частности, повышение затрат (либо существование завышенных затрат) при позитивных результатах работы государственного элемента; низкая результативность либо отдельных элементов государства, либо их совокупности при незначительных затратах на его содержание; высокая результативность элементов государства при постоянно повышающихся затратах на его содержание.

Повышение затрат при неизменности результатов работы государственного аппарата требуют дополнительных средств для финансирования этих затрат. Такое финансирование может осуществляться различными способами, в частности за счет повышения налогового бремени, привлечения заемных финансовых средств, эмиссионного финансирования.

Повышение прямых налогов, выплачиваемых субъектами хозяйствования, может вызвать недоверие к руководящим государственным органам, падение деловой активности и, как следствие, уменьшение объемов производства. При неизменной величине денежной массы падение объемов производства обусловит рост цен на продукцию (товары, работы, услуги). Кроме того, подобные мероприятия вызовут отток финансовых средств из инвестиционной деятельности предприятий, препятствуя тем самым повышению эффективности предприятий в долгосрочном плане.

Рост косвенных налогов вызывает повышение цен на продукцию (товары, работы, услуги) отечественных производителей. Если на внутреннем рынке существуют аналогичные импортные товары, то перераспределенные через государственный сектор финансовые потоки могут обусловить повышение спроса на импортную продукцию (товары, работы, услуги), так как отечественная продукция будет уступать по ценовому фактору своим конкурентам. На внешних рынках, где существует сильная конкуренция, повышение цен на отечественную продукцию уменьшит спрос на нее и, как следствие, снизит поступления иностранной валюты в экономику. Падение спроса на отечественную продукцию может ухудшить деятельность предприятий, сократить выпуск продукции (товаров, работ, услуг), уменьшить финансовые потоки предприятий на повышение их эффективной деятельности. Кроме того, с повышением спроса на импортную продукцию внутри страны растет спрос на иностранную валюту, что может обусловить девальвацию национальной валюты по отношению к иностранной. Если же предприятия в своей производственной деятельности ориентированы на потребление импортных материальных ресурсов, то девальвация национальной валюты будет способствовать росту издержек производства, что вызовет новую волну повышения цен.

Финансирование государства за счет повышения таможенных пошлин и платежей на импортную продукцию может стать следствием сокращения сбыта продукции и уменьшения валютных поступлений. Кроме того повышение стоимости импортной продукции может, с одной стороны, повысить спрос на отечественную продукцию при неизменных (либо незначительно повышающихся) ценах, а с другой – же

ление отечественными производителями повысить стоимость своей продукции без соответствующего роста качества.

Падение объема продаж на внешних рынках при высокой зависимости отечественных предприятий от импортных материальных ресурсов может обусловить развитие инфляционно-девальвационной спирали. Однако с целью поддержания и восстановления деятельности отечественных субъектов хозяйствования государство может применить протекционистскую политику в виде повышения таможенных платежей и пошлин, но подобные мероприятия должны носить временный характер, с четко установленным сроком их действия.

Возможность раскручивания инфляционных процессов в данном случае во многом определяется степенью эффективности развития отечественных субъектов хозяйствования. Если подобные предприятия имеют дополнительные производственные мощности, хорошую организацию труда, высококвалифицированный персонал и производят продукцию высокого качества, то на повышение спроса на импортозамещающую продукцию они смогут отреагировать повышением объемов производства без роста издержек. Если же предприятия функционируют в условиях полной занятости капитала либо имеют несовершенную технику, организацию управления и труда, не в состоянии гибко реагировать на изменяющиеся рыночные условия, то повышение спроса на их продукцию (товары, работы, услуги) вызовет повышение преимущественно инфляции спроса либо инфляции издержек. Если же отечественные предприятия производят некачественную, неконкурентоспособную продукцию, то большая часть перераспределенных финансовых потоков будет по-прежнему направлена на приобретение импортной продукции и повышение спроса на иностранную валюту.

При эмиссионном финансировании государственного звена степень развития инфляционных процессов будет зависеть от наличия дополнительных производственных мощностей, трудовых ресурсов, эффективности функционирования отдельных предприятий реального сектора экономики. В случае функционирования предприятий в условиях полной занятости рост денежной эмиссии обусловит повышение цен. Если возросший спрос будет поглощен импортной продукцией,

то значительным толчком в развитии инфляции станет девальвация национальной валюты.

При функционировании предприятий в условиях неполной занятости капитала и неэффективно работающего реального сектора экономики рост спроса обусловит на таких предприятиях повышение издержек.

Неэффективность государственного элемента за счет низкой результативности его деятельности также оказывает воздействие на развитие инфляционных процессов. Несовершенная законодательная база, в том числе и регулирования прав собственности, отсутствие стабильной налоговой системы, возможность вмешательства государства в деятельность частных фирм, необоснованная поддержка неэффективной деятельности убыточных предприятий и т.д. – все это обуславливает падение инвестиционного имиджа государства, способствует отсутствию инвестиций.

Рост инвестиций необходим для постоянного повышения эффективности отечественных субъектов хозяйствования, постоянного обновления в соответствии с мировыми стандартами своих производственных мощностей, разработки инновационных программ для создания уникальной продукции (товаров, работ, услуг). Повышение эффективности деятельности отечественных субъектов хозяйствования в постоянно меняющейся экономической среде обуславливает снижение издержек производства, ревальвацию национальной валюты, возможность быстрого реагирования на изменение спроса. Отсутствие также рыночной среды и хорошо разработанного антимонопольного законодательства также содействует монопольному повышению цен.

Неэффективность предприятий во многом обусловлена причинами, вызванными производством. Неправильная и нерациональная организация труда и управления, невозможность или нежелание использовать последние достижения в области маркетинга, менеджмента, логистики, отсутствие соответствующего мировым стандартам производственного оборудования увеличивают издержки производства, делают продукцию таких предприятий неконкурентоспособной и не пользующейся спросом. Такие предприятия не в состоянии гибко реагировать на постоянно меняющиеся условия рынка. Если они под давлением, например, государства, продолжают функционировать, то

убытки от их деятельности возмещаются обществом. Определенная роль в данном случае отводится центральному банку. На сегодняшний момент центральные банки имеют действенные инструменты по уменьшению денежного предложения и приостановлению инфляции спроса. Однако при наличии в экономике большого удельного веса убыточных предприятий под давлением определенных структур центральный банк вынужден финансировать их нерациональную деятельность, вызывая инфляцию спроса. Сохранение политики рестрикции при неэффективной работе предприятий может вызвать глубокий спад в экономике.

Таким образом, инфляция возникает при неэффективном хозяйствовании хотя бы в одном звене экономической системы, которая дестабилизирует прямо или косвенно деятельность других ее элементов. С учетом предложенной гипотезы сущности инфляции, прежде чем решать проблему инфляции, необходимо проанализировать деятельность отдельных элементов системы, определить основной источник инфляции и только затем принять комплекс последовательных мер по ее устранению.

В условиях Республики Беларусь развитие инфляционных процессов обусловлено неэффективным функционированием реального сектора экономики в целом и промышленности в частности. Для финансирования его текущей деятельности необходима регулярная поддержка со стороны монетарных властей. Поскольку подобные меры обуславливают развитие инфляционных процессов, актуальным является решение вопроса о существующих взаимосвязях между динамикой денежной массы и инфляционными процессами в экономике Беларуси с целью выбора наиболее оптимальной денежно-кредитной политики. Так как один из основных источников инфляционных процессов в нашей экономике – деятельность отечественных промышленных предприятий, то взаимосвязь между инфляционными процессами и динамикой денежной массы рассматривается через призму результатов их деятельности.

Со второй половины 1996 по 1999 гг. в экономике Республики Беларусь проводилась достаточно мягкая денежно-кредитная политика. В целях восстановления реального сектора и достижения высоких темпов экономического роста в экономику страны осуществлялось по-

стоянное вливание денежной массы. Для предотвращения раскручивания инфляционно-девальвационной спирали вследствие проведения достаточно мягкой денежно-кредитной политики государство предприняло активные меры по сдерживанию инфляции. Основным упор в этот период делался на борьбу с формами проявления инфляции, т.е. на установление государственного регулирования цен и административное поддержание обменного курса белорусского рубля.

В период проведения экспансионистской денежно-кредитной политики в экономике Беларуси проявляется сильная зависимость между динамикой темпов роста денежной массы (агрегат M2) и темпами инфляции. Так, повышение или понижение темпов роста денежной массы с временным лагом в четыре квартала вызывало соответствующие изменения в динамике темпов инфляции.

С 1997 по 1999 гг. повышение денежного предложения в экономике осуществлялось во многом за счет предоставления государством льготных централизованных кредитов. В основном эти кредиты направлялись на ввод в действие жилых домов и инвестиции в основной капитал. Несмотря на то, что в структуре инвестиций в основной капитал в рассматриваемый период времени преобладали вложения производственного назначения, большая часть из них направлялась на строительство новых зданий и сооружений, требующих больших инвестиционных затрат без соответствующего производства конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции. Инвестиционные вложения в техническое перевооружение основных производственных фондов, способствующих повышению конкурентоспособности продукции белорусских предприятий, хотя и осуществлялись, но были сравнительно незначительными. Так, удельный вес износа основных промышленно-производственных фондов в 1996 г. составил 58,4 %, а в 1999 г. его величина была равна 61,4 %. При незначительном обновлении производственно-технических фондов предприятий направляемые в экономику льготные централизованные кредиты не способствовали восстановлению долгосрочной эффективной работе белорусских промышленных предприятий. Подобная экспансионистская денежно-кредитная политика обусловила выброс в экономику денежной массы. Для того чтобы дополнительная денежная масса не вызвала бурного роста инфляционных процессов, необходимо было ее компенсировать

равным количеством отечественной продукции (товары, работы, услуги), пользующейся спросом, конкурентоспособной как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

Стимулирование и повышение роста объема промышленной продукции осуществлялось и за счет льготных целевых кредитов. При этом денежная масса была основным источником финансирования роста объемов производства промышленной продукции.

Высокая степень износа основных производственных мощностей, отсутствие у предприятий стимулов к оптимизации своей производственной деятельности, нерациональная организация труда обусловили наряду с увеличением темпов роста объема производства продукции в сопоставимых ценах рост издержек производства.

Эмиссионное финансирование темпов роста объемов производства, жилищного строительства, долгосрочных инвестиций производственного и непроизводственного назначения (большая часть которых не направлялась в технологическое перевооружение производственных мощностей предприятий с целью восстановления их конкурентоспособности) эмитировало в экономику не обеспеченную товарным покрытием денежную массу. При существовании фиксированных государством цен рост денежной массы, эмитированной в экономику, обеспечивает постоянный сбыт отечественной продукции промышленных предприятий по заниженным ценам. На промышленных предприятиях практически отсутствуют запасы готовой продукции.

Однако увеличение темпов роста не обеспеченной товарным покрытием денежной массы вызвали быстрое раскручивание инфляционных процессов. Предпринятые попытки сдерживания их развития путем административного регулирования цен и фиксации валютных курсов не в полной мере достигали поставленной цели. Периодически часть инфляции проявлялась в открытой форме, выраженной ростом индексов цен и девальвацией национальной валюты. Инфляция носила подавленный характер и проявлялась в виде товарного дефицита, множественности курсов валют и высоких инфляционных ожиданий со стороны населения и субъектов хозяйствования.

Повышение индексов потребительских цен и индексов цен производителей промышленной продукции в поквартальном разрезе способствовали ухудшению сбыта продукции белорусских промышлен-

ных предприятий. Кроме того, происходило увеличение готовой продукции на складах. Повышая стоимость своей продукции, белорусские промышленные предприятия теряли свое основное конкурентное преимущество. Ситуация усугублялась еще и тем, что при повышении инфляции в разрезе по кварталам руководство по монетарному регулированию было вынуждено сокращать денежное предложение для приостановления еще большего раскручивания инфляционных процессов.

Наиболее существенное воздействие на деятельность промышленных предприятий оказывала подавляемая инфляция. В условиях товарного дефицита и высоких инфляционных ожиданий не обеспеченная товарным покрытием денежная масса создавала большой спрос на иностранную валюту. Несмотря на то что Национальный банк РБ установил строгий контроль на валютном рынке и зафиксировал валютный курс, в экономике возникла ситуация множественности валютных курсов. Причем существовал серьезный разрыв между рыночными и официальными курсами валют. Из-за установленных Национальным банком РБ на валютном рынке барьеров по приобретению иностранной валюты предприятиям приходилось ее приобретать по рыночной стоимости, в то время как включение ее в состав себестоимости осуществлялось по официальным курсам. В итоге предприятия из-за высокого удельного веса импортного сырья и материалов, используемых в производстве отечественной продукции, реально несли полные убытки от своей производственной деятельности. Единственным финансовым источником возобновления производственного цикла промышленных предприятий была денежная эмиссия, которая обуславливала дальнейшее развитие инфляционных процессов и еще больше дестабилизировала деятельность отечественной промышленности.

В этот период инфляция оказывала негативное воздействие не только на кратко-, но и на долгосрочную деятельность промышленных предприятий. В период высокой инфляции основная задача руководства заключалась в минимизации инфляционных потерь за счет использования бартерных операций, роста кредиторской задолженности. Предприятия, постоянно получающие дотации на развитие своего

производства, полностью были лишены ответственности и заинтересованности в результатах своей деятельности.

Таким образом, в процессе проведения экспансионистской денежно-кредитной политики не были созданы условия для долгосрочного экономического роста. Кредиты по низким процентным ставкам расходовались на текущие нужды субъектов хозяйствования и населения, на строительство новых жилых домов и основных фондов и практически не направлялись на оперативное восстановление эффективной работы промышленных предприятий, способствующих и насыщающих рынок в краткосрочном периоде конкурентоспособной отечественной продукцией. Выброшенная в экономику денежная масса, не обеспеченная отечественными конкурентоспособными товарами (работами, услугами), вызвала развитие инфляции, проявляющейся ростом индексов цен, девальвацией рыночного курса национальной валюты, товарным дефицитом. В условиях высокой зависимости белорусской промышленности девальвация национальной валюты вызвала рост реальных издержек производства, а, следовательно, обусловила еще большее раскручивание инфляции издержек. Введение фиксированных курсов валют и административного регулирования цен еще в большей степени ухудшило положение белорусских промышленных предприятий. В целом же повышение темпов инфляции вызвало сокращение спроса на отечественную продукцию, обесценивание денежных потоков предприятий, ухудшение в долгосрочной перспективе их хозяйственной деятельности.

Достижение экономического роста в процессе проведения мягкой денежно-кредитной политики вряд ли было бы возможно. Это связано с тем, что для технического перевооружения белорусских промышленных предприятий необходимо импортное оборудование, приобретаемое за валюту. При проведении банком политики фиксированных валютных курсов с одновременным насыщением экономики эмиссионной денежной массой валютные запасы государства были истощены. Приобретение же предприятиями иностранной валюты по рыночной стоимости также было затруднено из-за их неблагоприятного финансового состояния.

Переломным в стабилизации инфляционных процессов стал 2000 г., когда уровень инфляции, рассчитанный через индекс потребитель-

ских цен, был снижен до 110 % за год по сравнению с 250 % в 1999 г. Позитивные тенденции в динамике инфляции в 2000 г. – первой половине 2004 г., направленные в сторону постепенного ее понижения, были достигнуты за счет проведения более взвешенной умеренно жесткой денежно-кредитной политики.

Рассматриваемый период характеризуется существенными положительными изменениями и на валютном рынке. Середина сентября 2000 г. ознаменовалась выходом на единый курс на всех сегментах валютного рынка.

Позитивные изменения в области монетарной политики обусловили приостановление раскручивания инфляционных процессов и способствовали снижению темпов инфляции. Взаимосвязь темпов инфляции и темпов роста денежной массы в 2000–2004 гг. существенно ослабла. В эти годы (особенно начиная в 2003 г.) на смену преобладающей инфляции спроса приходит инфляция издержек.

Несмотря на понижение темпов роста денежной массы, происходит увеличение темпов роста объема производства промышленной продукции в сопоставимых ценах. Повышение темпов роста объемов промышленной продукции в сопоставимых ценах при одновременном росте мировых цен на нефть сопряжено с ростом издержек производства, дебиторской задолженности, способствует развитию инфляции спроса и инфляции издержек. Причем инфляция издержек, выраженная индексами цен производителей промышленной продукции, повышается более высокими темпами, чем инфляция спроса, что крайне негативно сказывается на деятельности белорусских промышленных предприятий.

Проведение умеренно жесткой денежно-кредитной политики позволило выявить, с одной стороны, суть инфляционных процессов в экономике Беларуси, связанную с деятельностью реального сектора экономики в целом и промышленности в частности, с другой – тесную зависимость между развитием инфляционных процессов и деятельностью отечественной промышленности. Достижение экономического роста за счет экстенсивного увеличения объемов производства, повышение среднемесячной заработной платы без увеличения производительности труда, увеличение мировых цен на нефть обусловили рост издержек производства. Падение спроса на отечественную продукцию

(товары, работы, услуги), отсутствие финансовых средств у промышленных предприятий для продолжения своего производственного цикла вынуждает Национальный банк РБ корректировать намеченные монетарные показатели и находить оптимальный вариант между возможностью финансирования убыточной деятельности белорусских промышленных предприятий и незначительным отклонением фактических темпов инфляции от прогнозных. В сложившихся условиях достижение долгосрочной стабилизации темпов инфляции возможно только за счет восстановления эффективной работы белорусской промышленности.

Одним из условий восстановления эффективной работы белорусской промышленности является производственно-техническое перевооружение основных производственных фондов предприятий. Однако подобные мероприятия требуют больших финансовых затрат.

Однако проведение экспансионистской денежно-кредитной политики с целью восстановления эффективной работы белорусской промышленности в условиях Беларуси неприменимо. Проведение политики низких процентных ставок может вызвать использование финансовых средств на текущие нужды непромышленного характера, а не на перевооружение активных производственных фондов предприятий. Возникший эффективный спрос будет направлен на приобретение импортных товаров (продукции, работ, услуг), что обусловит девальвацию национальной валюты. Выброс дополнительной денежной эмиссии способствует раскручиванию инфляции спроса и инфляции издержек, что полностью дестабилизирует деятельность белорусских промышленных предприятий. По этой причине действия по восстановлению эффективной работы отечественной промышленности, в частности за счет ее производственно-технического перевооружения, должны сопровождаться умеренно жесткой денежно-кредитной политикой.

В условиях проведения жесткой денежно-кредитной политики предприятия не имеют возможности воспользоваться банковскими кредитами для технического перевооружения своих производственных фондов из-за их высокой стоимости. Для намеченных целей источником финансовых средств могут стать иностранные инвестиции и собственные средства предприятий.

Из-за отсутствия в Беларуси должного инвестиционного климата иностранные инвестиции не могут быть основным финансовым источником. Привлечение собственных финансовых средств имеет некоторые недостатки. С учетом неконкурентоспособности белорусской продукции при одновременном наращивании объемов производства большинство промышленных предприятий испытывают недостаток собственных финансовых средств даже для продолжения своего производственного цикла.

Решить существующую проблему технического перевооружения отечественных промышленных предприятий все же возможно. При отсутствии других источников одной из альтернативных форм инвестирования может стать эмиссионное финансирование модернизации отдельных промышленных предприятий. Однако подобное финансирование может вызвать быстрое развитие инфляционных процессов, поэтому актуальным является вопрос о возможности использования подобного эмиссионного финансирования при сохранении желаемого уровня инфляции. На наш взгляд, подобная возможность существует.

Инфляция возникает тогда, когда образуется дисбаланс на товарном и денежном рынках, т.е. когда большое количество денег «охотится» за незначительным количеством конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции (товаров, услуг). Если же за выпущенную в обращение дополнительную денежную массу приобретается не отечественная, а импортная продукция, то инфляция также проявляется через девальвацию национальной валюты.

Однако выпущенная в обращение дополнительная денежная эмиссия не сразу вызывает развитие инфляционных процессов. Между инъекцией в производство не обеспеченной товарным покрытием денежной массой, попаданием ее обратно в экономику и раскручиванием инфляционных процессов существует определенный временной лаг. Продолжительность этого временного лага зависит от степени развития финансовых рынков, и его величина может достигать более двух лет. В республике подобный временной лаг составляет три квартала. При рассмотрении вопроса о возможности эмиссионного финансирования технического перевооружения отдельных белорусских промышленных предприятий рассматривается два временных лага:

- между вложением денежной массы в техническое перевооружение основных производственных фондов предприятий промышленности и ее выбросом в экономику, раскручиванием инфляционных процессов;
- между вложением денежной массы в техническое перевооружение промышленных предприятий и выпуском ими готовой конкурентоспособной, пользующейся спросом отечественной продукции (товаров, работ, услуг) на сумму, равную величине денежной эмиссии, направленной на переоснащение производства.

Если первый временной лаг по величине превышает второй, то эмиссионное финансирование не окажет существенное воздействие на развитие инфляционных процессов, и его (эмиссионное финансирование) использование как одного из альтернативных источников финансирования технического перевооружения отечественных промышленных предприятий возможно.

Однако большинство промышленных предприятий для восстановления своей конкурентоспособной деятельности нуждается в покупке импортных основных производственных фондов за иностранную валюту. По нашему мнению, Национальный банк РБ в современных экономических условиях имеет возможность проинвестировать подобные проекты, предоставляя отдельным предприятиям целевые кредиты под ставку процентов, равную уровню инфляции иностранной валюты. В данном случае необходимо точно рассчитать сроки возврата частей валютного кредита и согласовать их с намеченными целями Национального банка РБ и текущей монетарной ситуацией на денежном рынке.

Возможность применения подобного способа финансирования технического перевооружения промышленных предприятий имеет множество ограничений. Так, осуществлять подобные инвестиционные вложения необходимо для узкого, выборочного круга промышленных предприятий. Направляться они должны исключительно на обновление и модернизацию основных активных производственных фондов. Вопрос об эмиссионном финансировании должен рассматриваться по каждому предприятию индивидуально при изучении бизнес-плана. Кроме того, нецелесообразно финансировать подобным спосо-

бом одновременно большое количество предприятий. Подобные меры должны сопровождаться проведением в целом по экономике достаточно жесткой денежно-кредитной политики, а в некоторых случаях предусматривать валютные интервенции со стороны Национального банка.

Основные выводы:

1. Применение традиционных теорий на практике не всегда обеспечивает эффективное регулирование инфляционных процессов. Причиной неэффективности применяемых методологических подходов является их ориентация на определенные экономические и исторические условия, что снижает их действенность в другой институциональной среде.
2. Эффективность регулирования инфляции зависит от наиболее слабого звена экономической системы, которое дестабилизирует прямо или косвенно деятельность других ее элементов. Под эффективностью экономической системы в данном случае подразумевается получение высоких результатов от действенного и налаженного ее функционирования всех звеньев экономической системы, способных создавать благоприятные условия для оптимального ее функционирования, оперативно и гибко реагировать на изменяющиеся условия рынка при минимальных затратах.
3. В экономике Беларуси основным фактором неэффективности экономической системы является низкая результативность реального сектора экономики. Для решения проблемы инфляции необходимо разработать и применить на практике комплексную программу по реформированию экономики, способствующую восстановлению эффективной деятельности реального сектора экономики. Подобные реформы должны сопровождаться проведением умеренно жесткой денежно-кредитной политики. Экономика Беларуси имеет высокий инфляционный потенциал, поэтому увеличение денежной массы в экономике с целью сглаживания негативных тенденций в деятельности отечественных субъектов хозяйствования, через временной лаг 3–4 квартала обуславливает развитие инфляционных процессов, которые не только минимизируют возможный положительный эффект от мягкой денежно-кредитной политики, но и могут дестабилизировать деятельность белорусских предприятий.

4. Одним из альтернативных вариантов финансирования технического перевооружения может стать дополнительная денежная эмиссия. В этом случае для минимизации инфляционного воздействия на экономику необходимо учитывать следующие временные лаги: 1) между инвестированием денежной массы в техническое перевооружение основных производственных фондов предприятий и реальным ростом по этой причине темпов инфляции; 2) между вложением денежной массы в техническое перевооружение предприятий и выпуском ими готовой конкурентоспособной отечественной продукции (товаров, работ, услуг) на сумму, равную величине денежной эмиссии, направленной на переоснащение производства.

5. Инфляционное воздействие на экономику в результате осуществления технического перевооружения за счет дополнительной денежной эмиссии будет минимальным при превышении величины первого временного лага над величиной второго.

3.3. Формирование курса белорусского рубля, стимулирующего деятельность белорусских товаропроизводителей

Становление рыночных отношений сопровождается расширением хозяйственной самостоятельности предприятий различных форм собственности, повышением их заинтересованности в результатах своей деятельности. Валютная политика государства может оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на результаты деятельности субъектов хозяйствования. На деятельность предприятий, осуществляющих внешнеэкономические операции, оказывают влияние практически все элементы валютной политики, особенно регулирование валютного курса. Обменный курс имеет огромное значение при проведении внешнеэкономических операций конкретными субъектами экономики. Прежде всего, он соответствует реальному состоянию международных платежей, определяемому издержками, техническим уровнем производства, качеством товаров и многими другими факторами. Формирование экономически обоснованного обменного курса между отдельными валютами дает возможность предприятиям производить международные денежные сопоставления, сравнивать национальные издержки и цены с мировыми, проводить различные внешнеэкономические сделки.

Вместе с тем валютный курс в меньшей мере отражает движение товарных потоков (и следовательно, соотношение цен). Комбинированное финансовое и психологическое воздействие на участников валютного рынка может в какой-то степени влиять на изменение валютного курса. Главным препятствием обоснования режима валютного курса является недостаточная изученность процесса формирования валютных курсов, а также определенная национальная специфика экономики. В методологии формирования валютного курса важное место занимают теории валютного курса.

Теории валютного курса

Для теорий валютного курса характерен ряд общих черт, определяющих их методологическую сущность: предметом анализа являются валютный курс как стоимостная экономическая категория и пропор-

ции, изменяющиеся под влиянием спроса и предложения валюты. Причины данных изменений лежат в сфере производства. Рассмотрим более подробно некоторые из этих теорий.

Основные положения теории паритета покупательной способности основаны на номиналистической и количественной теориях денег (Д.Юм и Д.Рикардо) [74] и состоят в утверждении, что валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а последний – от количества денег в обращении. Данная теория направлена на поиск «курса равновесия», который поддержал бы уравновешенность платежного баланса. Этим определяется ее связь с концепцией автоматического саморегулирования платежного баланса.

Согласно данной теории, выравнивание валютного курса по покупательной способности валют осуществляется беспрепятственно под воздействием автоматически вступающих в действие сил, поскольку изменение курсовых соотношений влияет на денежное обращение, кредит, цены, структуру внешней торговли и движение капиталов таким образом, что восстанавливается равновесие.

Основная идея о том, что валютный курс определяется соотношениями между уровнями цен двух стран, осталась без изменения и в современной экономической теории [75].

Теория паритета покупательной способности, признавая реальную базу курса валют – покупательную способность денежных единиц, подчеркивает роль рыночных факторов выравнивания курсовых соотношений и тем самым платежного баланса. Она стала составным элементом монетаризма – довольно распространенной теории международных валютных отношений в современных условиях [76].

Важным этапом в развитии теорий валютного курса являлась кейнсианская теория регулируемой валюты (30-е гг.). Эта теория представлена двумя направлениями [77].

Первое направление – теория подвижных паритетов или маневрируемого стандарта (И.Фишер и Дж.Кейнс). Проект «эластичности» доллара сначала был рассчитан на золото, затем эластичные паритеты стали использоваться применительно к кредитным и бумажным деньгам. Согласно данной теории рекомендовалось снижать курс нацио-

нальной валюты в целях воздействия на цены, экспорт, производство и занятость в стране, для борьбы за внешние рынки.

Второе направление – теория курсов равновесия или нейтральных курсов – подменяет паритет покупательной способности понятием «равновесие курса» (американский экономист Р.Нурксе). По мнению экономистов, нейтральным является валютный курс, соответствующий состоянию равновесия национальной экономики. Т.е. курсы, удовлетворяющие принципу равновесия, должны обеспечить уравновешенность платежного баланса по текущим операциям и движению капиталов, нормальный уровень занятости. Отсюда вытекает вывод, что можно преодолеть нестабильность и кризисные потрясения путем мероприятий государства, в частности в валютной сфере.

Теория нейтральных валютных курсов подчеркивает влияние на курс таких факторов, как таможенные пошлины, валютная спекуляция, движение «горячих» денег, политические и психологические факторы.

Сущность теории плавающих валютных курсов (экономисты неоклассического направления в современной политэкономии М.Фридмен, Ф.Махлуп) состоит в обосновании необходимости и преимуществ режима плавающих валютных курсов по сравнению с фиксированными. Эта теория основана на положении о зависимости между тремя экономическими показателями – денежной массой, ценами, загрузкой производственных мощностей, а также на отрицании жесткого государственного регулирования экономики, в том числе этих параметров. По мнению монетаристов, валютный курс как основной метод поддержания равновесия международных расчетов должен свободно колебаться под воздействием спроса и предложения, а государственные органы не должны его регулировать, даже нужно законодательно запретить валютную интервенцию.

Сторонники неоклассического направления полагают возможным стабилизировать экономику путем усиления рыночных факторов формирования валютного курса и превращения плавающих курсов в автоматический регулятор международных расчетов.

Вопреки отрицательному подходу монетаристов к валютной интервенции на практике она широко используется и преобладает

«управляемое» плавание курсов валют, основанное на сочетании рыночного и государственного регулирования.

Последователи этой концепции (американский экономист Г.Джонсон) в то же время признают ее уязвимость. Они отмечают, что реакция платежного баланса на изменения валютного курса оказывается медленной, а свободно колеблющиеся валютные курсы не могут ослабить спекулятивные потоки капиталов. Тем самым признается неизбежность вмешательства государства в валютные отношения.

Сторонники теории «ползущих» курсов рекомендуют скользящие выравнивания, небольшие, но частые их изменения. Некоторые экономисты предлагают выработать формулу изменения паритета исходя из средних колебаний валютного курса за определенный период или изменений официальных валютных резервов. Ряд экономистов считает, что скользящие выравнивания валютного курса должны осуществляться под контролем государства [78]. Неоклассическое направление тесно связано с институционализмом.

Согласно основной доктрине институционализма, государство должно оказывать постоянное, активное воздействие на нормы и правила поведения субъектов экономической деятельности. Наличие общеизвестных правил поведения в сфере экономической деятельности снижает уровень неопределенности в системе рыночных взаимоотношений партнеров, увеличивает степень информированности о вероятных изменениях внешней среды, вызванных поведением других субъектов. В той мере, в какой рациональность поведения субъекта зависит от степени его информированности и способности использовать имеющуюся информацию для принятия решений, нормы и правила являются условием поведения (действия) в рыночной среде. (Применительно к валютному рынку условием поведения субъектов экономики являются валютный курс и вероятность его изменения). Субъектам хозяйствования становится доступным прогнозирование реакции контрагентов на собственные действия, а значит, формируется более конкретная база для планирования своей деятельности по взаимодействию с «окружающим миром». Этот аспект действия институтов принято называть координационным.

Большинство идей теорий валютных курсов не реализовано: не удалось добиться автоматического уравнивания платежных ба-

лансов, эффективной защиты от стихийного движения «горячих» денег, пресечения международного распространения инфляции. Результаты осуществления рекомендаций лишь частично соответствуют, а порой и противоречат их прогнозируемым целям. Практическая функция теорий валютного курса состоит в разработке методов формирования и регулирования валютного курса как важнейшей составной части валютной политики государства. Следует отметить, что рассмотренные теоретические модели предусматривают функционирование в стране развитого механизма рыночной экономики. По этой причине в условиях переходной экономики (что присуще Беларуси) использование данных моделей в чистом виде затруднено. Однако их отдельные элементы все же могут быть использованы при определении режима валютного курса с учетом особенностей уже функционирующей валютной системы.

Виды валютных курсов. Валютные курсы можно классифицировать по различным критериям (табл. 3.5).

Таблица 3.5. Классификация видов валютного курса

Критерий	Вид валютного курса
1. Выбор режима	Плавающий, фиксированный, смешанный
2. Способ установления	Официальный, неофициальный
3. Отношение к паритету покупательной способности	Завышенный, заниженный, паритетный
4. Отношение к участникам сделки	Курс покупки, курс продажи, средний курс
5. По учету инфляции	Реальный, номинальный
6. По способу продажи	Курс наличной продажи, курс безналичной продажи, банкнотный курс
7. По отношению к спросу и предложению	Курс фундаментального равновесия, текущий равновесный курс, рыночный равновесный курс
8. Вид сделок	По срочным сделкам, спот-сделкам, своп-сделкам

Наиболее важными понятиями, используемыми на валютном рынке, являются понятия реального и номинального валютного курсов. Номинальный валютный курс показывает объявленный (официальный) обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны.

Вопрос об определении оптимального значения номинального валютного курса является одним из самых актуальных для макроэкономической политики в странах с переходной экономикой.

Номинальный валютный курс полностью зависит от политики центрального банка. В 2004 г. номинальный (официальный) обменный курс белорусского рубля к доллару США снизился на 0,6 % (против 12,3 % в 2003 г.) и на 1.01.2005 г. составил 2170 руб. за 1 долл. США. Официальный обменный курс белорусского рубля к российскому рублю за 2004 г. снизился на 6,4 % (против 21,2 % в 2003 г.).

На основе номинального курса определяется реальный валютный курс – номинальный обменный курс, скорректированный на показатель инфляции. Реальный валютный курс выступает экономической эндогенной переменной, уровень которой определяется фундаментальными макроэкономическими показателями.

При проведении экономического анализа для стабильных экономик в основном используется номинальный курс, для нестабильных – реальный.

Объективным ориентиром, свидетельствующим о завышенности (или заниженности) обменного курса национальной валюты, является его сравнение с паритетом покупательной способности (ППС).

ППС представляет собой количество единиц национальной валюты, необходимой для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базовой валюты в стране-эмитенте. Изменение ППС за определенный промежуток времени отражает динамику соотношения цен в странах-эмитентах сопоставляемых валют: т.е. если государство не поддерживает номинальное укрепление обменного курса национальной валюты, его движение к ППС будет происходить за счет инфляции.

ППС характеризует покупательную способность валюты страны-эмитента (например, способность долларов США) на национальном рынке товаров и услуг. Пределы отклонения валютного курса от монетного паритета в условиях действия «золотого стандарта» обычно не превышали 1 % и получили название золотых точек: нижней, при достижении которой начинался отток золота из страны; и верхней, при которой начинался приток золота в страну. Пока поддерживалось золотое содержание валют и их разменность на благородный металл, ва-

лютный курс оставался однозначным и твердым экономическим параметром. С упразднением золота эта объективная база валютных курсов исчезла, проблема соизмерения взаимной ценности валют чрезвычайно усложнилась.

Однако использование теории ППС на практике ограничивается существованием большого количества неторгуемых* товаров и услуг, цены на которые входят в индекс потребительских цен (ИПЦ), степенью интегрированности и степенью либерализации национальной экономики.

В условиях функционирования денежно-кредитных систем валютные курсы под воздействием множества факторов могут существенно отклоняться от ППС. Например, влияние на данные отклонения будет оказывать государственное регулирование цен по товарам, входящим в потребительскую корзину. Это отклонение в развитых странах может составлять до 40 %. Как правило, обменные курсы валют развитых стран колеблются в пределах $\pm 20\%$ от ППС. Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой курс национальной валюты в 2–4 раза ниже паритетного [79].

Измерение ППС производится в соответствии с Программой международных сопоставлений ООН раз в три года, а результаты публикуются спустя три года. Республика Беларусь принимала участие в такого рода сопоставлениях 2 раза – в 1993 и 1996 гг. На основе результатов международных сопоставлений за 1996 г. и данных Министерства статистики и анализа РБ были рассчитаны абсолютные и относительные паритеты покупательной способности белорусского рубля к российскому рублю и доллару США за 1995–2001 гг. (табл. 3.6).

Согласно данным табл. 3.6 на конец 2001 г. номинальный курс белорусского рубля к долл. США был недооценен примерно в 8 раз, а к российскому рублю – на 40 %. (Номинальный обменный курс на конец 2001 г. составлял 1580 руб. за долл. США и 52,31 бел. руб. за 1 рос. руб.). Так, по мнению специалистов, в настоящее время номинальный курс российского рубля также остается ниже ППС примерно в 2 раза.

* Неторгуемые товары – это те товары, которые не могут экспортироваться или импортироваться.

Таблица 3.6. Курс белорусского рубля на основе ППС к российскому рублю и доллару США в 1994–2001 гг. [79].

Год	ППС	
	бел. руб./рос. руб.	бел. руб./дол. США
1994	0,71	321,4
1995	2,27	2360
1996	2,35	3462
1997	3,35	5894
1998	4456	10206
1999	9476	41784
2000*	21,31	111,5
2001	28,40	179,9

* С учетом деноминации.

В начале 90-х гг. формирование обменного курса основывалось на курсовых и ценовых соотношениях очень узкой корзины товаров потребительского импорта. Затем этот курс стали использовать не только для текущих внешнеторговых, но и для капитальных операций, прежде всего при продаже промышленных активов. На том этапе курс рубля к доллару был резко занижен, что стало мощным стимулом для долларизации отечественной экономики. Естественно, это делало доллар крайне привлекательным инструментом. В дальнейшем рынок стал воспринимать этот исходный уровень как некий отправной ориентир курсовой политики, т.е. курсовые соотношения остаются значительно искаженными.

Формирование курсов на основе ППС правомерно только для стран, находящихся примерно на одинаковом уровне экономического развития. Установление же номинального обменного курса, близкого к курсу по ППС в условиях различных уровней производительности труда в двух странах, приводит к росту импорта на национальном рынке и невозможности поддержания уровня обменного курса (эффект Балаша) [80]. Современные исследователи (С.Эдвардс, М.Савастано) указывают на эпизодический характер совпадения равновесного курса и курса по ППС [81].

По оценкам специалистов, в 2000–2003 гг. переоценка текущего обменного курса относительно курса фундаментального равновесия была характерна и для Беларуси [82].

Таким образом, оценка завышенности (или заниженности) обменного курса определяется в зависимости от используемого методологи-

ческого подхода. Например, по мнению А.Илларионова, равновесный реальный валютный курс должен соответствовать показателю ВВП на душу населения по паритету покупательной способности) [80].

Так как Национальный банк Республики Беларусь использует обменный курс в качестве номинального якоря инфляции, то его политика определяется завышенностью номинального обменного курса белорусского рубля.

Переоцененный (завышенный) обменный курс часто используется центральными банками в качестве номинального якоря сдерживания инфляции. (Считается, что 10%-ная переоценка валютного курса сокращает инфляцию на 15,34 % в развивающихся странах и на 7,9 % – в развитых) [83].

Выбор режима обменного курса.

В мировой практике регулирование валютного курса (девальвация и ревальвация) рассматривается как основная мера текущей валютной политики. Однако не только регулирование валютного курса, но и курсообразование, т.е. выбор режима валютного курса, на наш взгляд, следует рассматривать как элемент реализуемой государством валютной политики.

Методология формирования валютного курса основывается на выборе режима валютного курса, который базируется на рассмотренных теориях валютного курса.

В основу выбора режимов валютного курса, как правило, закладываются два альтернативных крайних варианта: фиксации и «свободного плавания», а также промежуточные формы данных режимов. Т.е. режимы обменного курса основываются на следующих системах курсообразования:

- фиксированные курсы (привязка к одной валюте, к корзине валют основных торговых партнеров; валютный коридор и др.);
- плавающие курсы (свободно плавающие курсы);
- смешанные системы курсообразования (изменяемая фиксация, управляемое плавание).

При системе изменяемых фиксированных курсов государство устанавливает валютный курс, поддерживая его постоянным в течение

определенного периода времени, а затем изменяет его в нужном направлении.

При системе управляемого плавания («грязного флотинга») валютный курс по сути является плавающим, но государство осуществляет валютные интервенции (в ряде случаев ежедневные), пытаясь изменить курс в определенном направлении. Причиной этих интервенций может быть желание государства устранить слишком сильные колебания валютного курса или установить валютный курс на уровне, отличном от уровня свободного рынка.

В настоящее время в мире постоянно ведутся дискуссии по поводу выбора режима валютного курса [84]. В зависимости от экономических и политических приоритетов и фазы экономического цикла государство может использовать тот или иной валютный режим, в основу которого положен плавающий или фиксированный валютный курс. При этом в чистом виде названные режимы применяются достаточно редко. Чаще всего государство использует валютные режимы, основанные на смешанных системах курсообразования. Тем не менее, в международной практике есть примеры существования валютных режимов, в основу которых положены как фиксированные, так и плавающие курсы. Так, в Китае и Эстонии обменный курс жестко привязывается к одной из мировых валют (доллар США и евро), а в России и Великобритании применяются в основном принципы свободного плавания.

При отсутствии достаточных резервов для интервенций в целях поддержания объявленного фиксированного уровня обменного курса, для центрального банка наиболее приемлем вариант выбора валютного режима свободно плавающего курса. Однако принятие такого решения обуславливает необходимость частого изменения валютного курса или проведения валютных интервенций со стороны государства. Такое изменение валютного курса происходит под влиянием изменений реального спроса и предложения на иностранную валюту на внутреннем и внешнем валютном рынке. Для успешного применения валютного режима свободноплавающих обменных курсов нужно гораздо меньше резервов в иностранной валюте, чем для успешной реализации режима с фиксированным обменным курсом.

Центральный банк, как правило, следит за обменным курсом и определяет его влияние на изменение внутренних цен. В странах с переходной экономикой складывается ситуация, когда внутренние цены ориентируются на обменный курс. Спрос на валюту и ее предложение вместе с вмешательством со стороны центрального банка в виде его валютных интервенций полностью определяют обменный курс. Текущая ситуация формирует ожидания субъектов экономики. В свою очередь, эти ожидания в значительной степени влияют на валютный курс. Р.Дорнбуш и Д.Френкель обосновали, что неожиданные события оказывают количественно другой эффект на валютный курс, чем ожидаемый сценарий их развития [85].

Под фиксированным курсом понимается «привязка» национальной валюты к определенной иностранной, создание валютного союза или введение новой валюты. По методологии МВФ к режиму фиксированного курса также относится «привязка» к корзине валют. Использование фиксированного обменного курса в обязательном порядке сочетается с жестким валютным регулированием. Режим фиксации курса оказывается наиболее благоприятным по сравнению с режимом плавающего курса как для подавления инфляционных ожиданий в условиях снижения внешних цен, так и для сдерживания проникновения внешней инфляции.

Очень важно определить, какой режим обменного курса будет наиболее приемлемым для Республики Беларусь на современном этапе развития.

Выбор режима обменного курса должен осуществляться государством с учетом анализа реализованных ранее в республике режимов, а также концепций социально-экономического развития страны на ближайшие годы.

Мировая практика показывает, что политика курсообразования в переходной экономике должна быть направлена на:

повышение доверия населения к национальной денежной единице;

увеличение степени мобильности капитала, направленное на достижение конвертируемости денежной единицы по операциям капитального характера;

снижение степени уязвимости национальной валюты к внешним потрясениям и др.

При формировании обменного курса в переходных экономиках на валютный курс влияет множество факторов [86], которые можно условно разделить на определяющие (платежный баланс, внутреннее и внешнее предложение денег, процентные ставки) и регулирующие (налоги, квоты, пошлины, лицензии, кредитная и эмиссионная политика, регулирование цен, законодательные методы).

Кроме того, в условиях экономических кризисов на формирование обменного курса начинают дополнительно оказывать негативное влияние такие факторы, как дефицит госбюджета, денежные эмиссии, инфляция, различие внутренних и внешних цен, монопольные производства, выполнение иностранной валютой функций: а) средства платежа, б) средства накопления и сбережения; утечка капиталов за границу; сокращение инвестиций; неэффективное использование в обороте ресурсов; падение доходов потребителей; внешнеторговая деятельность отдельных фирм с использованием демпинговых цен; «вымывание» товарно-материальных запасов; падение объемов производства, взаимные неплатежи.

К наиболее приемлемым для нивелирования негативного влияния дополнительных факторов в переходных экономиках можно отнести фиксированный режим обменного курса.

Кроме того, на выбор режима обменного курса воздействуют:

- основное географическое направление внешней торговли;
- подверженность экономики внешним и внутренним потрясениям;
- диверсификация структуры производства и экспорта;
- мобильность трудовых ресурсов;
- степень открытости экономики;
- степень экономического и финансового развития и размеры экономики;
- различные политические, спекулятивные, психологические факторы [87].

Выбор режима обменного курса зависит от экономической стабильности в стране. Гибкие (плавающие) валютные курсы наиболее

благоприятны для стран со стабильной и планируемой денежной и бюджетной политикой. В то же время открытость экономической системы вызывает необходимость регулирования валютных курсов, так как они очень влияют на стабильность внутренних относительных цен в национальной валюте и распределение ресурсов.

Развивающиеся страны редко могут поддерживать режим плавающего валютного курса из-за значительных изменений внешних условий торговли и внутренних относительных цен, высокого темпа инфляции или частых изменений ее темпов, относительно большого или нестабильного потока капитала. По этой причине они преимущественно поддерживают ту или иную форму фиксированного номинального валютного курса.

На основании исследования названных факторов можно сделать вывод о предпочтительности того или иного режима обменного курса для Республики Беларусь и спрогнозировать изменение обменного курса на перспективу.

Курсообразование в Республике Беларусь.

За время проведения рыночных реформ в республике можно достаточно четко выделить периоды применения различных вариантов курсообразования:

множественных курсов;

свободно и регулируемо плавающих курсов;

фиксированного курса;

валютного коридора;

режима корректировок по набору показателей (70–80 % от инфляции).

Начиная с конца 2001 г. после осуществления выхода на единый курс белорусского рубля в стране были созданы условия для реализации политики «гибкой привязки» к российскому рублю: выход на положительную ставку рефинансирования; увеличение чистых иностранных активов Национального банка РБ до уровня, составляющего не менее 100 % от суммы рублевой денежной базы; ликвидация множественности валютных курсов; снижение уровня долларизации экономики; установление номинального курса на основе соотношения рублевой денежной массы и чистых иностранных активов, а также ре-

ально сложившегося обменного курса. Национальный банк при установлении величины обменного курса учитывает рыночные факторы – спрос и предложение валюты.

Валютный курс в настоящее время является основным целевым ориентиром денежно-кредитной политики Национального банка Республики Беларусь. В обеспечении устойчивости белорусского рубля в 2004 г. определяющая роль принадлежала политике его валютного курса. Критериями, которые использует Национальный банк при оценке соответствия уровня валютного курса основным экономическим показателям, являются: эффективность экспортных операций; номинальный и реальный обменные курсы; паритет покупательной способности; торговый баланс.

В Республике Беларусь проблема курсообразования решается, во-первых, путем установления жестких целевых прогнозных показателей девальвации номинального курса белорусского рубля к доллару США. Во-вторых, Национальный банк РБ применяет режим скользящей фиксации к российскому рублю, т.е. одновременно действует режим управляемого плавления как к российскому рублю, так и к доллару США. Соотношение белорусского рубля к российскому определяется через курс белорусского рубля к долл. США. Иными словами, практически существует система двойной привязки. Тем не менее избранный подход позволил уменьшить инфляцию в период 2001–2004 гг.

Определяющим фактором выбора режима обменного курса выступает сальдо платежного баланса. Как известно, активное сальдо платежного баланса сопровождается увеличением предложения иностранной валюты, например, со стороны национальных экспортеров товаров, понижением ее курса и ростом курса национальной валюты. Пассивное сальдо платежного баланса оказывает негативное воздействие на соотношение спроса и предложения валюты и замедляет укрепление национальной валюты.

В Республике Беларусь одной из основных негативных тенденций в последние годы является рост отрицательного сальдо платежного баланса. В 2004 г. по счету текущих операций был зарегистрирован дефицит в размере приблизительно 4 % ВВП (в 2003 г. – 2,6 %). Торговый оборот резко возрос ввиду высоких цен на энергоносители (особенно на природный газ – за январь–сентябрь 2004 г. на 29,7 %, в

сравнении с соответствующим периодом 2003 г.) Международные резервы страны остаются крайне низкими, приблизительно на уровне стоимости 1/2 месяца импорта.

Изменение величины обменного курса оказывает непосредственное влияние на динамику экспорта. Однако, несмотря на то, что в 2003–2004 гг. наблюдалось снижение темпов девальвации национальной денежной единицы, экспорт товаров и услуг все равно увеличился (индекс физического объема экспорта к соответствующему периоду прошлого года составил 111 % в 2003 г. и 115 % в 2004 г.). Одновременно импорт товаров и услуг возрастал (индекс физического объема импорта составлял 113,1 % в 2003 г. и 120,2 % в 2004 г.). Превышение темпов роста импорта над темпами роста экспорта и привело к увеличению в 2003 и 2004 гг. более чем на 60 % (по сравнению с предыдущим годом) отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса. Следовательно, укрепление в 2003–2004 гг. реального обменного курса белорусского рубля оказывало прямое влияние на рост импорта и формирование отрицательного сальдо баланса по текущим операциям.

Формированию столь большого отрицательного сальдо платежного баланса способствовал рост потребительского импорта в Беларусь, в основном из России. Доля России в общем объеме экспорта Республики Беларусь в 2003 г. составляла 49,2 %, в 2004 г. – 47 %; в общем объеме импорта – 65,7 % и 68,2 % соответственно. Рост потребительского импорта опосредуется увеличением в стране срочных депозитов в иностранной валюте (рис. 3.1). Специалистами высказывалось предположение, что часть данных сбережений впоследствии тратится именно на потребительский импорт [88]. Рост сбережений происходил даже в условиях снижения ставок по депозитам в СКВ (табл. 3.7).

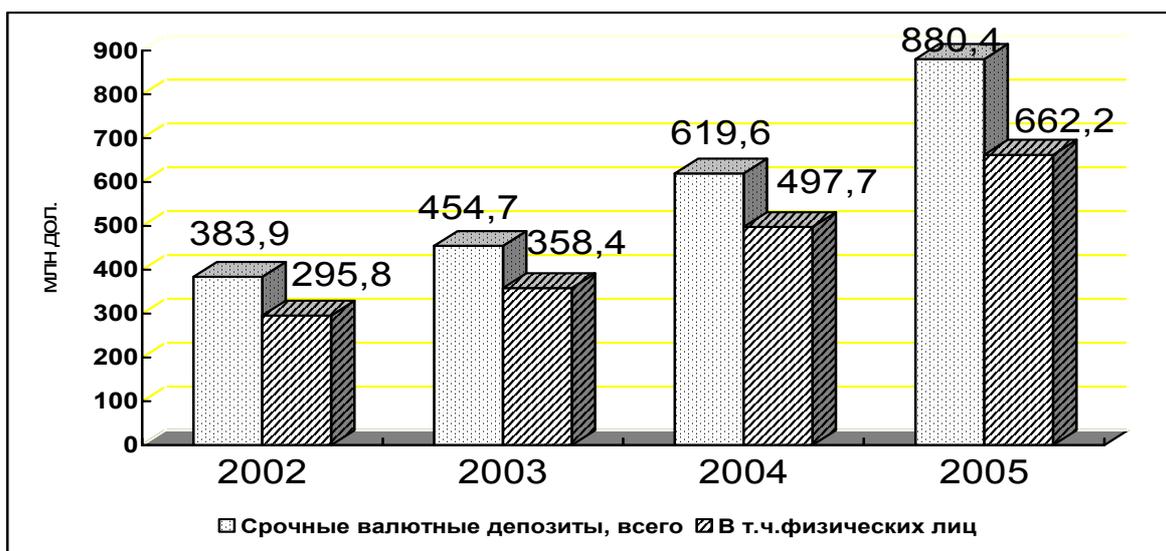


Рис. 3.1. Динамика срочных депозитов секторов экономики в иностранной валюте в 2002–2005 гг. (по состоянию на 1 января)¹

Таблица 3.7. Динамика изменения средних процентных ставок по вновь привлеченным срочным депозитам в СКВ в 2002–2004 гг.

Показатель	Годы	Месяцы											
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Средние процентные ставки по вновь привлеченным срочным депозитам	2002	8,1	7,8	8,2	7,2	7,1	7,1	7,1	7,5	7,6	7,5	7,0	7,0
	2003	7,3	6,5	6,7	7,0	7,2	7,1	6,9	7,2	6,4	6,3	6,4	6,0
	2004	6,0	6,2	5,7	5,6	5,9	5,8	5,7	5,3	5,9	6,4	6,5	7,4

Для Республики Беларусь характерным также остается высокий удельный вес импорта в ВВП (в 2004 г. – 74,5 %) (табл. 3.8).

¹ Бюллетень банковской статистики за 2002, 2003, 2004 гг.

Таблица 3.8. Изменение удельного веса импорта и экспорта в ВВП Республики Беларусь в 1995–2004 гг., %*

Показатель	1995	2000	2001	2002	2003	2004
1. Доля импорта товаров и услуг в ВВП	54,1	72,4	70,3	67,8	70,8	74,5
2. Доля экспорта товаров и услуг в ВВП	49,7	69,2	66,7	63,6	66,9	68,6

*Источник: Бюллетень банковской статистики за 2002, 2003, 2004 гг.

Согласно мировому опыту, страны с высокой долей импорта торгуемых товаров сталкиваются с проблемой проникновения внешней инфляции (и дефляции) на внутренний рынок, поэтому в этих странах нарастает потребность в эффективном управлении обменным курсом.

Формирование обменного курса и деятельность субъектов хозяйствования.

Формирование валютного курса включает в себя выбор режима обменного курса и изменение валютного курса (девальвацию, ревальвацию). Одним из основных показателей анализа эффективности используемого валютного режима является индекс изменения реального валютного курса – индекс изменения номинального обменного курса, скорректированный на показатель инфляции.

На рис. 3.2 явно прослеживается положительная динамика индекса реального обменного курса белорусского рубля к доллару США.

Кроме того, для анализа эффективности используемого валютного режима применяется показатель реального эффективного валютного курса, определяемого как результат взвешивания реальных обменных курсов стран – основных торговых партнеров.

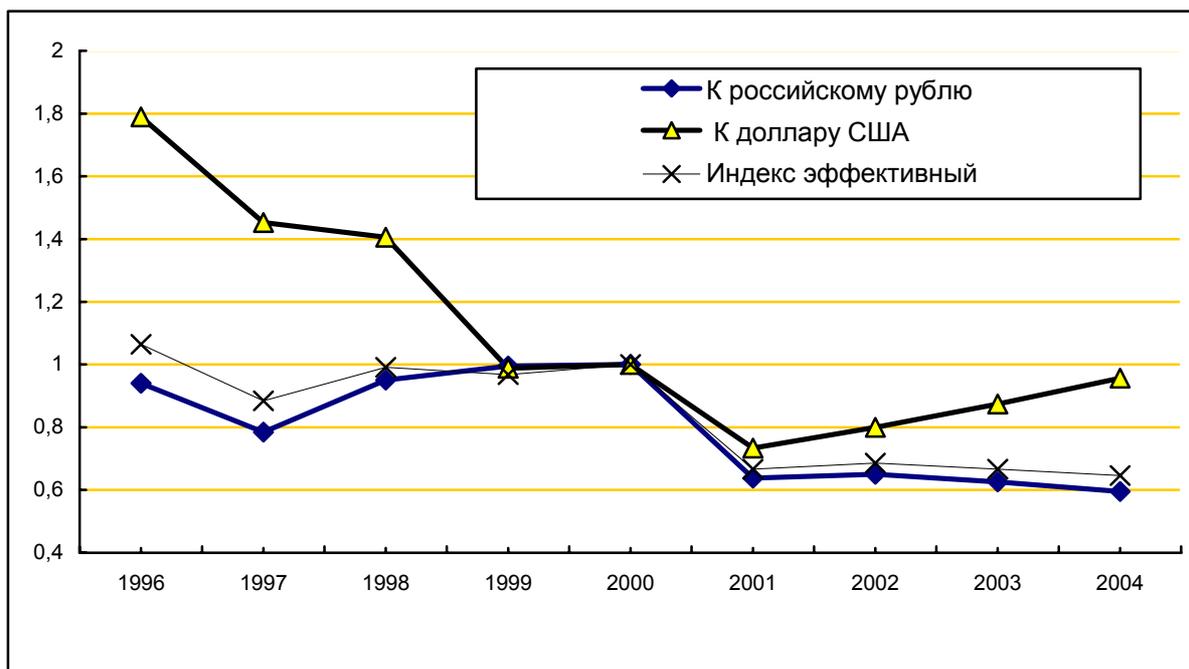


Рис. 3.2. Динамика индексов реального курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров²

В Республике Беларусь в 2000–2004 гг. индекс реального эффективного курса имел тенденцию к снижению (рис. 3.2). В 2003 г. данный индекс снизился на 2,8 %, а в 2004 г. на 3,2 %. Причем, в связи с тем, что на долю России приходится около 50 % экспортных, и около 70 % импортных операций, индекс реального обменного курса к российскому рублю имел аналогичную динамику.

Снижение реального эффективного курса оказывает положительное влияние на ВВП. Так, по оценкам специалистов, снижение реального эффективного обменного курса на 10 % приводит к увеличению ВВП на 1,6 % и росту объема промышленного производства на 2,1% [79]. Снижение реального эффективного обменного курса в Республике Беларусь наряду с другими факторами стимулировало рост ВВП в 2004 г. на 11% (в 2003 г. на 7 %).

²Рассчитано по индексу потребительских цен с учетом данных Национального банка Республики Беларусь

Довольно часто это объясняется тем, что объем производства растет в результате девальвации, стимулирующей более полное использование ресурсов.

В случае девальвации экспортер получает возможность снизить цену и все равно иметь дополнительную прибыль. Снижение цены делает его товар более привлекательным на внешнем рынке, создает условия для расширения рынка сбыта. Это способствует повышению деловой активности товаропроизводителя на внутреннем рынке. Он получает возможность расширять производство, увеличивать объем экспорта, создавать новые рабочие места. Все вышесказанное происходит только в том случае, когда внутренние цены остаются неизменными или повышаются медленнее, чем падает валютный курс. (Государство должно сопровождать снижение курса национальной валюты ужесточением денежно-кредитной политики с целью сдерживания роста цен, поскольку в противном случае обесценивание национальной валюты не даст экономических результатов.)

Девальвация национальной валюты теоретически невыгодна импортерам. Падение обменного курса ведет к увеличению внутренних цен на импортные товары, что может привести к резкому снижению круга потребителей и уменьшению товарооборота. Практически же повышение внутренних цен не приводит к сколько-нибудь значительному сокращению объемов импорта, особенно если отсутствует возможность импортозамещения продукцией национальных производителей. Повышение цен на импорт ведет к росту общего уровня цен и ускорению инфляции. В целом можно отметить, что девальвация национальной валюты сказывается на снижении объемов импорта незначительно. Особенно это характерно для девальвации, растянутой во времени (что полностью подтверждается примером Беларуси).

Складывается впечатление, что рост экспорта едва ли не единственная возможность увеличить ВВП, поэтому поддержка экспортеров, в первую очередь путем постоянного снижения валютного курса, считалась до недавнего времени более важной, чем нормализация внутреннего денежного обращения, повышения доверия к рублю и дедолларизация экономики. Однако практически проведение девальвации становится тормозом модернизации экономики, так как национальные производители в данных условиях получают возможность роста кон-

курентоспособности произведенной продукции не за счет повышения ее качества и обновления производства, а в результате действия ценового фактора.

Девальвация повышает рентабельность в экспортном секторе и приводит к перемещению ресурсов из производства неторгуемых товаров в производство торгуемых (при неизменном их объеме). Одновременно предприятия – чистые экспортеры получают дополнительную прибыль, так как они работают только на внутреннем сырье и не закупают импортное сырье и комплектующие (которые дорожают в результате девальвации).

Девальвация национальной валюты может оказывать негативное влияние на те ориентированные на внутренний рынок предприятия, которые не могут обеспечить себя импортозамещающей продукцией (т.е. сырье и комплектующие для организации ими производства не выпускаются на внутреннем рынке). В условиях девальвации данные предприятия вынуждены покупать импортные сырье и комплектующие по все более высоким ценам. Кроме того, осуществление девальвации не только приводит к изменению структуры производства, но и стимулирует за счет этого производство импортозамещающей продукции. Иными словами в условиях девальвации выгодно производство торгуемых (потенциально экспортируемых) товаров и менее выгодно производство товаров для внутреннего потребления.

В условиях рынка одни и те же фирмы могут выступать то в роли импортеров (закупка сырья, материалов и комплектующих), то в роли экспортеров (торговля готовой продукцией). По этой причине существует постоянная заинтересованность производителей в стабильном обменном валютном курсе. Используемый в Беларуси режим валютного курса в последнее время в меньшей мере ориентирован на девальвацию и в основном направлен на стабилизацию. Реализация данного принципа стимулирует деятельность производителей, реализующих продукцию как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Увеличение предложения валюты субъектами хозяйствования на внутреннем рынке и снижение спроса физических лиц на валюту способствовали стабилизации ситуации на валютном рынке и укреплению обменного курса национальной валюты (рис. 3.3).

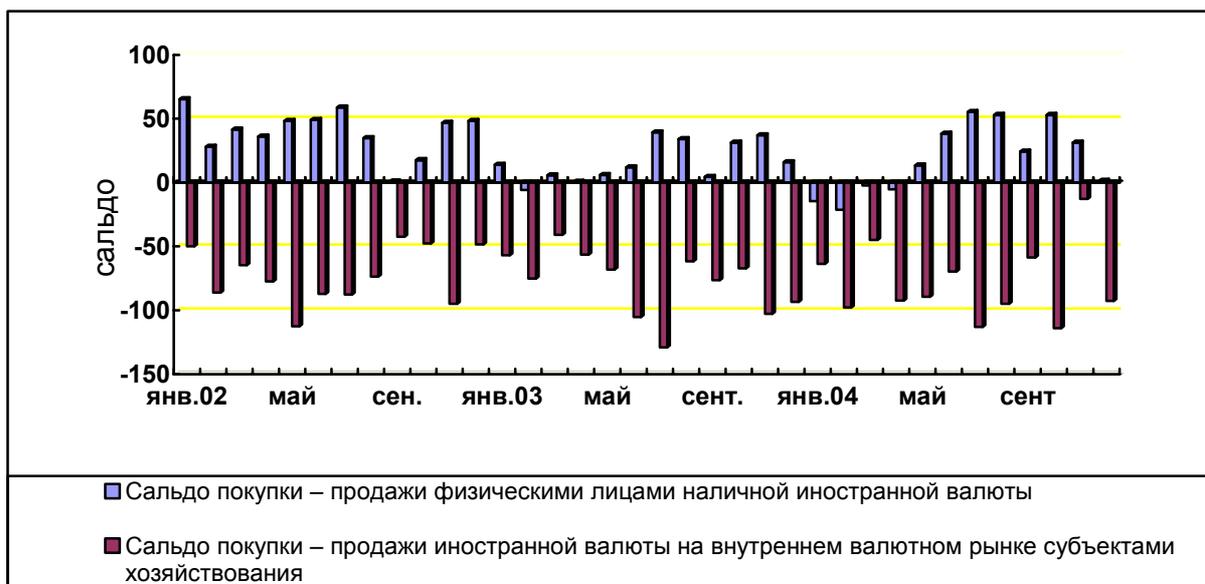


Рис. 3.3. Изменение сальдо покупки–продажи иностранной валюты субъектами хозяйствования и физическими лицами в 2002–2004 гг., млн дол. США³

Роль денежных расчетов в иностранной валюте при осуществлении субъектами хозяйствования расчетов по внешнеэкономическим сделкам по-прежнему велика.

Как подтверждение тому можно рассматривать структуру платежей по экспорту. Несмотря на достижение белорусским рублем внутренней конвертируемости, по текущим операциям экспорт в основном оплачивается в иностранной валюте – 89,5 % (табл. 3.9). В силу этого для субъектов хозяйствования очень важным остается выбор эффективного режима обменного курса.

Таблица 3.9. Изменение структуры платежей по экспорту в 2002–2004 гг., %*

Показатель	2002	2003	2004
1. Экспорт товаров и услуг, всего	100	100	100
В том числе:			
1.1. Экспорт, не предполагающий расчетов в денежной форме	19,7	13,4	8,0
1.1.1. Бартер товаров и услуг	12,1	6,1	2,3
1.2. Экспорт на условиях расчетов в денежной форме	80,1	86,6	92,0
1.2.1. Экспорт, оплаченный в иностранной валюте	76,2	83,3	89,5
1.2.2. Экспорт, оплаченный в белорусских рублях	4,1	3,3	2,5

*Бюллетень банковской статистики // Национальный банк РБ. 2004. №3.

Опыт стран с переходными экономиками показывает, что в течение достаточно длительных промежутков времени возможно исполь-

³Бюллетень банковской статистики // Национальный банк РБ. 2002–2004

зование режима фиксации обменного курса и проведение при необходимости разовых девальваций (или ревальваций) по истечении установленного срока действия фиксированного курса, т.е. использование режима изменяемой фиксации.

Применение данного режима курсообразования в Беларуси также могло бы стимулировать в среднесрочном режиме деятельность как экспортеров, так и импортеров.

Это подтверждается тем, что:

- в условиях недостаточно развитого финансового рынка не обеспечивается потребность субъектов хозяйствования – экспортеров и импортеров – в производных финансовых инструментах (опционах, фьючерсах). Использование режима фиксированного валютного курса будет способствовать минимизации потерь субъектов хозяйствования в реальном секторе экономики при осуществлении ими производственно-хозяйственной деятельности;
- использование фиксированного обменного курса будет способствовать расширению инвестирования в национальной валюте, т.е. в перспективе должна сохраниться тенденция стимулирования депозитов в национальной валюте. Повышение процентных ставок по депозитам в национальной валюте вызывает рост спроса на эту валюту и приводит к ее удорожанию. Кроме того, приносящие более высокий доход депозиты в национальной валюте содействуют переливу национальных денежных средств с валютного рынка, уменьшению спроса на иностранную валюту и повышению курса национальной валюты;
- в условиях достаточно снизившейся инфляции (за 2004 г. – цены выросли на 18,1 %) поддержание государством пути дальнейшего обесценивания номинального обменного курса стимулирует расширение экспорта. Однако не следует преувеличивать общее стабилизирующее, антиинфляционное воздействие обменного курса, так как изменения курса не обуславливают адекватные изменения инфляции и, в частности, ее снижение. Затраты на импортную составляющую продукции национальных производителей растут быстрее, чем валютная выручка от экспорта. В результате проводимая в стране девальвация способствовала уве-

личению объемов белорусского экспорта, но ее проведение не привело к достижению положительного сальдо торгового баланса, т.е. не удалось полностью удовлетворить существующий спрос на иностранную валюту в стране.

Курсовая политика должна проводиться в тесной увязке с прочими элементами экономической политики – внешнеторговой, инвестиционной и др. Валютный курс не должен быть единственным инструментом, регулирующим все внешнеэкономические связи, поскольку его изменение (в частности, девальвация) носит разнонаправленный характер – стимулирует экспорт и в то же время дестимулирует импортозамещение за счет изменения структуры производства. Важно осуществлять политику поддержки экспортеров и защиты внутреннего рынка, используя тарифные, налоговые и иные рычаги.

Валютные механизмы должны при этом иметь более широкие возможности воздействия, создавая условия для эффективного проведения как торговой политики, так и капитальных операций. Данные механизмы должны способствовать не только притоку внешних инвестиций, но и активизации внутренних инвестиционных процессов. Целесообразно по возможности уменьшать в практике государственного регулирования роль искусственного обесценения рубля, тогда большее значение в курсообразовании будут иметь объективные рыночные факторы. Это может в принципе изменить положение на валютном рынке и способствовать дальнейшему росту операций субъектов хозяйствования с национальной денежной единицей и рублевыми инструментами (особенно если их набор расширится).

При переходе на российский рубль в качестве единой валюты Союзного государства России и Беларуси исчезнет возможность управления курсом национальной валюты с целью стимулирования национальных производителей. Дешевизна товаров отечественного производства в долларовом выражении была в последние годы одним из основных факторов, стимулирующих спрос на российском рынке. Отказ от собственной валюты и введение российского рубля резко повысят требования к конкурентоспособности белорусских предприятий для выживания в условиях жестких бюджетных ограничений. Для повышения конкурентоспособности белорусские предприятия должны осуществлять меры по реструктуризации, модернизации производства,

повышению качества продукции и улучшению своего финансового состояния.

4. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Занятость характеризует процесс включения работников в экономические отношения в соответствии с существующим спросом на рабочую силу и определяется как деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и, как правило, приносящая им заработок (трудовой доход). В рамках данного исследования предполагается рассмотрение только экономической составляющей вопросов занятости.

Оценка уровня занятости с количественной и качественной стороны

С количественной стороны занятость можно охарактеризовать как полную или неполную. Под полной занятостью понимается ситуация, при которой каждому желающему и способному трудиться предоставляется возможность заниматься каким-либо видом общественно полезной деятельности. Это не означает, что все трудоспособное население в трудоспособном возрасте обязательно должно трудиться, т.е. «не означает абсолютного отсутствия безработицы» [89. С. 162]. В каждый данный момент какое-то количество трудоспособных лиц в силу ряда обстоятельств может и не участвовать в процессе труда, а быть занятым в другой сфере общественной жизни, например женщины, обеспечивающие уход за детьми, люди, меняющие работу, и т.п. Это так называемая естественная безработица. И поэтому оценку влияния макроструктурных изменений на динамику занятости принято измерять с учетом естественного уровня безработицы, т.е. того, который устанавливается в равновесном состоянии данной экономической системы, и характеризуется примерным соответствием количества имеющихся свободных вакансий и количеством безработных. Уровень естественной безработицы или уровень безработицы при полной занятости, характеризуется полным использованием трудовых ресурсов и сбалансированностью рынков рабочей силы и соответствует потенциальному ВВП. В каждой стране складывается свой естественный уровень безработицы, обусловленный темпами

вень безработицы, обусловленный темпами развития экономики, системой коммуникаций, географическими размерами и т.п. Так, в странах с развитой рыночной экономикой безработица в пределах 5–7 % от экономически активного населения считается не только неизбежной, но и вполне приемлемой, поскольку совместима с поддержанием нормальной социально-экономической жизни. Другое дело, массовая безработица, которая может привести к дестабилизации социально-экономической ситуации в стране. Естественный уровень безработицы – величина не постоянная. Не существует какого-то единого уровня безработицы, который постоянно может рассматриваться как общественно опасный. Изменения, происходящие в жизни общества, могут повышать или понижать критический порог. Главное – правильно оценивать и учитывать его при реализации программы конкретных действий.

Полная занятость характеризует количественный аспект проблемы занятости и является целью, к которой необходимо стремиться. Она достигается тогда, когда существует определенный уровень производительных сил и спрос на рабочую силу совпадает с ее предложением. Полная занятость – пограничная ситуация, которая постоянно будет нарушаться из-за изменений потребностей общества, структуры производства.

Неполная занятость – это неполное использование потенциала, навыков, знаний и умений занятых. Различают две формы неполной занятости: видимую, отражающую недостаточный объем занятости, и невидимую, которая характеризуется «недоиспользованием» рабочей силы. Видимая неполная занятость определяется количеством лиц наемного труда, вынужденных работать (по инициативе администрации, работодателя, а также из-за отсутствия рабочих мест с полной занятостью на рынке рабочей силы) меньше установленной продолжительности рабочего времени в рассматриваемый период. Это лица, вынужденные работать неполную рабочую неделю или неполный рабочий день, т.е. меньше часов, чем установлено расписанием, графиком на данном предприятии или законодательством для данной категории работников, или меньшее количество рабочих дней в течение рабочей недели. Характерными признаками невидимой неполной занятости являются: нерациональное использование квалификации работника,

низкая производительность труда, низкий доход трудящихся. Очевидно, что невидимая неполная занятость понижает эффективность занятости, однако в силу сложности вычленения данный вид неполной занятости почти не исследуется и не поддается измерению.

Видимая неполная занятость бывает добровольной и вынужденной. Добровольная неполная занятость – это неполная занятость по условиям найма, когда инициатором такой формы является работодателем. В любом обществе существует такая прослойка людей, которые по своему психологическому складу или иным причинам не хотят работать в полную силу. Склонность к данному виду занятости проявляют работники, которых устраивает работа на условиях неполного рабочего дня. Как правило, это женщины, имеющие детей, учащиеся, студенты и т.п.

Вынужденная неполная занятость – это занятость лиц, желающих работать полное рабочее время и выбравших такую форму найма вынужденно, из-за боязни попасть в ряды безработных [90. С. 9]. Данная категория объединяет работников, во-первых, работающих неполный рабочий день или неполную рабочую неделю по условиям найма; во-вторых, переведенных на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю по инициативе администрации, но принятых на условиях полного рабочего времени; в-третьих, лиц, находящихся в отпусках по инициативе администрации (в последнее время эти отпуска часто стали оформляться как отпуска за свой счет).

Здесь имеет смысл уточнить сущность понятия скрытой безработицы. Под скрытой безработицей мы будем понимать форму неэффективной занятости людей, которые могут и хотят работать в полную силу, но по каким-либо внешним причинам не работают. На наш взгляд, к скрытой безработице относится как вынужденная неполная занятость (неполный рабочий день, неделя), так и невидимая (недоиспользование рабочей силы).

Одной из особенностей рынка труда в Республике Беларусь в настоящее время является наличие так называемых нестандартных (нетипичных) форм безработицы. К ним, прежде всего, следует отнести скрытую безработицу и такое ее проявление, как содержание избыточной численности работников на производстве, что является результатом компромисса между необходимостью прекращения финансовой

поддержки убыточных предприятий и их банкротствами и стремлением избежать массовых увольнений. Нестандартные формы занятости соседствуют со стандартной занятостью и являются как бы промежуточным звеном между полной занятостью и безработицей. Распространение той или иной нестандартной формы занятости зависит от отрасли экономики, структуры рабочей силы и ряда других обстоятельств.

Наиболее широкое развитие в Республике Беларусь получила вынужденная неполная занятость. В период 1999–2004 гг. в целом по промышленности Минска она колебалась в пределах 10,9–26,5 % к среднесписочной численности работников. Использование той или иной формы вынужденной неполной занятости (отпуск по инициативе администрации, неполный рабочий день (неделя) и др.) во многом предопределяется экономическими причинами. Как правило, руководство предприятий прибегает к административным отпускам, когда сокращение рабочего времени оказывается недостаточной мерой, чтобы решить проблему загрузки персонала. С точки зрения последствий для управления предприятием перевод работников на режим неполного рабочего времени является более мягкой мерой (меняется только рабочий ритм, но люди остаются на своих рабочих местах) по сравнению с административным отпуском, во время которого теряется связь работника с производством и, по сути, администрация теряет контроль над качественным составом выбываемого персонала (поскольку наиболее квалифицированные работники находят другую работу). Расширение данной формы вынужденной неполной занятости во многом объясняется падением рентабельности производства, ужесточением финансовых ограничений и, как результат, недостатком денежных средств у предприятий на выплату заработной платы, затовариванием производства и отсутствием необходимости дальнейшего наращивания объемов выпуска продукции и, следовательно, производственной загрузки персонала. Следует отметить еще один негативный момент. Сегодня на многих предприятиях промышленности перерывы в работе по инициативе администрации стали оформляться как «отпуска по собственному желанию» работников. По этой причине реальный уровень вынужденной неполной занятости значительно превышает дан-

ные государственной статистики и, по нашей оценке, достигает около 30 % от списочной численности работников.

Например, в микрорайонах «8-й и 9-й километр», расположенных на территории Первомайского района Минска, уровень официальной безработицы составил на конец 2004 г. менее 1 % от общей численности экономически активного населения. В то же время по результатам социологического опроса к категории реально безработных относились не менее 6 % опрошенных. Такое несоответствие между фактическим и официально зарегистрированным уровнем безработицы объясняется рядом факторов. К основным из них можно отнести такие, как невысокий размер пособия по безработице и возможность привлечения к общественным работам, существование теневой занятости, добровольной незанятости, скрытой безработицы.

Согласно определению уровня занятости

$$УЗ_{\text{факт}} = З / ЭА, \quad (4.1)$$

где $УЗ_{\text{факт}}$ – фактический уровень занятости; $З$ – численность занятых в экономике; $ЭА$ – общая численность экономически активного населения.

Так как численность экономически активного населения – это суммарная численность занятых и безработных (БР), то $З = ЭА - БР$. Тогда формулу (4.1) можно переписать в виде

$$УЗ_{\text{факт}} = 1 - БР / ЭА, \quad (4.2)$$

а это означает, что

$$УЗ_{\text{факт}} = 1 - УБР_{\text{факт}}, \quad (4.3)$$

где $УБР_{\text{факт}}$ – уровень фактической (реальной) безработицы.

Таким образом, из формулы (4.3) вытекает, что при определении реального (фактического) уровня занятости следует учитывать фактический уровень безработицы, т.е. открытую (официально зарегистрированную безработицу) и скрытую (неполную занятость) безработицу.

Провести количественную оценку занятости можно путем использования расчетных значений фактического и естественного уровня безработицы. Если на рынке труда фактический и естественный уровни безработицы совпадают, т.е. количество ищущих работу равно числу свободных мест, то тогда мы имеем полную занятость. Если фактический уровень безработицы превышает естественный (на рынке наблюдается дефицит свободных вакансий), то занятость на рынке труда

не полная. Бывают случаи, когда фактический уровень безработицы ниже естественного, т.е. наблюдается «нехватка» рабочей силы. Так, например, случилось во время Второй мировой войны, когда потребности военного производства породили почти неограниченный спрос на рабочую силу. В период с 1943 по 1945 гг. фактический уровень безработицы составлял менее 2 %, а в 1944 г. упал до 1,2 % (и это при 4 % естественном уровне безработицы) [89. С. 163]. В мировой практике принято определять естественный уровень безработицы посредством «усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учетом вероятностной динамики ожидаемого уровня инфляции)» [91. С. 50]. В наших условиях такой метод неприемлем из-за ряда обстоятельств. Рынок труда в Республике Беларусь, как и рынки труда в других странах с переходной экономикой, имеют ряд особенностей. К ним, прежде всего, следует отнести наличие скрытой безработицы, проявляющейся чаще всего в содержании избыточной численности персонала, наличии «теневой» занятости. Как правило, уровень официально зарегистрированной безработицы не отражает реальной картины на рынке труда и судить по нему о размерах фактической безработицы не представляется возможным. Судить о размерах фактической безработицы можно, если использовать методологию, предлагаемую Международной организацией труда (МОТ), согласно которой уровень фактической безработицы определяется по опросам домашних хозяйств.

С качественной стороны занятость можно охарактеризовать понятием эффективной занятости. Эффективной считается занятость населения, которая позволяет получить наибольший прирост национального продукта на основании распределения трудовых ресурсов с учетом специализации, территориального и отраслевого аспектов [92. С. 531]. Таким образом, эффективность занятости следует рассматривать исходя из двух аспектов:

- экономического как наиболее рационального использования человеческого ресурса;
- социального как наиболее полного соответствия трудовой деятельности потребностям и интересам человека.

При формировании эффективной занятости следует исходить из необходимости изучения и анализа как внутренних факторов, присущих развитию рынка труда, так и внешних. Их разнообразие и степень влияния на рынок труда чрезвычайно велики. Стоит отметить такие из них, как степень экономической активности населения, интенсивность трудовых перемещений, демографические факторы и т.п. Существенную роль играет также качество рабочей силы, соответствие ее структуры структуре рабочих мест (по профессиям и отраслям, квалификационным признакам) и т.д. Кроме того, ключевое значение для рынка труда имеют общеэкономические (например, динамика ВВП, стадии экономического цикла, инвестиционная активность и т.д.), трудовые (заработная плата, рабочее время, практика найма и увольнения) факторы.

Разумный баланс между качественными и количественными характеристиками занятости, т.е. между стремлением, с одной стороны, к полной, а с другой – к эффективной занятости создает благоприятные условия для развития рационального рынка труда. А это значит, что оптимальное сочетание полной и эффективной занятости формирует рациональную занятость, которая является основной макроэкономической целью государства.

В случае полной занятости возможны два варианта: полная эффективная занятость и полная неэффективная занятость.

Полная эффективная занятость возникает в случае, когда уровень безработицы (при полной занятости) характеризуется полным и эффективным использованием ресурсов и сбалансированностью рынков рабочей силы, т.е. характеризуется примерным соответствием количества имеющихся свободных вакансий и количеством безработных. Кроме того, данная предельная ситуация характеризуется присутствием на рынке труда только естественной безработицы, фактической в данном случае не существует. Соединение полной и эффективной занятости предполагает свободу работников и работодателей, отмену жесткой государственной регламентации в сфере трудовых отношений, гибкость организации трудового процесса. Полная эффективная занятость – это та предельная ситуация, к которой должно стремиться любое общество.

Рассмотрим другой вариант полной занятости – неэффективную полную занятость. Такая ситуация наблюдалась, на протяжении почти 70 лет на территории Советского Союза. Господство общественной собственности на средства производства сформировали адекватные отношения занятости, которые имели как позитивные, так и негативные черты. Политика управления трудовыми ресурсами в СССР отталкивалась не от интересов человека, а от потребностей, определяемых общей направленностью экономики на преимущественно экстенсивный рост. Она была подчинена задаче преодоления нехватки кадров, изыскания дополнительных источников рабочей силы для укомплектования растущего числа рабочих мест. С одной стороны, эти отношения предполагали гарантированность реализации права на труд каждому дееспособному члену общества и получение определенного минимума социальных благ, возможность участия, хотя часто и формального, в управлении предприятием, формирование чувства стабильности и защищенности. С другой стороны, всеобщая обязанность трудиться и строгий контроль государства за мобильностью трудовых ресурсов привели к деформации отношений занятости, проявившихся в избыточной занятости, низкой производительности труда, формализованных формах оплаты труда, не увязанных с реальным трудовым участием работника в производстве.

В случае если занятость неполная, число занятых меньше общего количества рабочей силы и, следовательно, может существовать как естественная безработица, так и фактическая. Если существует только естественная безработица и отсутствует фактическая, то тогда можно говорить об эффективной неполной занятости. Такая ситуация теоретически возможна, если на рынке труда присутствует только фрикционная и структурная безработица. В случае же наличия и фактической и естественной безработицы занятость будет неэффективной.

Оценка влияния уровня занятости на деятельность субъектов хозяйствования

Становление в Республике Беларусь рыночных отношений вынуждает субъекты хозяйствования более эффективно использовать имеющиеся трудовые ресурсы, численность и состав которых определяются с учетом реальных потребностей реформируемого производст-

ва. Это приводит к снижению спроса на рабочую силу и высвобождению работников. При этом если на начальном этапе реформ высвобождение работников из промышленного производства было вызвано падением объемов выпуска продукции, то в последние годы оно обусловлено изменением организационной структуры производства. Сокращение уровня занятости с экономической точки зрения имеет позитивные стороны, поскольку сопровождается ростом производительности труда. Вместе с тем одной из причин уменьшения численности промышленно-производственного персонала (снижение уровня занятости) является резко снизившаяся возможность инвестирования в создание новых рабочих мест. В условиях низкой рентабельности (а часто и убыточности) и недостаточности финансовых ресурсов предприятия уже не в состоянии и дальше сохранять простаивающие рабочие места и вынуждены высвобождать часть своих работников, некоторые из которых попадают в категорию безработных.

Негативный характер последствий безработицы как для отдельного человека, так и для общества в целом ни у кого не вызывает сомнений. В классической теории основными социально-экономическими последствиями безработицы считаются:

на макроуровне:

- разрыв в ВВП (или потеря ВВП, т.е. тот объем невыпущенной продукции, который могли бы выпустить безработные, если бы экономика была в состоянии предоставить им рабочие места);
- падение общего платежеспособного спроса;
- дифференциация доходов населения;
- усиление социальной напряженности в обществе;
- увеличение мобильности рабочей силы;
- сокращение избыточной численности рабочей силы (вследствие трансформации данного вида скрытой безработицы в открытую);
- рост объемов скрытой безработицы как переходного состояния между открытой безработицей и эффективной занятостью;
- совершенствование профессиональной структуры рабочей силы вследствие роста безработицы и боязни потерять работу;

на микроуровне:

- падение материального достатка семей безработных;
- ухудшение психологического состояния безработных;
- тяжелые социальные последствия (преступность, наркомания, проституция, рост числа самоубийств);
- потеря квалификации безработными.

Таким образом, кроме негативных последствий безработица оказывает и положительное влияние на рынок рабочей силы, которое проявляется прежде всего в совершенствовании и рационализации профессиональной структуры населения, повышении конкурентоспособности трудового потенциала, увеличении мобильности.

В настоящее время в условиях нехватки инвестиционных ресурсов на обновление и создание новых рабочих мест кадровая политика нашего государства направлена на поддержание уровня занятости путем накопления скрытой безработицы и сохранения излишней численности работников. В перспективе такая политика, ориентированная на сохранение кадрового потенциала без учета реальных потребностей в нем, по сути своей способствует потере навыков и квалификации этого потенциала, что неизбежно сопровождается большими экономическими потерями для субъектов хозяйствования.

Можно выделить как позитивные, так и негативные стороны влияния скрытой безработицы.

К позитивным можно отнести то, что для значительной части населения скрытая безработица часто является единственной реальной формой обеспечения занятости, а следовательно, и доходов. Она в определенном смысле представляет собой буфер между эффективной занятостью и открытой безработицей, увеличивает приспособляемость работников к рыночным преобразованиям, так как дает возможность плавно адаптироваться к изменяющимся условиям, либо найти новую работу, либо перейти в разряд безработных. Для субъектов хозяйствования скрытая безработица сохраняет (хотя и в неполной мере) накопленный интеллектуальный и трудовой потенциал и является одной из форм резервирования производственных мощностей и кадрового персонала. Такой резерв может быть полезен в случае, если предприятие или организация планируют или прогнозируют увеличение производственного и трудового потенциала или расширение деятельности.

Негативные стороны влияния скрытой безработицы на деятельность субъектов хозяйствования и трудовой потенциал в целом заключаются в нерациональном использовании имеющихся трудовых ресурсов, снижении производительности труда, низкой заработной плате, высоком уровне текучести кадров, консервации занятости низко квалифицированной рабочей силы. Все это в конечном итоге приводит к снижению конкурентоспособности работников (и, как следствие, к снижению качества продукции), трудовой мотивации, росту теневой экономики, трудностям с внедрением новых технологий (в результате снижения квалификации работников). Низкий доход на основном рабочем месте формирует соответствующее отношение к труду, вынуждает искать дополнительный заработок, как правило, не по специальности, а иногда и нелегальный. Необходимость поддержки скрытых безработных снижает реальную оплату труда эффективных работников, что подрывает стимулы к труду у этой части занятых. Скрытая безработица, по сути, генерирует существующие экономические потери, как на макроуровне, так и на уровне отдельного субъекта хозяйствования. На уровне экономики наличие скрытой безработицы затрудняет структурные сдвиги в производстве, ибо они предполагают необходимость сокращения излишней численности работников. Не следует преуменьшать и инфляционное воздействие скрытой безработицы за счет как роста себестоимости, так и прямого бюджетного финансирования и льготного кредитования нерентабельных производств.

Однако наличие скрытой безработицы и содержание избыточной численности работников является неоспоримой реальностью нашего времени. Существует ряд причин, препятствующих сокращению избыточной численности работников. К ним можно отнести, прежде всего, заинтересованность руководства предприятий в сохранении основного состава работников. Надежда руководителей предприятий на увеличение спроса на их продукцию и скорое улучшение финансового положения предприятия предполагают наличие гибкого и дешевого резерва рабочей силы, функции которого и выполняет вынужденная неполная занятость. Кроме того, в случае действительного улучшения экономической ситуации данный трудовой резерв поможет сэкономить издержки, связанные с подбором, наймом и расстановкой кадров; при отсутствии улучшения предоставит дополнительную возможность

манипулировать персоналом, неформально поддерживая своего рода конкуренцию на лучшие рабочие места. Сами работники «согласны» оставаться не полностью занятыми по ряду причин. К ним прежде всего следует отнести трудности с трудоустройством в другом месте, надежду на улучшение экономической ситуации на предприятии и возможный возврат в нормальный режим работы, а также довольно широкие возможности для поиска другого места работы и гарантированную (хотя и минимальную) социальную защищенность.

К одной из причин существования скрытой безработицы на предприятиях можно отнести низкую долю заработной платы в издержках производства, что делает малозначащей экономию на рабочей силе и не заинтересовывает в высвобождении работников. Накоплению скрытой безработицы способствуют также высокие финансовые и организационные издержки, сопряженные с высвобождением излишней численности работников. Многие предприятия, оказавшись на грани банкротства, не способны выполнить обязательства, предусмотренные законодательством в области социальных гарантий при сокращении штатов, поскольку необходимые выплаты часто превосходят их финансовые возможности. Еще одна причина содержания избыточной численности персонала – задолженность по заработной плате. Известно, что предприятие обязано выплатить работнику при увольнении всю сумму ранее задержанной заработной платы. Отсутствие таких средств у нанимателей препятствует сокращению излишней рабочей силы.

Низкий технический уровень производства также сдерживает высвобождение излишней численности персонала вследствие формирования постоянной завышенной потребности в рабочей силе.

Предоставление государством дотаций и льготных кредитов на поддержку убыточных и неконкурентоспособных предприятий (в том числе на выплату заработной платы), с одной стороны, тормозит процедуру сокращения избыточной численности работников. С другой стороны, государственная поддержка может содействовать консервации занятости на крупных, градообразующих предприятиях, массовые высвобождения с которых чреваты серьезными социальными последствиями. Таким образом, необходимость удержания безработицы в стране в пределах социально допустимого уровня является одной из

причин сдерживания высвобождения избыточной рабочей силы. Однако получение государственной финансовой поддержки становится все более затруднительным, в связи с чем предприятия вынуждены постепенно высвобождать из общественного производства своих работников.

Сдерживание высвобождения излишних работников позволяет, с одной стороны, сохранить предприятиям кадровый потенциал и предотвратить усиление социальной напряженности в обществе и опасность возникновения массовой и длительной безработицы; с другой – сохранение неполной занятости на предприятиях сопровождается крайне низкой производительностью труда, уменьшением заработной платы персонала предприятий и снижением эффективности использования рабочей силы. Все это тормозит структурные преобразования в экономике.

Поэтому от политики сдерживания массового высвобождения работников следует перейти к политике формирования эффективной занятости, т.е. к высвобождению избыточной численности работников. Однако здесь имеется в виду не трансформация скрытой безработицы в открытую, а реализация комплекса мер, направленных на совершенствование структуры рабочих мест (модернизацию старых и создание новых), профессиональную переподготовку работников и их перераспределение в сферу малого бизнеса и предпринимательской деятельности.

Оценка роли государственного регулирования в области занятости

Уровень занятости может измениться под воздействием государственного регулирования, а также без прямого участия государства (всплески и спады рождаемости, изменения в составе и структуре населения, демографические изменения и т.п.). Однако стоит отметить, что основным регулятором уровня занятости все-таки является государство. Необходимость активного участия государства в формировании политики занятости определяется той ролью, которую играет занятость и безработица в жизни общества. Занятость – важнейшее условие сохранения и развития трудового потенциала общества. Однако установка на обеспечение занятости любыми средствами чревата появлением скрытой безработицы, сохранением трудоизбыточных про-

изводств и устаревших технологий. По этой причине реализация государственной политики в области занятости, особенно в условиях переходной экономики, – задача весьма непростая. Регулирующая роль государства должна состоять в постоянном поддержании сбалансированности экономических приоритетов и приоритетов занятости в программах экономических преобразований. Государство должно стремиться обеспечить проведение политики содействия полной и эффективной занятости, направленной на создание условий для реализации права граждан на труд. Важным принципом при формировании государством политики занятости должно стать нахождение компромисса между ее экономическими и социальными результатами. На деле это означает, что все варианты государственных мер в области занятости должны быть предварительно тщательно оценены с точки зрения их влияния на развитие экономики в целом.

Если исходить из того, что уровень занятости – это отношение числа занятого населения к численности экономически активного населения, то уровень занятости можно изменить путем изменения численности экономически активного населения или численности занятых. Последнее возможно в случае изменения количества рабочих мест. Изменить уровень занятости можно двумя способами: с помощью государственного регулирования (например, путем изменения возраста выхода на пенсию, создания новых рабочих мест) и без помощи государства (демографические изменения, изменения в составе и структуре населения и т.п.). Демографические и другие изменения в составе и структуре населения не поддаются регулированию и поэтому не представляют интереса для данного исследования.

Увеличить уровень занятости можно, если увеличить или уменьшить число безработных. Это возможно, во-первых, за счет создания новых рабочих мест; во-вторых, за счет изменения возраста выхода на пенсию. Поэтому понятна та роль, которая отводится государству для регулирования процессов безработицы и занятости. С одной стороны, государство должно оказывать помощь безработным с целью поддержания их жизненного уровня (социальная политика), с другой, – использовать денежно-кредитные и бюджетно-налоговые меры для сокращения уровня безработицы и повышения эффективности занятости (макроэкономическая политика). Кроме того, политика в сфере заня-

тости должна быть направлена на создание новых рабочих мест, системы переподготовки кадров, центров по трудоустройству и т.п.

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости является разработка и использование механизма, регулирующего равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В этой связи следует выделить два блока проблем:

- оживление инвестиционной активности, разработка системы мер по развитию новых рабочих мест и увеличению потребности в рабочей силе;
- совершенствование системы оплаты труда, расширение возможностей получения населением дополнительных доходов (дивиденды от ценных бумаг, проценты по вкладам и т.д.), совершенствование системы социальной защиты за счет развития системы социальных пособий, дотаций и льгот, снижающих потребность в труде отдельных социально-демографических групп населения, особенно женщин, учащейся молодежи и пенсионеров.

В каждом конкретном случае эти проблемы будут решаться по-своему. Например, в Республике Беларусь рынок труда характеризуется наличием большого числа неэффективных рабочих мест и медленным их обновлением, недостаточным инвестированием в создание новых рабочих мест, что еще больше усугубляет разбалансированность спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Разрешить данные проблемы можно только путем согласования потребностей рынка труда в рабочей силе со структурой рабочих мест в экономике и системой профессиональной подготовки кадров. А для этого требуются определенные шаги со стороны государства по активизации инновационно-инвестиционной деятельности, созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса и предпринимательства, обновлению и улучшению структуры рабочих мест, созданию новых рабочих мест путем совершенствования развития сферы услуг. Устойчивое развитие малого предпринимательства способствует созданию новых рабочих мест, а также снижает зависимость занятости населения от крупных экономически нестабильных и неперспективных предприятий, уменьшает риск безработицы. Доля занятых в сфере производства год от года снижается, а в сфере обслуживания увеличивается. Для

обеспечения занятости необходимо активизировать процесс создания новых рабочих мест в социальных отраслях, особенно в сфере бытового обслуживания населения и жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранении, социальном обеспечении и страховании и пр. Важными направлениями обеспечения занятости населения выступают организация временных рабочих мест на базе общественных работ и нетрадиционных форм занятости, повышение профессиональной мобильности рабочей силы, усиление социальной защиты высвобождаемых работников.

Основные выводы

1. Роль государства в регулировании уровня занятости зависит от определения институциональных приоритетов развития экономики и общества. Если обеспечение максимального уровня занятости является более важным приоритетом по сравнению с обеспечением эффективного хозяйствования, то тогда является оправданной и политика обеспечения всеобщей занятости. В противном случае необходимо нахождение компромисса между ее экономическими и социальными результатами.

2. Объективная оценка влияния уровня занятости на деятельность субъектов хозяйствования возможна только в случае учета реального уровня занятости. При определении реального (фактического) уровня занятости следует учитывать как открытую (официально зарегистрированную безработицу), так и скрытую безработицу (неполную занятость), т.е. фактический уровень безработицы. Оценивать размеры фактической безработицы целесообразно по методологии Международной организации труда (МОТ), согласно которой уровень фактической безработицы определяется по опросам домашних хозяйств. По этой методологии фактическая безработица в Республике Беларусь превышает официальную не менее чем, в 3 раза.

3. Уровень скрытой безработицы на предприятиях промышленности достигает не менее 5,8 % от среднесписочной численности занятых. Наличие скрытой безработицы удорожает продукцию и ведет к снижению ее конкурентоспособности, затрудняет структурные сдвиги в производстве (что предполагает высвобождение работников), стимулирует инфляционные процессы, создает дополнительную нагрузку на консолидированный бюджет. В то же время скрытая безработица яв-

ляется одной из форм резервирования производственных мощностей и кадрового персонала. Являясь в определенном смысле буфером между эффективной занятостью и открытой безработицей, скрытая безработица увеличивает приспособляемость субъектов хозяйствования к рыночным преобразованиям. В связи с этим считаем целесообразным проводить поэтапное сокращение скрытой безработицы на предприятиях, увязывая ситуацию в сфере труда с экономическими условиями функционирования общественного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ракова Е. Институциональные ограничения и стимулы в реструктуризации белорусских предприятий / Институт приватизации и менеджмента Исследовательский центр. Аналитический доклад. 2003. № 3, октябрь – 44 с.
2. Национальная экономическая газета. – 2004. № 73, 24 сент.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996.
6. Бессонова О.Э. Раздаток как нерыночная система // Известия СО РАН. Сер. Регион: экономика и социология. 1993. Вып. 1.
7. Бессонова О.Э., Кирдина С.Г., О.Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. / Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996.
8. Клейнер Г.Б. Особенности формирования экономических институтов в России. – Экономика и мат. Методы. 2003. – т. 39. – № 3. С. 3–18.
9. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 85.
10. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1992. – № 8.
11. Molkner K. Legal Structures to Promote Economic Growth // Economic Reform Today. – 1997. – № 1.
12. Кузьмин С.А. К реформированию институциональных структур в России // Экон. наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 99–111.
13. Клецкий В.И. Материальное стимулирование производственных коллективов в промышленности – Мн.: Наука и техника, 1976. – 280 с.
14. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. акад. Д.С.Львова – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
15. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопр. экономики. – 1998. – № 8.
16. Дондурей Д. Россиянам нужна модель будущего // Эксперт. – 1998. – № 32. – С. 8.
17. Кобяк О.В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности // Белорус. экон. журнал. – 1998. – № 4. – С. 56–62.

-
18. Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория. – <http://www.polittech.ru/libertarium/10625>.
 19. Осадчая И.М. Государство и рынок // Общество и экономика. – 1997. – №3-4. – С. 3.
 20. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и мат. Методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – С. 3–30.
 21. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. – 1997. – №3. – С. 6–17.
 22. Лученок А.И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности – Мн.: Право и экономика. – 1999. – 243 с.
 23. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И.Абалкин – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
 24. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: БизнесИнформ, 2000. – 288 с.
 25. Устав Национального банка Республики Беларусь. Утверждено Указом Президента Республики Беларусь 13.06.2001. № 320 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 19.03.2002 г. № 155, от 17.11.2003 г. № 517) – Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 18 июня 2001 г. № 1/2748.
 26. Шаститко А.Е. Неоинституционализм // Вестн. Моск. ун. Сер. 6. Экономика. 1997. – № 6. – С. 3–22.
 27. Яровая Н.П. Формирование инфраструктуры внешней торговли Республики Беларусь: Автореф. дис. канд. экон. наук. Мн., 2004. – 20 с.
 28. Осмоловец С.С. Трансакционные издержки столичных предприятий. – Мн.: МНИИСЭПП, 2004. – 90 с.
 29. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики, 1997. – № 7, – С. 65–76.
 30. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопр. экономики, 1995. – №5. – С. 98–107.
 31. Олейник А. Институциональная экономика. Институциональные рамки неоклассики // Вопр. экономики. – 1999. – №1. С. 132–147.
 32. Шебеко К.К. Институциональная инфраструктура рынков продовольствия: теория, методология, практика // Горки: Бел. гос. сельскохозяйственная академия. – 2001. – 132 с.
 33. Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С. 73–88.
 34. Радаев В.В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность. – 1999. – №6. – С. 5–19.

-
35. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // Общество и экономика. – 2002. – №10–11. – С. 10.
 36. Гайдар Е. Государственная нагрузка на экономику // Вопр. экономики. – 2004. – №9.
 37. Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики, 2002. – №9.
 38. Бекеши Л. Влияние макроэкономики на бюджетную политику современного государства // Государственное регулирование: проблемы и решения. – М., 2004.
 39. Higgs R. Eighteen Problematic Proposition in the Growth of Government. // The Review of Austrian Economics. – 1991. – ol. 5. – N 1.
 40. Barro R., Lee J. Losers and Winners in Economic Growth. // NBER Working Paper. April 1993. – N 4241.
 41. Easterly W., Rebelo S. Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation // CEPR Discussion Paper. 1994. N 8.
 42. Tanzi V., Schuknecht L. The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries; Tanzi V., Schuknecht L Public Spending in the 20th Century. A global Perspective – Cambridge: Cambridgeuniversity Press, 2000. P. 98–119.
 43. Corsetti G., Roubini N. Optimal Government Spending and Taxation in Endogenous Growyh Models. NBER Working Paper. 1996. – № 5851.
 44. Gupta S., Leruth L, de Mello, Chakravati Sh. Transition Economies
 45. Alesina A. The Political Economy of High and Low Growth. Paper prepared for Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington: DC, 1997.
 46. Гайдар Е. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопр. экономики. 2003. – №5.
 47. Образкова Т. Государственные расходы и бюджетная система // НЭГ, 2003. – № 91.
 48. Бирюкова О. Однозначный диагноз. // Белорусский рынок.
 49. Харрис Л. Денежная теория: пер. с англ. / под общ. ред. и выступление В.М. Усоскина. – М.: Прогресс, 1990.
 50. Нуреев Р.М. Экономика развития: Модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001.
 51. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995.
 52. Моисеев С. Инфляционное таргетирование, теория, практика и возможности применения в развивающихся странах // Финансы и кредит. – 2003. – № 5.
 53. Гамза В. Проблемы развития банковской системы России // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2003. – №24 (236). – С. 34.

-
54. Фетисов Г. Монетарная политика – 2004: кредитование национальной экономики или наращивание валютных резервов? // РЭЖ. 2003. №12. – С. 67.
 55. Осадчая И. МВФ и «новый монетаризм Дж. Стиглица» // МЭМО. – 2003. – №12. – С. 105.
 56. Гаврилов В. Факторы инфляции в Беларуси // Банковский вестник. – 2004. №25 С. 4.
 57. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Пер. с англ. – М.: 1996. – Т. 1 – 399 с.
 58. Макроэкономическая теория и переходная экономика. Пер. с англ. / Пер. с англ. // Под общ. ред. и предисл. В. И. Исаева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 560 с.
 59. Samuelson P., Solow R. The problem of achieving and maintaining a stable price level: Analytical aspects of antiinflation policy // American Economic Review, 1960, May.
 60. Machlup F. Another view of cost-push and demand-pull inflation. Review of Economics and Statistics, 1960. Vol. 42.
 61. Laidler D., Parkin M. Inflation – a survey. // Economic Journal. – 1975. – Vol. 85. – P.741.
 62. Большой экономический словарь / Под ред. А.И. Азримсяна. 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.
 63. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика», Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика. – 1999. – 1055 с.
 64. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. СПб.: Лань. 2002. – 880 с.
 65. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь: Англо-русский. – М.: ИНФРА-М, Весь мир, 2000. – 840 с.
 66. Золотогоров В.Г. Экономика: Энцикл. словарь. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.
 67. Marktwirtschaft und Planwirtschaft: ein enzyklopädisches Wörterbuch, deutsch-englisch-russisch- München; Lo-n N. Y. Paris K.G. Saur, 1992. – 547 с.
 68. A Dictionary of Economics and commerce J.L. Hanson «Macdonald and Evans» 1977.
 69. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь: 3-е изд. доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
 70. Усов В.В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция:– М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1999. – 544 с.
 71. Фишер И. Покупательная сила денег // Сост., вступ. статья М.К.Бункина, А.М.Семенов. – М.: Дело, 2001. – 320 с.
 72. Cagan P. The monetary dynamics of hyperinflation. – In: Studies in the quantity theory of money – Chicago, 1966.

-
73. Классика экономической мысли: Соч. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
 74. Рикардо Д. // Пер. с англ. – М.: Полит. Лит-ра, 1955. – Т.2. – С. 55.
 75. Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс // Пер. с англ. – М.: Прогресс. – 1964. – С. 702.
 76. Боацзянь В. Критический анализ теории паритета покупательной стоимости // Усиление нестабильности международных валютно-кредитных отношений: Сб. науч. трудов. – М.: Фин. ин-т, 1989. – С. 157–162.
 77. Пашкус Ю.В., Казанская О.А. Критика современных теорий валютных курсов // Усиление нестабильности международных валютно-кредитных отношений: Сб. науч. трудов. – М.: Фин. ин-т, 1989. – С. 137–141.
 78. Толоконцев Д.Н. Плавающие валютные курсы: концепции и реальность // Усиление нестабильности международных валютно-кредитных отношений: Сб. науч. трудов. – М.: Фин. ин-т, 1989. – С. 148–157.
 79. Силивончик А.Н. О применении теории паритета покупательной способности и реального валютного курса // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. 2002 – №3. – С. 15–23.
 80. Илларионов А. Равновесный валютный курс и экономический рост // Вопр. экономики. – 2002. – №2. – С. 19–48.
 81. Edwards S., Savastano M. Exchange Rates Emerging Economies: What do We Know? What do We Need to Know? // National Bureau of Economic Research. – Cambridge: Massachusetts, 1999. – 75 p.
 82. Гаврилов В.А. Построение модели курсовой политики в переходной экономике // Банк. вестник. – 2002. – №4. – С. 16–20.
 83. Бочарова М. Моделирование оптимального валютного курса // Вопр. экономики. – 2002. – №8. – С. 66–80.
 84. Осипова О. Страх перед свободным плаванием или вынужденная стабилизация курса? // Вопросы экономики. – 2004. – №6. – С. 112–122.
 85. Dornbusch R. Exchange Rates Economies: What do We Stand? // Brookings Papers of Economic Activity 1. – 1980. – P. 143–194.
 86. Наговицин А.Г., Иванов В.В. Валютный курс: факторы, динамика, прогнозирование. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 175 с.
 87. Рудый К. Механизм выбора валютного режима в Республике Беларусь // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2002. – №41. – С. 20–28.
 88. Лузгина А. Сильная национальная валюта: благо или зло? // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2003. – №46. – С. 16–17.
 89. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика – М.: ИНФРА-М, 2001. – Т. 1. – 486 с.
 90. Горпич А.И. Оптимизация отношений занятости в Республике Беларусь и ее стабилизационные экономические эффекты. – Мн., 2000. – 32 с.

-
91. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. – М.: Дело и сервис. 2004. – 448 с.
 92. Базылев Н.И., Базылева М.Н., Гурко С.П. и др. Экономическая теория. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 752 с.