

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ

Институт экономики

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ В БЕЛОРУССКОЙ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

Под научной редакцией
академика П.Г.Никитенко

Минск
Издательское ООО «Право и экономика»
2008

УДК 339.9
ББК 67.5
М16

Коллектив авторов: Предисловие научного редактора – академик НАН Беларуси П.Г.Никитенко, 1.1. Методологические подходы к проведению экономической политики в рамках институциональной теории – д.э.н. Лученок А.И.; 1.2. Методологические принципы определения институциональных издержек – к.э.н. Осмоловец С.С.; 1.3. Риски государственного регулирования в Республике Беларусь – Морозова Е.Ю.; 1.4. Государственные институты как фактор экономического развития Республики Беларусь (межстрановое сопоставление) – Колесникова И.В.; 1.5. Эффективность платежной системы с точки зрения неинституциональной методологии – Унгур Д.; 1.6. Управление занятостью в белорусской экономической модели – Филипченко И.Н.; 2.1. Макроэкономические аспекты фискальной политики – к.э.н. Шулейко О.Л.; 2.2. Влияние издержек взимания налогов на эффективность бюджетно-налогового регулирования – Жук А.Л.; 2.3. Эффективность использования земельных ресурсов в контексте теоремы Коуза – Преснякова Е.В.; 2.4. Таможенно-тарифное регулирование импорта в Республике Беларусь – Пекутько П.Н.; 3.1. Совершенствование методологии денежно-кредитного регулирования – к.э.н. Румянцева О.И.; 3.2. Методологические аспекты совершенствования валютной политики в Республике Беларусь – к.э.н. Маркусенко М.В.; 3.3. Национальная валютная система Беларуси в условиях институциональных преобразований – к.э.н. Пупликов С.И.; 3.4. Макроэкономическое регулирование платежного баланса Республики Беларусь с учетом мирового опыта – к.э.н. Попкова А.С.

Рекомендовано к изданию
Ученым советом Института экономики НАН Беларуси

М16 Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели / А.И.Лученок, М.В.Маркусенко, О.Л.Шулейко и др. Под науч. ред. П.Г.Никитенко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2008. – 223 с. – ISBN 978-985-442-503-0.

В монографии рассмотрены методологические проблемы применения неинституциональных подходов при макроэкономическом регулировании белорусской экономики, исследованы основные направления совершенствования бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, другие проблемы, связанные с совершенствованием хозяйственного механизма.

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

УДК 339.9
ББК 67.5

© ИООО «Право и экономика», 2008

ISBN 978-985-442-503-0

Научное издание

Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели

Техн. редактор *Гавриленко В.Г.*

ISBN 978-985-442-503-0



Подписано в печать 28.01.2008. Формат 60х84 1/16 Бумага офсетная
Гарнитура Roman Печать цифровая Усл.печ.л. 13,50 Уч.изд.л. 13,55
Тираж 150 экз. Заказ № 5054.

ИООО «Право и экономика» Лицензия ЛИ № 02330/0056831 от 01.04.2004.
220072 Минск Сурганова 1, корп. 2. Тел. 284 18 66, 8 029 684 18 66.

Отпечатано на настольно-издательской системе XEROX.

ИООО «Право и экономика»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА.....	4
РАЗДЕЛ 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	7
1.1. Методологические подходы к проведению экономической политики в рамках неoinституциональной теории	7
1.2. Методологические принципы определения институциональных издержек.....	33
1.3. Риски государственного регулирования в Республике Беларусь	41
1.4. Государственные институты как фактор экономического развития Республики Беларусь (межстрановое сопоставление)	55
1.5. Эффективность платежной системы с точки зрения неoinституциональной методологии	73
1.6. Управление занятостью в белорусской экономике	82
РАЗДЕЛ 2. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ	94
2.1. Макроэкономические аспекты фискальной	94
политики	94
2.2. Влияние издержек взимания налогов на эффективность бюджетно-налогового регулирования	107
2.3. Эффективность использования земельных ресурсов в контексте теоремы Коуза.....	119
2.4. Таможенно-тарифное регулирование импорта в Республике Беларусь	132
РАЗДЕЛ 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	160
3.1. Совершенствование методологии денежно-кредитного регулирования	160
3.2. Методологические аспекты совершенствования валютной политики в Республике Беларусь	169
3.3. Национальная валютная система Беларуси в условиях институциональных преобразований	186
3.4. Макроэкономическое регулирование платежного баланса Республики Беларусь с учетом мирового опыта	196
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	206
Список литературы	212

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

На сегодняшний день среди экономистов не вызывает споров вопрос о том, что не только выход из кризисов, но и сохранение устойчивых темпов экономического роста на основе формирования экономики знаний невозможно без приоритетного совершенствования существующих и создания соответствующих новых государственных институциональных структур, осуществляющих функции макроэкономического регулирования экономики, экологии и социальной политики. Более того, в условиях перехода от планово-административной экономики к рыночной (что остается актуальным для Беларуси) роль макроэкономического государственного регулирования в значительной степени возрастает. Системное решение стоящих перед страной социально-эколого-экономических задач тормозится существующими механизмами государственного управления, в которых функционируют субъекты хозяйственной деятельности.

Одной из задач институционального направления в реализации белорусской модели является развитие деятельности институтов, благоприятствующих устойчивому экономическому росту на основе внедрения инновационных технологий и совершенствования политики импорта сырья, комплектующих и энергоресурсов.

Беларусь в этом контексте выглядит достаточно благополучно. Проводимая в Беларуси импортная политика позволяет добиваться высоких темпов экономического роста при сохранении благоприятной экологической и социальной среды. В стране сохраняются природные ресурсы для будущих поколений, сравнительно низкий уровень преступности вообще и коррупции, в частности, относительно невелика по сравнению с другими странами СНГ доля теневого сектора и показатель неравенства доходов. В свою очередь, это положительно сказывается и на большинстве других социально-эколого-экономических показателях развития страны. Уровень инвестиций в Беларусь выше, чем в большинстве стран СНГ. Тем не менее, прямых иностранных инвестиций привлекается еще недостаточно. Кроме того, уровень отдачи от инвестиций остается невысоким по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы. Все это требует особого внимания к проблеме совершенствования институциональной инвестиционной среды, как фактора социально-экономического развития.

В то же время нельзя забывать о совершенствовании базисных институтов обеспечения устойчивого инновационного социально-экономического роста: сферы человеческого разума и накопленных в ней знаний (ноосферы) и труда. Разум, труд и их развитие – изначальная синергетическая сила устойчивого инновационного роста. Экономико-географическое положение республики и относительно не совсем благоприятные условия жизнедеятельности человека, способствуют развитию на ее территории многих инновационных видов труда, которые являются основой для обеспечения ее устойчивого развития.

Политический выбор белорусской модели социально-ориентированного устойчивого инновационного и преимущественно рыночного развития поставили республику перед необходимостью изменения социально-экономической парадигмы хозяйствования, где человек становится не только средством, фактором экономического роста, а главной его целью и ценностью. Реализация белорусской модели развития предполагает осуществление кардинальной структурной перестройки экономики, модернизацию и обновление основных фондов на основе достижений мирового научно-технического прогресса.

На решение этой проблемы направлены и разрабатываемые концепции и программы по социально-экономическому развитию республики, прогнозы научно-технического прогресса с определением приоритетных направлений научно-технической деятельности в Беларуси, стратегии национальной постиндустриальной (ноосферной) системы инновационного развития республики в контексте международной концепции устойчивого развития. На основе синтеза новых технологий и культуры происходит переориентация структуры экономики на современное наукоемкое производство и образование. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации и управлении производством, приходится до 90% прироста ВВП.

Основой белорусской государственности становится переход к социально ориентированной рыночной инновационной экономике, предполагающей сочетание и гармонизацию механизмов рыночного, государственного и общественного регулирования социально-экономических, экономико-экологических процессов. За государством остается выполнение таких функций, как создание нормативно-правового поля для нормального функционирования рыночных и общественных институтов. Это предполагает:

- обеспечение гарантий прав и свобод личности, прав собственности и субъекта хозяйствования;
- обеспечение гарантий минимума благ и услуг совместного пользования (наука, образование, здравоохранение, культура, коммуникации и другие жизнеобеспечивающие блага и услуги);
- формирование устойчивой макроэкономической системы Природа – Человек – Общество, включающей эффективное функционирование финансовых и денежно-кредитных подсистем;
- проведение внешнеэкономической и оборонной политики, направленной на развитие интеграционных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья в контексте вступления в ВТО;
- четкую инвестиционную политику в социальном обеспечении и развитии инфраструктуры общегосударственного значения;
- поддержку нетрудоспособного населения;
- охрану окружающей среды;
- осуществление активной демографической политики;

- преодоление последствий катастроф (особенно на Чернобыльской АЭС).

В ближайшее время государству предстоит решить следующие задачи:

- повысить престиж науки и образования;
- создать систему стимулирования высококвалифицированного, качественного и инновационного труда;
- создать равные условия для функционирования различных форм собственности;
- снизить непроизводительные государственные расходы и уменьшить на этой основе налоговый пресс;
- укрепить национальную финансовую систему;
- создать механизм стимулирования инвестиций;
- развить институт экспорта отечественного и трансфера зарубежного капитала;
- обеспечить государственную поддержку предпринимательства, развитие малого и среднего бизнеса;
- разработать и ввести механизмы протекционизма, конкуренции и банкротства субъектов хозяйствования всех форм собственности.

Все это предполагает сохранение сильных государственных институтов при одновременном развитии и совершенствовании рыночных институтов, что и определяет актуальность предлагаемой читателю монографии.

П.Г.Никитенко, академик НАН Беларуси, доктор
экономических наук, профессор

Раздел 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

1.1. Методологические подходы к проведению экономической политики в рамках неинституциональной теории

Введение

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. 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, проведенного научным коллективом Центра макроэкономического регулирования и исследования проблем эффективности Института экономики НАН Беларуси разрабатывались методологические подходы 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.

Целесообразность и перспективы использования неинституциональной методологии для регулирования экономики Республики Беларусь

Изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь вынуждает 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» [1. 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 [2. С. 104], влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора. В отличие от «старых» институционалистов, сторонники неинституционального направления О.Уильямсон [3], 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» [1. 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 трансакции 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, 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 неформальными, 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 ми-

ровосприятия людей, на которые влияют, прежде всего, господствующие в обществе идеологические установки.

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 [4]. Для подавляющего большинства случаев такой вывод является вполне правомерным. Рассматривая условия формирования институциональной среды в конкретной ситуации, необходимо учитывать предшествующий 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 [5. 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 со-

циализме 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 взаимоотношения 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» [6. 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.

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. Чиновники, 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 кон-

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 больший 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 [7. С. 24]. Реформирование экономики по рецептам Международного валютного фонда превратило Россию в «некое соединение коррумпированности, мафиозности, бандитизма, западных моделей транснациональных систем менеджмента, ценных бумаг и т.д.», включающее в себя огромные сегменты квазисоциалистической и просто плутовской экономики [8. 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 [9. С. 58].

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, когда 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» [10].

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» [11. 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» [12. 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 конфискационный характер и высокий удельный вес расходов в бюджете, направленных на содержание «силовых» министерств [13]. 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. Вместе с тем, считая термин «эксплуататорское государство» недостаточно правомерным для характеристики реальной его роли в обществе, излишне идеологизированным, а также принимая во внимание разработки Ф.Перру о «доминирую-

щей экономике», мы считаем целесообразным использование в этом случае термина «доминантное 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 транзакционных 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 частности, доведение предприятиям прогнозных показателей, выполнение которых часто достигается в ущерб экономической целесообразности, во многом обусловлено простотой оценки эффективности работы административных органов по простоте 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 транзакционных издержек.

Возникает вопрос: какая форма государственного управления (доминирующая или контрактная) в современных условиях более эффективна для нашей страны? Общеметодологический 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 [14. С. 296]. Однако на практике при исчислении таких издержек возникают серьезные проблемы.

Существует два основных подхода к трактовке транзакционных издержек. Первый подход базируется на их рассмотрении как издержек, связанных только с исполнением рыночных транзакций, что не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества. Поэто-

му все большее распространение получает второй подход, заключающийся в распространении понятия трансакционных издержек на всю экономическую жизнь. К ним относят, в частности, и издержки, сопровождающие внутриорганизационные трансакции (т.е. без прямого участия цен), расходы на поддержание функционирования формальных институциональных структур. Существует также мнение, что трансакционные издержки – часть институциональных издержек, направленных на создание институтов, облегчающих обмен [15. С. 10–11]. В результате возникает путаница в понятийном аппарате.

По нашему мнению, целесообразно разделять трансакционные 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 [16, 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 [16, 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 [17, 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, [1. 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 [12. 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.

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 [12. 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. 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) возрасти. 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 данной работе исследуется только экономический блок проблем институциональной теории.

Белорусская практика свидетельствует о преимущественной заинтересованности руководителей и рядовых работников предприятий в текущем потреблении и слабой ориентации на накопление. Наблюдающийся в Республике Беларусь экономический рост происходит при доминирующем преобладании государственной собственности, медленном проведении институциональных и структурных реформ, недостаточных мотивационных механизмах. Длительность такого роста ограничена периодом исчерпания резервов административного ресурса.

Поэтому первоочередная задача реформирования экономики состоит в создании механизмов синхронизации и согласования системных изменений в нашем обществе. Там, где опыт постсоциалистического реформирования был достаточно успешен, эксперты сделали вывод, что, во-первых, преобразования не выглядят привлекательными, если выигравшие не могут компенсировать потери проигравшим. Во-вторых, эффективные лидеры завоевывают свой авторитет тем, что дают своим народам ощущение причастности к реформам, вселяют чувство, что реформы не были навязаны извне. Они заботятся о поддержке механизма обратной связи, позволяющей своевременно корректировать содержание реформ [18. С. 16]. Однако институциональные преобразования в Беларуси до настоящего времени продолжают осуществляться стихийно и осознаются достаточно поверхностно как населением или предпринимательской средой, так и представителями органов государственного управления.

Экономика Республики Беларусь попала в своего рода институциональную ловушку. Следуя подходам В.М.Полтеровича, под институциональной ловушкой в мы понимаем неэффективно устойчивую норму (неэффективный институт). Попав в такую ловушку, система при относительно небольшом внешнем воздействии остается или неизменной, или лишь частично меняет параметры своего состояния, а после снятия возмущения возвращается в прежнее равновесие [12. С. 11–12]. Применительно к экономике Республики Беларусь это означает, что в стране сложилась институциональная среда, которая оказалась невосприимчивой к тем робким попыткам ее модернизации на основе внедрения рыночных методов, которые предпринимались в девяностых годах прошлого века. В конечном счете, система их отвергла и постепенно возвращается к состоянию, характерному для социалистического периода развития белорусской экономике с господством государственной собственности, ориентацией на объемные показатели, слабых стимулах к улучшению результатов своей деятельности.

Механизм институционального развития, подобно биологическому и технологическому, включает генерирование инноваций, отбор эффективных институтов и их распространение путем имитации. Роль имитации особенно возросла благодаря интенсификации контактов между странами, деятельности международных финансовых организаций. Перестраивая управление общественным сектором, банковскую систему, регулирование рынков по образцу наиболее эффективных систем, развивающиеся страны стремятся пре-

одолеть за десятилетия или даже за годы тот путь, который страны авангарда прокладывали в течение столетий. Такой процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде, В.М. Полтерович назвал трансплантацией [19], хотя, по нашему мнению, в данном случае можно обойтись без заимствования из иностранного языка и использовать термины, «внедрение», «передача». Причем, термин «передача» целесообразно использовать в тех случаях, когда в стране-получателе институциональных инноваций нет сильного сопротивления социально-экономическим инновациям, а «внедрение» – когда новые институциональные нормы воспринимаются значительными группами населения с негативным оттенком. Для страны, принимающей чужие институты, вполне целесообразно также использование «импорт», а для страны, чьи институты берутся за основу – экспорт.

Поскольку институциональные нормы, эффективные в одной среде, могут быть на практике малоприменимыми или даже вредными в других условиях, то возникает необходимость определения принципов отбора внедряемых институтов и эффективные технологии такого внедрения.

В литературе уже отмечалось, что внедрение или передача новых институтов в корне отличается от продажи передачи технологий. За технологии страны-получатели вынуждены платить, а за внедрение своего институционального продукта страны-экспортеры часто готовы заплатить. В ряде случаев такое внедрение не только дорого стоит, но даже приобретает кровавый характер, как это происходит при внедрении американской модели демократии в Иране. Естественно, что при этом страна-экспортер технологий преследует свои цели. Во-первых, при наличии примерно одинаковых институциональных структур легче обеспечивается взаимопонимание сторон в деловых вопросах. Во-вторых, при обучении поведению в новых институциональных условиях обеспечиваются дополнительные рабочие места в странах-экспортерах институциональных инноваций. В современных условиях внедрение новых социально-экономических институтов происходит прежде всего через международные организации, в которых доминируют экономически развитые страны. Естественно, что в такой ситуации развивающимся странам (к которым относится и Беларусь) навязываются институты, характерные для развитых стран, и при этом блокируются варианты развития, которые могли бы быть более целесообразны для развивающейся страны [19]. Такие институты далеко не всегда являются оптимальными для страны-получателя и, даже уже внедренные они могут быть полностью или частично отторгнуты. В этом случае оставшиеся те слои населения, которые были заинтересованы в импорте институтов, оказываются в сложном положении. Это было характерно, в частности, для тех институциональных норм, которые регулировали предпринимательскую деятельность.

Хотя подавляющее число экономистов сходится во мнении, что контрактное государство при развитой системе институциональных ограничений обеспечивает лучшую минимизацию трансакционных издержек и, следовательно, более эффективно функционирует, но наличие доминирующего госу-

дарства следует воспринимать как данность, как важнейшее институциональное ограничение, и вся белорусская институциональная система строится на основе доминирующего государства. При этом рычаги рыночного регулирования функционируют как вспомогательные.

Возникает вопрос: поскольку в стране создана институциональная среда, ориентированная на усиление роли государства до такой степени, что все имущество в материально-вещественной, финансовой, интеллектуальной и других формах по сути становится государственной собственностью, то насколько эффективна реализуемая в Беларуси форма государственного управления? Насколько доминирующее государство в современных условиях более эффективно для проведения модернизации реального сектора экономики по сравнению с контрактным государством и насколько успешно оно может развивать новые формы хозяйствования? Рассмотрим это на примере развития предпринимательского сектора экономики.

Хотя в белорусском обществе существует достаточно большая группа населения, которая занимается предпринимательской деятельностью и заинтересована в рыночном реформировании экономических процессов, но их значительно меньше по сравнению с основной массой населения, на которую и ориентируется руководство страны. Поэтому формальные институты, регулирующие хозяйственные процессы, направлены на постоянный рост заработной платы в стране в долларовом эквиваленте, на осуществление многочисленных социальных программ, а рыночное реформирование на практике отторгается.

Особенности государственного управления во многом и определяют специфику функционирования национальной экономики. 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 противоречить экономической целесообразности, но обеспечивают выполнение заданий, доводимых до предприятий государством.

Причинами формирования «институциональных ловушек» может быть увлечение классической макроэкономической теорией без должного внимания к проблемам на уровне предприятий; игнорирование последовательности, внутренней логики и взаимосвязанности мероприятий постсоциалистических преобразований; необдуманное внедрение формальных институтов без учета культурного фактора. На процесс формирования белорусских рыночных отношений оказали влияние игнорирование внутренней логики развития этих отношений в относительно патриархальной стране и попытки внедрить в нее институты, характерные для либерального рынка англосаксонского типа. Это способствовало появлению ряда «институциональных ловушек», а также

превращению самой белорусской экономики в большую институциональную ловушку.

Усложнение экономической ситуации в сложившейся институциональной модели вызывает необходимость усиления централизации средств. В результате предпринимаются решения, которые не могут быть адекватно объяснены методологией экономической науки. Примером может быть прикрепление убыточных сельскохозяйственных предприятий к городским организациям. Вынужденная необходимость направлять собственные средства для поддержки предприятий-банкротов подрывает экономическую заинтересованность субъектов хозяйствования, у менеджеров формируется точка зрения: «Зачем работать лучше, если деньги все равно отберут?». В результате снижается общая эффективность хозяйствования, что, в свою очередь, требует усиления государственной поддержки. В результате формируется институциональная ловушка, ведущая ко все большей концентрации средств в распоряжении государства. В таких условиях частное имущество легко национализируется, с интересами частных инвесторов перестают считаться. В результате частный капитал начинает бежать из страны, а государственные предприятия все в большей степени надеются на помощь государства, которое найдет еще один «карман» и предоставит необходимые финансовые ресурсы.

Белорусский опыт показал, что институциональные условия, создаваемые доминирующим государством, не благоприятствуют эффективности хозяйствования. Более важное значение для предприятий приобретает финансовая поддержка со стороны государства, чем их собственные усилия и получение ими прибыли в результате этих усилий. При этом внимание государства концентрируется на государственном секторе экономики, а предпринимательский сектор играет вспомогательную роль. Но это вовсе не означает, что растет эффективность государственного сектора. Более того, государственный бюджет становится механизмом перекачки средств в государственный сектор экономики. Почти каждое шестое промышленное предприятие Беларуси получает различного вида бюджетную помощь. Однако в случае ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры ситуация в реальном секторе может существенно ухудшиться, субсидирование и получение различных льгот предприятиями станет невозможным. В этом случае несложно спрогнозировать мощный бюджетный и социальный кризис, поскольку неконкурентоспособные предприятия будут не в состоянии платить налоги, а предпринимательский сектор в Беларуси не настолько развит, чтобы взять на себя бремя финансирования основных расходов государства.

Таким образом, для современного этапа развития белорусской экономики чрезвычайно важной задачей стало найти выход из формирующихся институциональных ловушек, чреватых серьезными кризисными явлениями в будущем.

В связи с этим наиболее актуальной проблемой является разработка и реализация экономической модели, которая бы обеспечила успешное пер-

спективное развитие страны, обеспечила бы ее устойчивую конкурентоспособность в условиях снижения доходов от продажи нефти и сужения благоприятных возможностей на российском рынке. При этом необходимо внедрение продуктовых, технологических или социально-экономических инноваций направленных на повышение эффективности хозяйствования.

Считаем, что при оказании государственной поддержки предприятиям и организациям следует учитывать следующие моменты:

1) государственная поддержка должна быть ориентирована прежде всего на структурную перестройку материального сектора экономики для выпуска конкурентоспособной продукции. Для этого требуется увеличить капиталовложения в наиболее перспективные отрасли производства и добиться улучшения технологической структуры промышленности на базе перехода к более высоким технологическим укладам. Серьезную государственную поддержку следует оказывать частным предприятиям, которые в большей степени, чем государственные предприятия, ориентированы на эффективное хозяйство;

2) приоритеты государственной поддержки должны вытекать из общей стратегии развития той части материального сектора, которая ориентирована на ресурсосберегающий наукоемкий тип воспроизводства. Прежде всего имеются в виду информационные технологии; микроэлектроника и оборудование для ее производства; приборостроение; точное машиностроение; новые материалы различного назначения; техника для быта; биологические и тонкие химические технологии; продукты для медицины и сельского хозяйства; мембранные технологии как эффективные процессы для экологии и ресурсосбережения.

В основу формирования белорусской институциональной системы следует положить формирование таких институтов, которые бы обеспечивали согласование экономических интересов субъектов хозяйствования с потребностями общества.

Одним из важнейших условий эффективной модернизации реального сектора экономики является достаточно постепенный характер этого процесса, адаптированный под менталитет общества. Но это не значит, что только экономические процессы должны соответствовать господствующим в обществе взглядам. Необходим и обратный процесс – адаптация менталитета потребностям экономики.

Принуждение и рыночное регулирование в белорусской институциональной модели

При разработке принципов государственного регулирования национальной экономики Республики Беларусь чрезвычайно важным вопросом стало определение места принуждения в белорусской институциональной модели.

Принуждение в экономической сфере выражается в способности одного субъекта экономических отношений навязывать свои цели другим. Обязательным элементом эффективного принуждения является наличие зависимости, возникающее между экономическими агентами. Принуждение является

важным фактором организации экономической деятельности, оно влияет как на поведение отдельных субъектов хозяйствования, так и на функционирование хозяйственной системы в целом.

Вместе с тем, далеко не все экономические теории признают важную роль принуждения в регулировании хозяйственной деятельности. В частности, представители неоклассической экономической теории («mainstream») предполагают, что партнеры на рынке равноправны и не испытывают принуждения ни со стороны своих партнеров, ни со стороны государства, при этом все транзакции свободны и добровольны. Представители этой школы оговаривают только одно исключение – когда на рынке имеется монополия, но она рассматривается скорее как исключение из правил. Принуждение рассматривается как имеющее случайный характер и под воздействием свободного рыночного регулирования самоустраниющееся.

На практике такие теории плохо объясняют реальные экономические процессы, когда при принятии поведенческой стратегии субъекты хозяйствования вынуждены подчиняться внешнему давлению, что мешает им оптимизировать свою деятельность с позиций максимальной целесообразности. По сегодняшний день остается актуальной точка зрения В.Ойкена, который писал, что «во многих странах экономическая власть сегодня соединяется с государственным принуждением. Отдельные органы регистрируют, проверяют и регламентируют повседневную жизнь каждого. Где и кем он должен работать, где ему позволено проживать, выделять ли ему и в каком количестве потребительские товары – все это решает государство, которое полностью или частично владеет всем экономическим аппаратом со всеми рабочими местами»[20].

Игнорирование проблемы принуждения в хозяйственной жизни имеет не только теоретические корни неоклассической экономической методологии, но и обусловлена также определенными идеологическими причинами, связанным со стремлением представить ту или иную институциональную систему как общество равных возможностей. Между тем, реальная действительность для субъектов хозяйствования в экономике является миром неравных возможностей, где лучшие позиции занимают отдельные предприятия, которые могут навязывать свою волю другим экономическим агентам.

Одним из наиболее ярких представителей, исследовавших проблемы власти и принуждения в экономической деятельности, был Ф.Перру [21, 22]. В русскоязычной литературе одним из ведущих авторов по этому направлению исследований является В.В.Дементьев. Он, в частности, отмечает, что «в экономической системе доминируют отношения, включающие принуждение одного другим. В этом смысле наличие принуждения в отношениях между экономическими агентами можно рассматривать как «естественное состояние» экономической организации общества. Таким образом, система экономических отношений в значительной степени следует рассматривать как систему властных, принудительных отношений. В связи с этим модель рационального выбора обязательно должна быть дополнена условиями, вытекаю-

щими из наличия неравенства, принуждения одних экономических агентов другими» [23]. По нашему мнению, следует согласиться с точкой зрения, что равенство в экономической жизни, а равно и отсутствие власти, есть теоретическая абстракция и имеет место в реальной экономической жизни, скорее, как исключение, нежели как правило. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «реальное состояние» экономической организации общества. Поэтому введение в институциональный анализ, таких факторов, как неравенство, принудительный характер сделок по обмену правами, власть, издержки трансформации поведения приближает данную теорию к реальности [24].

В хозяйственной деятельности можно выделить две основные формы принуждения: ресурсное и административное. Некоторые авторы альтернативой принуждению рассматривают внушение (в государствах традиционного общества) или манипулирование сознанием (в условиях гражданского общества) [25]. Но, по нашему мнению, в хозяйственной деятельности внушение или манипулирование сознанием не играет серьезной роли, поэтому ограничимся рассмотрением проблем экономического и административного принуждения.

Ресурсное принуждение основано на неравенстве субъектов хозяйствования в доступе к ограниченным ресурсам. В этом случае один из субъектов экономических отношений обладает некими ресурсами, в которых нуждается другой субъект хозяйствования и которые он не может получить из других источников. Различная степень доступа к ресурсам может быть обусловлена монопольным положением, наличием преференций для отдельных видов собственности или просто для отдельных предприятий и т.д. Субъекты хозяйствования как рациональные индивиды используют преимущества, создаваемые этим неравенством, для максимизации собственной индивидуальной выгоды в ущерб другим субъектам хозяйствования, таких преференций не имеющих. В результате последние вынуждены соглашаться на предложенные им условия, хотя при этом они будут нести дополнительные издержки. Указанные издержки трактуются как «издержки подчинения». Конечно, отдельные субъекты хозяйствования могут не соглашаться с выдвигаемыми требованиями и отказаться от совершения сделки. В этом случае у них возникнут дополнительные издержки, именуемые «издержками отказа». Экономические агенты вынуждены соизмерять величину тех и других издержек и принимать решение, минимизирующее величину этих издержек.

Другая ситуация складывается при вступлении субъекта хозяйствования в отношения не просто с другим предприятием, а с государственными органами управления. Государство может предоставлять «послушным» субъектам хозяйствования сырье, энергоносители, кредиты, финансовую помощь и т.д. на льготных условиях. В этом случае можно вести речь о разновидности принуждения со стороны государства, выступающего в форме ресурсного стимулирования. На практике ресурсное стимулирование обычно сопровож-

дается дополнительными условиями, уже имеющими характер административного принуждения. Например, предоставление льготного кредита сопровождается обещанием уволить директора предприятия за рост цен на товары предприятия, за недостаточные (по мнению представителей органов государственного управления) объемы производства и т.д.

Административные методы обычно квалифицируют как способы (средства) внеэкономического или прямого управляющего воздействия со стороны субъектов государственно-управленческой деятельности на соответствующие объекты управления независимо от конкретной области общественной жизни. Свое выражение они находят в совершении субъектом управления таких действий по принуждению управляемых объектов к поведению, соответствующему интересам субъекта управления. Их прямой характер означает, что субъект управления в рамках своей компетенции принимает управленческое решение, обязательное для объекта управления. Налицо прямое предписание, ибо управляющее воздействие предполагает императивный (директивный) вариант волеизъявления субъекта управления. Такой характер управляющего воздействия вытекает непосредственно из властной природы управления, являющегося одним из существенных каналов практической реализации государственной власти. Использование внеэкономических методов принуждения позволяет говорить о государстве как о внеэкономической силе [26].

Конкретное содержание административных методов управления достаточно разнообразно. Они включают в себя установление правил поведения в сфере государственного управления; утверждение конкретных адресных заданий; предписания о совершении определенных действий; назначение на должности; запрещение определенных действий; выдача разрешений (лицензий) различного рода; осуществление регистрационных действий; проведение контроля и надзора; экономическое и моральное поощрение; применение экономических санкций; разрешение споров между участниками управленческих отношений; установление государственных заказов; применение административно-принудительных мер и т.п.

При административном принуждении возможности неподчинения у экономического агента обычно резко сужаются и при этом он несет издержки административного принуждения. Отказ от выполнения требований властных структур обычно сопровождается настолько значительными издержками для субъекта хозяйствования, что хотя бы формально, но он вынужден подчиняться. Альтернативным поведением в этом случае может быть уход в теневую экономику.

В «доминантном 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 аль-

тернативных механизмов распределения прав собственности, то есть государство ориентируется на достижение такого распределения полномочий, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых трансакционных издержках.

В контрактных институциональных системах принуждение рассматривается как вспомогательный метод воздействия, используемый в случаях слабой результативности косвенных методов управления. В доминантной институциональной среде методы ресурсного и административного принуждения становятся ведущими, в то время как экономические формы воздействия лишь дополняют прямые указания «сверху».

Возникает вопрос: насколько доминантная институциональная среда, ориентированная на механизмы принуждения, эффективна и насколько успешно оно может развивать новые формы хозяйствования?

Определение такой эффективности является достаточно непростой задачей, поскольку возникают проблемы в использовании количественных показателей и их перевода в стоимостную форму (рубли, доллары, евро и пр.). Однако такую оценку можно дать косвенным путем на основе определения уровня эффективности национальной экономики, степени социальной стабильности в обществе, а также возможности реализации субъектами хозяйствования всех форм собственности и домашними хозяйствами собственных интересов, перспективами развития институциональной системы. Таким образом, общество должно, минимизируя в разумных пределах централизованное перераспределение валового внутреннего продукта, стремиться к повышению эффективности хозяйствования, долговременному обеспечению социально-политической стабильности на основе создания благоприятных условий для развития всех субъектов экономических отношений путем максимальной реализации ими собственных экономических интересов.

Сами по себе методы административного принуждения малоэффективны, поскольку не создают стимулов к улучшению результатов труда, но, тем не менее, позволяют создать относительно стабильную по временным параметрам институциональную структуру. В.Ойкен писал, что внешняя стабильность, то есть возможность ее существования в течение продолжительного периода времени, задана и в централизованно управляемой экономике. Но здесь не царит равновесие экономического процесса... Равновесие заменяется принуждением. Весьма большое воздействие оказывает также существование бюрократии, которая со своей стороны способствует длительному сохранению этой тенденции [20].

По мнению Дж.Стиглица государство часто оказывается не способным эффективно осуществлять свою деятельность по четырем основным причинам: недостаточной информированности; ограниченного контроля над реакцией частного сектора; ограниченного контроля над бюрократией и из-за ограничений, налагаемых политическими процессами [27. С.14–15]. Государственные органы допускают меньше ошибок в тех случаях, когда решения принимают квалифицированные экономисты, и гораздо больше – когда

управленческие решения принимаются людьми, слабо разбирающимися в макроэкономических процессах. При принятии экономических решений представители органов управления исходят из указаний вышестоящих руководителей, которые часто имеют техническое образование и не всегда должным образом ориентируются в макроэкономических процессах.

Другая ситуация складывается при ресурсных методах принуждения, когда субъект хозяйствования заинтересован получить определенные виды ресурсов и, желательно, по льготным ценам. Такими ресурсами могут быть относительно дешевые энергоносители, банковские кредиты по льготным ставкам, аренда помещений при относительно низкой величине арендной платы и т.д. Не случайно в доминантной институциональной системе органы управления стремятся взять под контроль как можно большее количество ресурсов, поскольку именно эти ресурсы являются основой сохранения стабильной власти. Поэтому государственное регулирование сопровождается серьезным централизованным перераспределением валового внутреннего продукта, что является основой экономической власти в доминантной институциональной системе. В тех случаях, когда иссякают возможности принуждения к подчинению путем предоставления льготных ресурсов субъекты хозяйствования могут перейти к практике чисто формального подчинения с резким снижением реальной эффективности хозяйствования.

Характерным примером, характеризующим регулирование хозяйственной деятельности в доминантной институциональной системе, является развитие белорусского предпринимательского движения. Если в первое десятилетие своего становления предпринимательство развивалось в стране достаточно высокими темпами, то с конца 90-х гг. стало очевидным, что такая форма деятельности неоднозначно воспринимается в органах государственного управления в связи с ограниченными возможностями осуществления принудительного регулирования деятельности предпринимательских структур. Поэтому стали активно использоваться различные способы сдерживания развития предпринимательской активности, в том числе расширение сферы лицензирования, искусственное завышение платы за аренду помещений; ограничение возможностей реализации производимой предпринимательскими структурами продукции контролируемым государством предприятиям ужесточение ответственности за налоговые нарушения. Общие потери одного субъекта хозяйствования, связанные с проведением разного рода контрольных проверок (прежде всего со стороны налоговых органов), составляют в среднем в год 1,7 тыс. долл. В расчете на общее число субъектов малого предпринимательства эти потери в целом по стране за год составляют примерно 50 млн. долл.

Таким образом, негосударственные предприятия в большинстве своем* испытывают серьезные трудности в реализации своих интересов, что отрица-

* В данном случае речь не идет о предпринимательских структурах, имеющих тесные связи в органах государственной власти и получающих льготы в материально-техническом обеспечении, в кредитовании, налогообложении и т.д.

тельно сказывается на эффективности их функционирования. Рентабельность их деятельности снижается, а возможности развития ограничиваются. Попытки же воздействовать на них чисто административными методами приводят к их переходу (полностью или частично) в теневую экономику.

Между тем, на показателях, по которым оцениваются результаты работы национальной экономики в целом, ухудшение результатов работы отдельных групп предприятий практически не отражается. 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 принуждения, которые могут противоречить экономической целесообразности, но обеспечивают выполнение заданий, доводимых до предприятий государством. При этом не уделяется должного внимания соблюдению соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы, динамика курса доллара ухудшает условия экспорта белорусских товаров и т.д.

В доминантной институциональной системе предпочтение отдается субъектам хозяйствования, более подверженным различным формам административного принуждения и ориентированным на обязательное выполнение прогнозных показателей. Такими субъектами являются предприятия полностью государственные или с долей государственной собственности, а также предпринимательские структуры, получающие от государства те или иные виды ресурсов (часто по льготным ценам). В результате для таких предприятий более важное значение приобретает финансовая поддержка со стороны государства, чем их собственные усилия и получение ими прибыли в результате этих усилий. При этом внимание государства концентрируется на государственном секторе экономики, а предпринимательский сектор играет вспомогательную роль. Но это вовсе не означает, что растет эффективность государственного сектора. В случае ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры ситуация в реальном секторе может существенно ухудшиться, субсидирование и получение различных льгот предприятиями станет невозможным. В результате возможен мощный бюджетный и социальный кризис, поскольку неконкурентоспособные предприятия будут не в состоянии платить налоги, а предпринимательский сектор в Беларуси не настолько развит, чтобы взять на себя бремя финансирования основных расходов государства.

Разрешима ли проблема институциональной ловушки усилением принуждения?

Под институциональной ловушкой понимается неэффективно устойчивая норма (неэффективный институт). Попад в такую ловушку, система при относительно небольшом внешнем воздействии остается или неизменной, или лишь частично меняет параметры своего состояния, а после снятия возмущения возвращается в прежнее равновесие [12. С. 11–12]. Это означает,

что доминантная институциональная среда, ориентированная преимущественно на методы принуждения, может оказаться невосприимчивой к попыткам ее модернизации на основе применения мер рыночного регулирования. В конечном счете система может прийти к состоянию, характерному для социалистического периода развития с полным господством государственной собственности, ориентацией на объемные показатели и слабых стимулах к улучшению результатов деятельности у субъектов хозяйствования.

Попадание в институциональную ловушку в условиях доминирующего государства, ориентированного преимущественно на механизмы принуждения, вызывает необходимость усиления централизации средств. Все ресурсы рассматриваются как принадлежащие государству, поэтому не обращается внимания, из какого источника берутся деньги, игнорируются сложившиеся отношения в сфере собственности. В таких условиях частное имущество легко национализируется, с интересами частных инвесторов перестают считаться. В результате предпринимаются решения, которые не могут быть адекватно объяснены методологией экономической науки. Примером может быть прикрепление убыточных предприятий к эффективным субъектам хозяйствования. Вынужденная необходимость направлять собственные средства для поддержки предприятий-банкротов подрывает экономическую заинтересованность в улучшении собственных результатов деятельности. В результате снижается общая эффективность хозяйствования, что, в свою очередь, требует усиления государственной поддержки. Как следствие формируется институциональная ловушка, когда все ресурсы объединяются под девизом «иначе не выжить». В таких условиях частный капитал начинает бежать из страны, а государственные предприятия все в большей степени надеются на помощь государства, которое найдет еще один «карман» и предоставит необходимые финансовые ресурсы.

Всегда ли необходима ставка на принуждение со стороны государства? Практика показывает, что такой подход сковывает инициативу, тормозит внедрение новых форм хозяйствования и часто просто неэффективна. Д.Норт приводит 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 [1. 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. Почему это происходит? Заслуживает внимания точка зрения, согласно которой если основным объектом исследования обычной (капиталистиче-

ской) экономики является анализ мотивов деятельности частного сектора, то одним из мотивов изучения мотивации деятельности государственного сектора является поиск ответа на вопрос: что заставляет бюрократов действовать так, как они действуют?

Б.М.Львин считает, что «важнейшая специфика государственной деятельности вообще, – точнее, деятельности по управлению государством, – заключается в принципиальной безответственности принимающих решения. Во всех государственных вопросах речь идет о распоряжении чужим имуществом, чужими средствами, чужими правами» [28]. Такая позиция является чрезмерно полемически заостренной, так как государственные чиновники при грубых ошибках могут потерять свою должность, а в отдельных случаях в условиях Беларуси к ним могут быть применены и более жесткие меры вплоть до заключения под стражу. Более обоснованной представляется точка зрения М.Ширли, согласно которой «...бюрократы обычно плохо исполняют свои обязанности в бизнесе, не потому что они некомпетентны, а потому, что они стоят перед противоречащими целями и извращенными стимулами, которые могут отвлекать и препятствовать даже очень способным и преданным работе государственным служащим. Требование бюрократов контролировать дела, которые лучше ведутся частными предпринимателями, является в развивающихся странах тяжелой данью бюрократии, отвлекая правительство от проблем, которое только оно и способно решать. Проблема заключается не в людях, но в системе, не в бюрократах самих по себе, но в ситуации, в которых они находятся как бюрократы в бизнесе»[29].

Значительные размеры аппарата управления и бюрократическое дублирование отдельных функций снижают эффективность деятельности органов исполнительной власти, являются благодатной почвой для процветания коррупции. Между степенью бюрократизации государственной власти и ее коррумпированностью существует определенная зависимость, особенно ярко проявляющаяся при кардинальном изменении структуры собственности и возможности распоряжаться значительными государственными ресурсами. Проявления коррупции разнообразны, но все они тесно связаны с противоправным использованием должностными лицами своего служебного положения в личных или групповых корыстных целях. В результате дискредитируются принципы государственного управления, возникает недоверие к управляющим структурам.

В сложившейся ситуации чрезвычайно важной задачей становится поиск выхода из институциональной ловушки, чреватой серьезными кризисными явлениями в будущем. В связи с этим наиболее актуальной проблемой является разработка и реализация институциональной модели, которая бы обеспечила успешное перспективное развитие страны, обеспечила бы ее устойчивую конкурентоспособность в условиях снижения доходов от продажи нефти и сужения благоприятных возможностей на российском рынке. При этом необходимо внедрение продуктовых, технологических или социально-экономических инноваций направленных на повышение эффективности хо-

зяйствования. 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.

Экономические методы обычно рассматриваются как приемы, ориентированные на достижение требуемого (с точки зрения управляющего) поведения управляемых путем воздействия на их экономические интересы, т.е. опосредствованно. Объект управления ставится в такие условия, когда он сам начинает действовать должным образом не под влиянием принуждения, а в силу того, что такое его поведение экономически стимулируется. Должное поведение последнего достигается перспективами материальных выгод, равно как и угрозой экономических санкций. В отечественной практике под экономическим регулированием понимается более широкое понятие по сравнению с трактовкой этого понятия как контроля цен, условий входа на рынок и выхода с него (*entry and exit conditions*), стандартов и качества продукции в определенных отраслях [30].

При проведении институциональных преобразований следует исходить из обеспечения баланса интересов. Там, где опыт постсоциалистического реформирования был достаточно успешен, эксперты сделали вывод, что, во-первых, преобразования не выглядят привлекательными, если выигравшие не могут компенсировать потери проигравшим. Во-вторых, эффективные лидеры завоевывают свой авторитет тем, что дают своим народам ощущение причастности к реформам, вселяют чувство, что реформы не были навязаны извне. Они заботятся о поддержке механизма обратной связи, позволяющей своевременно корректировать содержание реформ [31. С. 16].

По нашему мнению, первоочередной задачей реформирования экономики и вывода экономики из институциональной ловушки является создание механизмов синхронизации и согласования системных изменений в нашем обществе. Они безусловно должны базироваться на рыночных методах хозяйствования. Но сами по себе рыночные отношения не могут быть панацеей от всех экономических проблем.

В настоящее время достаточно наивными представляются лозунги из «Программы 500 дней»: «Человечеству не удалось создать ничего более эффективного, чем рыночная экономика. Она создает сильные стимулы к самореализации возможностей человека, повышения трудовой и хозяйственной активности, резко ускоряет научно-технический прогресс. Свойственные ей механизмы саморегулирования обеспечивают наилучшую координацию деятельности всех экономических субъектов, рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, сбалансированность народного хозяйства» [32]. Ориентация на чисто рыночные методы привело к тому, что одним из важнейших принципов предлагаемой экономической системы был провозглашен отказ органов государственной власти от прямого участия

в хозяйственной деятельности (за исключением некоторых специфических областей). Даже частичная реализация этих лозунгов при ослаблении роли государства привела в России к концентрации значительной части национального богатства в руках небольшой группы лиц и возникновению серьезных социально-экономических проблем в жизни российского общества. Поэтому неотъемлемым элементом макроэкономического регулирования экономики должно быть активное участие в этом процессе государства. Можно согласиться с Б.Б.Коваленко, который считает, что преждевременное «выдавливание» государства из экономики, из системы регулирования и контроля над социально-экономическими процессами до момента завершения формирования институтов и механизмов рыночного регулирования нанесли существенный урон экономике государства и уровню жизни населения. Когда речь идет о переходном периоде и имеет место неразвитость рыночных отношений и механизмов саморегулирования, предполагается усиление государственного регулирования, в том числе и в целях внедрения других видов регулирования. А при сформировавшемся рынке с развитыми механизмами саморегулирования, традициями законопослушания необходимость в активном вмешательстве со стороны государственных органов власти снижается, в этих условиях государство должно передавать функции регулирования институтам гражданского общества, сохраняя индикативные методы планирования приоритетных направлений экономики [33].

Таким образом, переориентация на рыночные методы регулирования не означает полного отказа от использования механизмов принуждения. Методы экономического стимулирования и прямого принуждения должны использоваться с единой конечной целью – реализации управленческого воздействия субъекта управления на поведение объекта управления. Эти средства практически используются одними и теми же субъектами исполнительной власти к одним и тем же объектам управления. Трудно представить себе такие управленческие объекты, которые нуждаются исключительно в косвенном управляющем воздействии. Прямые и косвенные средства в практической деятельности соответствующих исполнительных органов часто используются одновременно.

Наиболее просто осуществляется реформирование в макроэкономической сфере управления обменным курсом, таможенной политике, в регулировании деятельности банков и т.д. Эти реформы не требуют радикальной перестройки экономических отношений и затрагивают экономические интересы субъектов хозяйствования и населения слабо. Однако при реформировании всей системы распределительных отношений (в том числе механизмов ценообразования) появляется необходимость в изменении всей системы экономических отношений. Такие институциональные реформы связаны с кардинальными изменениями в образе мышления населения и действий правительственных органов и пересмотром сложившейся системы экономических отношений.

Серьезные экономические преобразования обеспечивают значительное ускорение экономического развития, но могут ущемлять интересы широких слоев населения. Для условий Беларуси это чрезвычайно опасно из-за распространенности иждивенческих настроений среди основной массы населения. Одним из важнейших условий эффективной институциональной модели является достаточно постепенный характер этого процесса, адаптированный под менталитет общества. Но это не значит, что только экономические процессы должны соответствовать господствующим в обществе взглядам. Необходим и обратный процесс – адаптация менталитета потребностям экономики. Государственное воздействие должно быть направлено не только на обеспечение экономического развития, но и на справедливое распределение полученных результатов между всеми слоями общества – только в этом случае возможно избежать серьезных социальных потрясений. Именно обеспечение согласия или хотя бы ослабление противоречий между различными социальными слоями населения является одним из важнейших принципов государственного регулирования.

Таким образом, при совершенствовании белорусской институциональной модели нельзя игнорировать ни методы стимулирования, ни методы принуждения. Задача заключается в смещении акцентов в пользу экономического поощрения эффективного хозяйствования. При этом проблема заключается в обеспечении разумной степени принуждения, которая направит механизм рыночного саморегулирования в нужное для общества русло.

1.2. Методологические принципы определения институциональных издержек

Стабильное развитие государства возможно при условии формирования эффективной институциональной среды, обеспечивающей принятие и исполнение экономическими субъектами формальных законодательных норм. Определяющим фактором в формировании институциональной структуры является величина издержек на создание и поддержание формальных норм. В настоящее время в экономической теории существует проблема однозначного определения и количественной оценки институциональных издержек.

Выявим сущность институтов, а также причины и особенности формирования институциональных издержек.

Одним из наиболее цитируемых и распространенных определений понятия институт является определение Д.Норта: институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [1. С. 16]. Институты задают систему положительных и отрицательных стимулов, направляя поведение людей в определенное русло и создавая определенность социальной среды. К общепринятым «правилам игры» они добавляют собственные внутренние ограничения, соблюдать которые обязаны их члены [34].

Другими словами, институт – это формальное (законодательный акт) или неформальное (традиция, принятая норма* поведения) правило или совокупность правил, выполнению которых следует большинство экономических субъектов, а также механизмы принуждения, обеспечивающие их выполнение [35. С. 32].

Некоторые исследователи подвергают критике подход Д.Норта к определению понятия институт. В частности, Г.Б.Клейнер отмечает, что понятие института не может включать как правила, так и механизмы их поддержания, поскольку последние также представляют собой определенные правила [36. С. 16]. Действие этих правил распространяется на определенное множество субъектов. Следовательно, институт следует определять как совокупность устойчивых формальных и неформальных правил, направленных для исполнения определенной группе субъектов. Устойчивость согласно Б.Г.Клейнеру – это относительная длительность действия правила во времени и его независимость от действий отдельных субъектов, уклоняющихся от его выполнения. Поскольку правила формируются в определенном обществе, действие институтов определено как культурными, так и пространственными границами. Например, институт прописки, закрепившийся в постсоветских странах, в странах ЕС в силу традиций, законодательства, не будет выполняться. Однако такой подход противоречит основным принципам неoinституциональной экономической теории: принципу ограниченной рациональности поведения экономических субъектов и концепции оппортунизма. Именно механизм принуждения к исполнению правила играет ключевую роль в определении сущности института.

Институты призваны структурировать взаимодействие экономических субъектов (Дж.М.Ходжсон: [37. С. 16], А.Н.Олейник: [38. С. 188]). Они приводят к возникновению стимулов к обмену, будь то обмен политический, социальный или экономический [39]. Другими словами, институты, являясь внешними ограничениями, определяют набор альтернатив, из которых индивид, используя свой личный опыт и знания, может выбирать. Если индивид сталкивается с выбором, выходящим за рамки устойчиво повторяющихся ситуаций, неопределенность результатов возрастает [1. С. 40]. Например, Гражданский кодекс (формальный институт) определяет виды и формы сделок между юридическими лицами, что позволяет последним при заключении договоров снижать трансакционные издержки.

Другими словами, институты облегчают взаимодействие между экономическими субъектами во всех сферах их деятельности.

Следовательно, к основным элементам, присущим всем институтам, следует отнести: правила и связанные с ними механизмы исполнения; субъекты действия института (индивиды, которым направлено правило к испол-

* Норма – базовый регулятор взаимодействия людей. Нормой определяется, как должен вести себя индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

нению); географическая зона действия института (административный район, область, государство); срок действия института.

Немаловажной для исследования является и классификация институтов.

По степени формализации традиционно выделяют формальные и неформальные институты.

Неформальные институты – это привычки, обычаи, традиции и условности. Именно сложное взаимодействие формальных правил и неформальных ограничений, наряду с механизмами принуждения к их исполнению, формируют обычную жизнь и направляют индивидов в повседневных делах [1. С. 108].

Формальные институты – это законодательные акты, нормы и правила, устанавливаемые государством.

По субъектам действия – институты, направленные к исполнению ограниченной и неограниченной группе индивидов.

По зоне действия Б.Г.Клейнер выделяет местные (локальные), национальные, международные (институты, действие которых является общим для группы стран).

Институты имеют сложную структуру. Любой институт должен содержать две и более базовых норм (правило и механизм, закрепляющий его исполнение). Однако изучать элементарные институты для целей настоящего исследования не имеет смысла. Поэтому по сложности построения выделяют институты:

- макроинституты, определяющие экономические процессы на уровне государства;
- мезоинституты, распространяющие свое действие по вертикали на отрасли, регионы;
- микроинституты, относящиеся к принятию решений и взаимодействию предприятий;
- наноинституты, определяющие социально-экономическое поведение индивидов [36. С. 24].

Данную классификацию можно представить в ином виде, в зависимости от вида и функций институтов:

1. Социальные (например, институты семьи, образования, здравоохранения, культуры) и экономические институты (институт налогообложения, правила ведения хозяйственной деятельности);

2. Институты, присущие любому обществу (общенациональные): институт собственности, институт банкротства, предпринимательство и т.д.;

3. Институты, присущие любому государству в пределах сферы его влияния (макроэкономические институты): институт налогообложения, денежно-кредитный институт, институт занятости, институт рынка и т.д.;

4. Мезоинституты: институт ипотеки, институт промышленности, институт розничной торговли и др.

Условия трансформации институтов. Существует несколько концепций причин трансформации институтов.

Согласно Д.Норту, существует два основных источника институциональных изменений. Первый – это сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения – все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными, и экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами [1. С. 109]. Что касается неформальных норм, то под влиянием смены формальных институтов их начинает соблюдать все меньшее число людей. Другой источник институциональных изменений, по мнению Д.Норта, – это идеология. Идеологические пристрастия также не свободны от влияния экономических расчетов: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к ее пересмотру. [1. С. 118]. Одним из таких примеров он считает отмену рабства в США, которое к началу гражданской войны оставалось экономически высокоэффективным институтом. Его отмену, полагает Норт, можно объяснить только постепенным проникновением в сознание общества убеждения в аморальности собственности на человеческие существа [34].

Однако, выполняя исследование, мы не можем отклоняться от экономических аспектов формирования институтов, поэтому такой фактор как идеология, мы не можем принять во внимание.

Другой подход (далее обозначим его – транзакционный подход) к проблеме формирования институтов для снижения неопределенности взаимодействия между людьми заключается в следующем: на формирование институтов оказывает влияние не только возникающий спрос на них, но и величина транзакционных издержек, обусловленных отсутствием этих институтов. Институты выступают не только фактором замещения рынка при его полном отсутствии, но и фактором дополнения рынка там, где он существует в несовершенном виде [40. С. 115]. Иначе говоря, институты возникают как реакция на присутствие транзакционных издержек, чтобы минимизировать их воздействие [41. С. 53]. При этом создание и поддержание институтов осуществляется, по нашему мнению, всеми их потенциальными пользователями. Таким образом, издержки формирования и поддержания институтов – внутренние затраты общества на создание его институциональной структуры. Подобного мнения придерживается и С.И.Архиреев [15. С. 10–11].

Существует также мнение о генезисе институтов (эволюционный подход) (Г.Б.Клейнер, А.Е.Шаститко, М.Г.Завельский). Сущность данной концепции заключается в том, что процесс институциональной трансформации является как эволюционным, так и исторически обусловленным [42]. Возникновение нового института есть результат «скрещивания» базисных прототипов и последующего селекционного процесса или деятельности по отбору и закреплению полезных результатов. Тем самым, формирование новых институтов рассматривается как взаимодействие пространств: институ-

тов, намерений и предпочтений агентов, площадок взаимодействия [36. С. 194].

Эволюция институтов происходит в период формирования экономической системы. Основу эволюции институтов составляет закрепление неформальных правил и норм в формальных законодательных актах [43. С. 22]. Таким образом, формируются долговременные, устойчивые институты (например, институт частной собственности, рынок), образующие ядро экономической системы. Если изменение институтов происходит в кратковременный период экономических реформ, то в процессе трансформации могут происходить обратные явления, когда неформальные институты, доминируя над формальными, приводят к неэффективности последних. Таким образом, образуются так называемые «институциональные ловушки». Так в переходный период часто возникает проблема бартерных отношений, проблема коррупции.

Причиной возникновения институтов может стать импорт институтов. Например, в Беларуси был импортирован институт приватизации. Институциональной целью приватизации было формирование рыночных институтов и, в первую очередь, института частной собственности [44]. Чековая приватизация предполагала передачу активов предприятий в частные руки путем оплаты приватизационными чеками. Однако уже в 2005–2007 гг. большая часть приватизированных в период с 1992 по 1995 гг. открытых акционерных обществ была передана государству. Одной из основных причин национализации в первую очередь является неэффективное управление, вследствие чего многие из предприятий оказались на грани банкротства (например, ОАО «Луч», ОАО «Мотовело»).

Поэтому импорт институтов не всегда приводит к желаемому положительному результату, поскольку институциональные системы различных государств различаются в силу сформированных в них традиций и неформальных норм.

Спрос на институты определяют технический прогресс и экономические изменения. Например, развитие сети Интернет, увеличение объемов Интернет-торговли повлекло за собой принятие соответствующих законодательных актов.

Другим фактором изменения институтов является влияние отдельных субъектов воздействия института или их групп (концепция ограниченной рациональности). Например, переход в 2005 г. в торговле с Россией на новый принцип взимания НДС вызвал протест индивидуальных предпринимателей. Ответом на недовольство предпринимателей было принятие Указа № 148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства», предусматривающего некоторую поддержку индивидуальных предпринимателей и порядок уплаты налога на добавленную стоимость индивидуальными предпринимателями. Лоббирование крупными предприятиями своих интересов приводит к предоставлению им налоговых преференций, льгот, государственной поддержки.

Следовательно, выделяют такие основные факторы изменения институтов: технологический прогресс, высокие издержки взаимодействия между экономическими субъектами ввиду отсутствия института, эволюция. Однако второй из названных факторов, издержки отсутствия института, скорее можно назвать следствием изменившейся экономической ситуации.

Здесь следует остановиться на одном немаловажном моменте: трансформации неформальных институтов. Формирование традиций и устойчивых правил поведения, с одной стороны, обусловлено культурными традициями в обществе, социальной средой, с другой стороны – сложившимися экономическими условиями. Однако процесс трансформации неформальных институтов находится за пределами данного исследования. Поэтому в качестве объекта исследования целесообразно выбрать издержки, возникающие при создании и трансформации формальных институтов, обеспечивающих экономическую стабильность государства. По нашему мнению, это должны быть макроэкономические институты: система налогообложения, денежно-кредитная система, законодательство, а также законодательная, исполнительная и судебная власть, а также контролирующие органы, выполняющие функцию принуждения к исполнению законодательных норм.

На уровне государства исполнение формальных институциональных норм (законодательства) реализуется посредством республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь.

Понятие институциональных издержек. Взаимосвязь между трансакционными и институциональными издержками. Начнем с рассмотрения понятия трансакционные издержки. Частью институциональной структуры общества являются институты рыночного обмена. Издержки взаимодействия между экономическими агентами в рамках данных институтов получили название трансакционные издержки.

На микроуровне трансакционные издержки индивидов формируются из затрат на осуществление обмена вследствие использования существующих институтов, издержек отклонения от общепринятых норм (вследствие оппортунизма, ограниченной рациональности), издержек отсутствия институтов.

Существующие подходы к трактовке трансакционных издержек основываются либо на использовании понятия сделки как акта перераспределения прав собственности между ее участниками (С.Архиереев [15. С. 18]; О.Уильямсон [3. С. 55–59]; А.Шаститко [45. С. 69]), либо на использовании концепции платности информации и асимметричности ее распределения между участниками обмена (Д.Норт [13. С. 14]; К.Эрроу [46. С. 100]; А.Нестеренко [47. 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.

Учитывая сказанное, на микроуровне трансакционные издержки можно определить как 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.

Однако необходимо различать транзакционные и институциональные издержки. Если транзакционные издержки целесообразно рассматривать и оценивать на микроуровне, институциональные издержки возможно оценить с позиций макроанализа.

Если транзакционные издержки формируются на уровне предприятия в процессе хозяйственного взаимодействия как с другими экономическими субъектами, так и с государством, то институциональные издержки формируются на макроуровне и отражают затраты общества на создание и поддержание всей экономической системы. Следовательно, транзакционные издержки следует рассматривать как затраты субъектов хозяйствования, возмещающие издержки общества в целом на формирование институциональной структуры.

Транзакционные издержки выступают в виде различного рода платежей за доступ к ресурсам, доступ на рынке, плату за поиск информации, и частично компенсируют затраты общества на формирование тех или иных экономических институтов.

Таким образом, институциональные издержки – это издержки общества на формирование, трансформацию и поддержание институтов. Институциональные издержки, возникающие при формировании и трансформации института определяются как издержки общества на ввод, адаптацию и применение нового института.

Институциональные издержки, возникающие при существовании института определяются как издержки общества на исполнение институциональных норм.

Принципы оценки институциональных издержек. Институциональные издержки для понимания представляют собой сложную категорию. С одной стороны, институты структурируют взаимодействие людей, следовательно затраты общества на формирование и поддержание институтов компенсируются более низкими транзакционными издержками взаимодействия между экономическими субъектами. С другой стороны, несоответствие формальных законодательных норм, образующих институциональную структуру общества, неформальным правилам, действующим в обществе, приводит к неисполнению закона, к повышению затрат государства на усиление механизмов контроля. Этот процесс действия неэффективных институтов развивается по спирали. Наличие недействительных правил влечет за собой усиление контроля, и постепенную их трансформацию к еще более неэффективным нормам.

Например, ограничение деятельности индивидуальных предпринимателей путем лимитирования количества наемных работников, не более трех на одного предпринимателя, с одной стороны, повысило затраты последних на формальное исполнение данной нормы (поиск работников, согласных рабо-

тать без формального оформления, регистрация отдельных наемных работников индивидуальными предпринимателями, изменение форм контрактов, форм оплаты труда), с другой стороны потребовало повышения издержек государственных органов на контроль за исполнением данной нормы, что привело к формированию еще более жесткого нормативного акта, Указа № 285 от 18.06.2005 г. (с изм. от 01.03.2007 г.) «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности», не только ограничивающего количество наемных работников у индивидуального предпринимателя, но и вводящего норму привлечения в качестве наемных работников родственников предпринимателя.

С другой стороны, формальные институты призваны обеспечить стабильность в обществе. Согласно Д.Норту, стабильность обеспечивается сложным набором ограничений, которые включают формальные правила, связанные друг с другом иерархическими зависимостями, где изменение каждого уровня иерархии требует больших затрат, чем изменение предыдущего уровня. В набор этих правил он включает и неформальные ограничения, которые являются продолжением, развитием и конкретизацией формальных правил и хорошо способны к выживанию благодаря тому, что составляют часть привычного поведения людей [1. С. 108].

Таким образом, наиболее простой, с первого взгляда, представляется оценка эффективности функционирования макроэкономических институтов, а не величины самих издержек. Исполнение институтов экономическими субъектами связано с получением последними определенных выигрышей (дохода). Например, платежная система обеспечивает значительное снижение издержек по осуществлению денежных переводов и платежей участников хозяйственных отношений.

Логично было бы предположить, что доходы экономических агентов обусловлены институциональной структурой. Следовательно, эффективность институтов в первую очередь проявляется через рост ВВП. Однако такой подход был бы неполным, поскольку на рост ВВП влияют и другие факторы, напрямую не обусловленные институциональной структурой (например, производительность труда, качество материальных ресурсов и т.д.).

С другой стороны, затраты на формирование макроэкономической институциональной структуры общества отражаются в статьях расходов и доходов бюджета. Государственный бюджет представляет собой как источники формирования средств, так и направления их расходования. Учитывая общественный характер формирования институтов, в качестве количественной оценки величины институциональных издержек (обозначим этот показатель как I), представляющей расходы всех экономических субъектов, направленных на формирование и поддержание основных макроэкономических институтов государства, является величина налоговых и отдельных неналоговых доходов бюджета (административные сборы и платежи, административные штрафы и экономические санкции, налагаемые контролирующими органами).

В качестве критерия эффективности институциональной системы целесообразно принять показатель EI:

$$EI = I : \text{ВВП},$$

где I – величина институциональных издержек, представляющих собой совокупность налоговых доходов и части неналоговых доходов, формируемых за счет административных штрафов и экономические санкции, налагаемых контролирующими органами и административных сборов и платежей;

ВВП – валовой внутренний продукт [48].

Таким образом, формирование новых институтов или трансформация старых осуществляются в процессе адаптации к изменяющимся экономическим условиям вследствие технологических изменений в структуре производства. Новые институты могут возникать вследствие их искусственного создания (импорт институтов либо в результате давления со стороны группы экономических субъектов).

Существование трансакционных издержек взаимодействия между экономическими субъектами в процесс использования института не исключает наличия институциональных издержек формирования и трансформации институтов.

Количественно оценить институциональные издержки можно через величину налоговых и отдельных неналоговых доходов бюджета (административные сборы и платежи, административные штрафы и экономические санкции, налагаемые контролирующими органами).

1.3. Риски государственного регулирования в Республике Беларусь

Государственное регулирование – один из важнейших факторов, определяющих характеристики среды деятельности предприятий. Предприятия планируют свою деятельность с учетом направлений и методов осуществления регулирования, которые определяются особенностями существующей экономической системы. Методология структурного анализа экономических систем разработана в работах Дж. Шекли [49] и В. Ойкена [50], выделивших «конституирующие идеально-типические формы» централизованно управляемого и менового хозяйства. По их мнению, основные принципы менового хозяйства предполагают децентрализацию процесса принятия экономических решений и координацию этих решений через механизм цен, который реализует функцию регулирования в рыночной экономике. В практике управления рыночной экономикой применяются, в основном, экономические методы государственного регулирования с приоритетом денежной политики и относительно развитыми механизмами саморегулирования.

В экономиках переходного типа государственное вмешательство в хозяйственный механизм обычно глубже [51]. Регулирование, в основном, осуществляется административными методами, которые базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения [52]. К административным мерам можно отнести регулирование

цен, государственное планирование и перераспределение, организацию государственного контроля и системы информации.

В ряде случаев административные и экономические методы настолько тесно взаимосвязаны, что между ними трудно провести грань. Например, система государственного планирования и прогнозирования может реализовываться директивными (административными) или индикативными (экономическими) методами. Однако, как в одном, так и во втором случае присутствует экономическое воздействие на интересы хозяйственных субъектов [53].

Особое значение государственное регулирование имеет для динамично развивающихся переходных экономик. И. В. Розмаинский объясняет это тем, что, экономики переходного типа, как правило, характеризуются высокой степенью неопределенности вследствие специфики и недостаточно высокой эффективности действующих институтов. Несовершенство института государственного регулирования в переходной экономике, а также процесс его совершенствования является источником рисков, последствиями которых могут быть как потери, так и дополнительные доходы для предприятий.

Конкретный состав институциональных рисков предприятия определяется спецификой социально-экономической модели развития народного хозяйства. По нашему мнению, институциональные риски государственного регулирования в Республике Беларусь вызываются как экономическими, так и административными методами регулирования. К экономическим методам государственного регулирования относятся денежно-кредитное и валютное регулирование, регулирование налогообложения, установление правил учета, таможенное регулирование. К административным – регулирование цен, административное планирование показателей деятельности предприятий, административное перераспределение средств предприятий. Определение влияния институциональных рисков основано на выявлении особенностей каждого метода и их взаимосвязи в существующей системе хозяйствования.

Риски денежно-кредитного регулирования

Денежно-кредитное регулирование, осуществляемое Национальным банком Республики Беларусь, представляет собой совокупность мероприятий, направленных на изменение объемов денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов [54. С. 264–268], с целью обеспечения условий для экономического развития страны, повышения конкурентоспособности продукции, снижения уровня инфляции. Реализация денежно-кредитного регулирования происходит в монетарном секторе, через который проходят потоки денежных средств для обеспечения функционирования остальных секторов экономики, и прежде всего реального, производящего и потребляющего товары и услуги [55]. Регулирование осуществляется на основе прогностических расчетов индекса потребительских цен, денежного предложения, процентной ставки по срочным рублевым депозитам [56. С. 29].

На деятельности предприятия определенным образом сказываются все мероприятия, составляющие денежно – кредитное регулирование, но, в основном, косвенным образом, через регулирование макроэкономических условий осуществления деятельности. Непосредственное значение для деятельности предприятия имеет такой инструмент, как ставка рефинансирования, уровень которой определяет стоимость кредитных ресурсов, полученных предприятиями, и доходность финансовых вложений.

К рискам денежно-кредитного регулирования относится возможность изменения финансового результата деятельности предприятия в связи с изменением ставки рефинансирования.

Риски валютного регулирования

Составной частью денежно-кредитной политики является валютное регулирование, заключающееся в установлении порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими. Одним из важных инструментов валютного регулирования является выбор оптимального режима обменного курса, определение его экономически обоснованного уровня, разработку и реализацию механизмов, определяющих поддержание курса на необходимом уровне и сглаживание его колебаний в краткосрочном периоде.

С возможностью возникновения убытков или дополнительных доходов из-за изменения курса иностранных валют по отношению к национальной валюте приходится сталкиваться предприятиям, ведущим внешнеторговую деятельность. При изменении курсов валют наибольшие отклонения финансовых результатов возникают у предприятий, имеющих значительную разницу между объемами импортируемого сырья, машин и оборудования и объемами валютной выручки. Кроме того, при наличии у предприятия дебиторской или кредиторской задолженности в иностранной валюте, изменение валютных курсов приводит к появлению курсовых разниц – дополнительных внереализационных расходов (доходов).

К рискам валютного регулирования относится возможность изменения финансового результата деятельности предприятия из-за изменения стоимости в национальной валюте импортируемых материалов и оборудования, размера экспортной выручки и курсовых разниц в связи с изменением валютных курсов. Так как курсы различным валют изменяются по-разному, риски валютного регулирования предприятий определяются не только соотношением импортных и экспортных операций, но также и видами валют, в которых заключались контракты.

Риски налогового регулирования

Качество налогового регулирования определяется уровнем налоговой нагрузки, а также объемом и сложностью расчетов. Почти во всех случаях налоговая система, требующая усложненных административных процедур или сложного декларирования, не приводит к положительным результатам. Опыт различных стран показывает, что в стране с переходной или развивающейся экономикой она должна быть простой и легко управляемой [57]. Су-

существуют практически ориентированные критерии, позволяющие охарактеризовать налоговую систему государства с точки зрения ее эффективности и справедливости. К таким критериям относят:

- относительное равенство налоговых обязательств;
- экономическую нейтральность;
- организационную простоту;
- гибкость налогообложения;
- прозрачность налоговой системы [58. С. 152–163].

Несоблюдение этих принципов неизбежно приводит к появлению «лазеек» в налоговом законодательстве. Налогоплательщики могут предпочесть уклоняться от уплаты налогов, что потребует дополнительных ресурсов для проведения государством контрольных мероприятий [59. С. 25].

К рискам налогового регулирования относится возможность изменения финансового результата, вызванная изменением правил налогообложения (ставок налогов или правил определения налогооблагаемой базы), а также наложением штрафных санкций. Кроме того, изменения в налоговом законодательстве приводят к необходимости незапланированных затрат на получение консультаций по вопросам налогообложения, а также на осуществление дополнительного контроля (как внутреннего, так и внешнего, проводимого аудиторами).

Особенностью налогообложения в Республике Беларусь являются законодательные коллизии, случаи придания нормативным актам обратной силы, а также несвоевременные разъяснения по применению того или иного правила. Конституционным судом Республики Беларусь было отмечено, что значительная часть налагаемых штрафных санкций вызывается не нарушениями, допущенными субъектами хозяйствования, а «противоречивостью правового регулирования налоговых отношений, несвоевременностью приведения нормативных правовых актов в соответствие с актами, обладающими более высокой юридической силой, ... что вызывало их неоднозначное понимание и применение на практике» [60].

С учетом штрафов уровень налогообложения предприятий выше, чем установленный законодательно. В частности, на 2007 г. в республиканском бюджете запланировано в виде дохода получение административных штрафов и экономических санкций на сумму 73 млрд. руб. [61].

Риски установления правил учета

Налоговое регулирование тесно связано с установлением правил учета, так как именно они определяют размер облагаемой базы для некоторых налогов, например, налога на прибыль. Также, существующая система учета влияет на определение конечного финансового результата деятельности предприятия.

Таким образом, к рискам установления правил учета относится возможность изменения финансового результата из-за изменения правил его определения. Возможность изменения финансового результата деятельности пред-

приятия из-за изменения правил определения налоговой базы мы относим к рассмотренным выше рискам налогового регулирования.

Риски таможенного регулирования

Таможенное регулирование представляет собой установление порядка и правил перемещения товаров через таможенную границу, использования товаров, ввезенных на таможенную территорию либо вывозимых за ее пределы, в соответствии с таможенным режимом или таможенной процедурой, а также определение плательщиков и отдельных элементов обложения таможенных платежей и регламентация властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами [62]. С помощью таможенного регулирования можно изменять степень открытости внутреннего рынка. Основным инструментом реализации таможенной политики выступает установление и применение тарифных и нетарифных методов государственного таможенного регулирования. К таможенным платежам относятся установленные законодательством обязательные платежи, взимаемые таможенными органами при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу. Таможенные платежи включают в себя как таможенные пошлины (таможенный тариф), так и налоги, сборы и другие платежи, относящиеся к нетарифным инструментам государственного регулирования внешней торговли.

К рискам таможенного регулирования относится возможность изменения финансового результата деятельности предприятия, связанная с исполнением таможенных процедур и уплатой пошлин (наложение штрафов за неправильное и несвоевременное оформление контрактов, изменение таможенных тарифов, введение нормативных актов и разъяснений к ним, имеющим обратную силу). Данные риски аналогичны рискам налогообложения и рассматриваются нами с этой точки зрения.

Риски регулирования цен

Государственное ценообразование – это установление цены товара уполномоченным государственным органом в соответствии с проводимой государственной политикой цен, состоянием государственного бюджета, экспортными и импортными возможностями страны. Государство устанавливает цены на продукцию, законодательно отнесенную к разряду регулируемой государством. К государственному ценовому регулированию, кроме прямого установления цен, относится утверждение предельных нормативов рентабельности производства отдельных видов продукции, а также практика установления минимального или максимального уровня цен на отдельные группы продукции [63. С. 125].

Следует отметить, что даже в развитых странах цены используются как инструмент управления и регулирования. Регулируя цены на товары, работы, услуги, государство оказывает воздействие на стоимостные пропорции, влияет на процессы потребления, регулирует рентабельность субъектов хозяйствования и отраслей. В первую очередь это касается продукции естественных монополий. Однако в случае необходимости органы государственной

власти способны вводить ограничения путем установления предельно-допустимого верхнего уровня цен и на другие товары (услуги) [64. С. 73].

Ограничение роста цен на продукцию, реализуемую внутри страны, оказывает отрицательное воздействие на экономику предприятия в случае, если входные цены (на сырье, материалы, энергоресурсы) не регулируются государством или их стоимость растет в большей степени, чем цена на готовую продукцию.

Риски регулирования цен – возможность отклонения фактических результатов деятельности от запланированных из-за изменения правил ценообразования (введение регулируемого ценообразования на продукцию, ранее реализуемую по свободным ценам) или из-за несоответствия роста регулируемых цен росту затрат.

В Республике Беларусь регулируемые цены (тарифы) согласно Закону «О ценообразовании» применяются на:

- товары (работы, услуги) субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь и включенных в государственный реестр;
- отдельные социально значимые товары (работы, услуги), конкретный перечень которых устанавливается Президентом или по его поручению Советом Министров Республики Беларусь [65].

Однако, устанавливаемые Советом Министров предельные индексы изменения отпускных цен (тарифов) не распространяются только на товары (работы, услуги), выпускаемые коммерческими организациями с иностранными инвестициями [66]. При этом, размер устанавливаемого предельного индекса изменения отпускных цен постоянно понижается – в 2005 г. он составлял 0,6–0,8% в месяц, в 2007 г. – 0,5% в месяц.

Риски административного планирования показателей деятельности предприятия

Специфическими источниками рисков предприятий в Беларуси являются особенности административного регулирования путем установления прогнозных показателей. В Республике Беларусь на макроуровне планируются следующие показатели:

- валовой внутренний продукт;
- продукция промышленности;
- продукция сельского хозяйства;
- инвестиции в основной капитал;
- производство потребительских товаров (продовольственных и непродовольственных);
- объем внешней торговли товарами и услугами (экспорта и импорта);
- реальные денежные доходы населения;
- розничный товарооборот;
- платные услуги населению;
- рентабельность реализованной продукции, работ и услуг в промышленности (в процентах);

- энергоемкость валового внутреннего продукта (снижение в процентах);
- ввод в эксплуатацию жилья за счет всех источников финансирования (млн. кв. м) [67].

На микроуровне количество доводимых до субъектов хозяйствования прогнозных показателей варьируется в зависимости от специфики их деятельности. Предприятиям промышленности доводятся показатели объема выпуска, инвестиций в основной капитал, рентабельности реализации продукции. Кроме того, дополнительные показатели устанавливаются для предприятий – участников внешнеторговой деятельности. Последствием невыполнения всех или части показателей может явиться потеря должностей руководством предприятия, однако, стремление их выполнить может приводить к значительному уменьшению эффективности деятельности.

К рискам административного планирования показателей деятельности предприятия относится возможность отклонения результатов деятельности предприятия из-за исполнения прогнозных показателей в размерах, не учитывающих реальные возможности предприятия. Значимые риски вызывают планирование объема производства продукции в размере, превышающем возможности предприятия по ее реализации, а также неоформленное нормативно, требование увеличения заработной платы работникам предприятий до некоторой определенной величины без учета роста производительности труда.

Отметим, что директивная экономика в ее классическом варианте минимизирует неопределенность внешних для предприятия факторов и предполагает наделение предприятий соответствующими сырьевыми, материальными и финансовыми ресурсами, а также обеспечение рынков сбыта. В Беларуси на данный момент отсутствует подобная основа для доведения директивных показателей (нет централизованного распределения ресурсов, целевого безвозмездного финансирования, отсутствует влияние государства на цены импортируемого сырья и материалов, увязки ограничения цен с динамикой цен на энергоресурсы).

Риски административного перераспределения средств предприятия

В ряде случаев государство прибегает к прямому административному перераспределению ресурсов. По мнению Л.И.Якобсона, в роли непосредственных объектов перераспределения могут выступать, во-первых, доходы, во-вторых, физический и денежный капитал как фактор производства и, в-третьих, экономические возможности. Перераспределение доходов и капитала не требует особых комментариев. Что же касается перераспределения экономических возможностей, то оно имеет место, когда государство изменяет «правила игры» в экономике [58. С. 67].

Средства для содержания объектов социальной сферы (столовых, спортивных клубов, общежитий, домов культуры и т.д.), а также устойчиво убыточных предприятий (сельскохозяйственных организаций) изыскиваются путем административного слияния с производственными предприятиями или же проведения различных мероприятий (например, субботников) с целью

сбора средств. В то же время, для предприятий, получающих перераспределяемые средства, этот механизм является источником дополнительных доходов.

Рисками административного перераспределения средств предприятия является возможность изменения результатов деятельности из-за изменения размера перераспределяемых средств по сравнению с предыдущим периодом или появления новых направлений расходования (отвлечения) средств предприятия. Общим для всех методов государственного регулирования является необходимость организации информационных потоков и наличия обратной связи, необходимых для взаимодействия государства и предприятий. От степени информированности и способности использовать имеющуюся информацию зависит эффективность принятия решений. Чтобы управление достигало намеченных целей, требуется наличие канала обратной связи, посредством которого предприятия имеют возможность передавать информацию о своей оценке существующих правил и необходимости их корректировки. В качестве одного из способов обратной связи выделяют обращение по инстанциям и судебные иски. Другим способом обратной связи является реакция предприятий на используемые методы государственного регулирования (например, снижение показателей финансово-хозяйственной деятельности), косвенно информирующая их создателей о возникающих проблемах. Следует отметить, что исполнение функций обратной связи в значительной степени зависит от заинтересованности государства в получении достоверной информации о фактическом положении дел: наличие обратной связи не компенсирует действие методов регулирования, изначально допускающих возможность искажения информации.

Кроме того, существенные потери могут вызываться действующей системой контроля за исполнением норм. Контроль обеспечивает проверку правильности понимания и добросовестности исполнения доводимых норм и правил. Его значение усиливается в случае невыгодности исполнения установленных правил для предприятий. Осуществляемый государством контроль реализуется через контролирующие организации, систему показателей и критериев (санкций, льгот и др.), зафиксированных в правовых актах различного уровня.

Для предприятия недостаточно только учитывать сопутствующие его деятельности риски. Необходимо также разрабатывать мероприятия по их минимизации.

В экономической литературе выделяют три основные стратегии минимизации рисков:

1. Уклонение от риска. Стратегия, позволяющая избегать риска во всех, даже минимальных, проявлениях. Например, лоббирование или активная работа предприятий по принимаемым законодательным актам.

2. Снижение риска. Для осуществления этой стратегии используются операции по передаче, диверсификации или локализации риска

3. Принятие (компенсация) риска. Предполагает реализацию превентивных, аналитических, организационных и других мероприятий по созданию резервов, внедрению стратегического планирования, созданию фондов взаимной поддержки.

Выбирая стратегию уклонения от рисков, предприятие, как правило, отказывается от возможности получения доходов. Поэтому, основной причиной применения данной стратегии является отсутствие варианта применения других стратегий. К стратегии уклонения от риска также относится лоббирование или воздействие другим способом на принятие отдельных законопроектов или подзаконных актов, вызывающих или минимизирующих соответствующие риски. На процесс принятия и реализации нормативных актов предприятия могут влиять путем разворачивания в средствах массовой информации дискуссии на эту тему. В случае, если непосредственного влияния на принимаемый законодательный акт предприятие оказать не сможет – оно обеспечит запас времени для принятия соответствующих мер, минимизирующих влияние институциональных рисков. Затраты на реализацию данной стратегии формируются индивидуально в каждом конкретном случае и зависят от уровня и сложности решаемых вопросов.

Распространенным способом снижения рисков является их страхование. Экономическая сущность страхования заключается в создании фонда страховой организацией, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения. Страхование не ставит своей целью уменьшение возможности проявления рисков, а нацелено преимущественно на возмещение материального ущерба от проявления рисков.

Существуют критерии, которые позволяют понять границы применимости данного способа минимизации:

- а) объем ответственности страховщика должен быть возможным;
- б) риск должен носить случайный характер. Объект, по отношению к которому возникает страховое правоотношение, не должен подвергаться опасности, которая заранее известна страховщику или собственнику объекта страхования. При этом всем сторонам, участвующим в договоре страхования, заранее неизвестно время страхового случая и возможный размер причиненного ущерба;
- в) наступление страхового случая, выраженное в реализации риска, не должно быть связано с волеизъявлением страхователя или иного заинтересованного лица;
- г) страховое событие не должно иметь размеры катастрофического бедствия, то есть охватывать массу объектов в рамках крупной страховой совокупности, причиняя массовый ущерб.

По нашему мнению, существующие в настоящее время возможности страхования как способа минимизации институциональных рисков используются в Республике Беларусь не в полной мере. Одной из причин этого является особенность институциональных рисков, заключающаяся в том, что

они охватывают большинство предприятий одновременно, что нарушает один из принципов страхования. Кроме того, законодательство Республики Беларусь ограничивает включение страховых взносов по добровольному страхованию в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли. Например, взносы по страхованию гражданской ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением профессиональной деятельности в состав затрат не включаются, несмотря на имеющиеся в законодательных актах требования по ряду видов деятельности о заключении таких договоров страхования (например, условием получения лицензии на осуществление аудиторской деятельности является страхование ответственности).

Перспективным, по нашему мнению, является возможность перевода некоторых институциональных рисков в разряд страховых случаев путем передачи части бизнес-процессов на исполнение специализированным организациям (аутсорсинга). Например, передача взаимодействия с таможенными органами или ведения бухгалтерского учета специализированному, выделенному из состава основного, предприятию позволит страховать гражданскую ответственность за допущенные нарушения. При наличии централизованной бухгалтерии и таможенных агентов предприятие несет на себе все риски претензий контролирующих органов. При аутсорсинге данные риски принимает на себя предприятие, оказывающее названные услуги, которое ведет учет и несет полную ответственность за точность предоставляемой отчетности и правильность таможенного оформления.

Аутсорсинг позволяет сохранить стабильность и единую модель учета в условиях структурных преобразований предприятия – слияний, разделений и продаж. Следует отметить, что в данном случае, нанимается не конкретный человек, а покупается услуга, что гарантирует минимизацию человеческого фактора и безболезненную замену предприятия, оказывающего услуги, в случае возникновения такой необходимости.

Препятствием использования страхования гражданской ответственности является законодательное ограничение включения страховых взносов по добровольному страхованию в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли. Так, в состав затрат включаются только страховые взносы по договорам добровольного страхования жизни, договорам добровольного страхования дополнительной пенсии и договорам добровольного страхования медицинских расходов (при условии, что договоры заключены на срок не менее одного года и медицинская помощь застрахованным оказывается государственными организациями здравоохранения), заключенным организациями-страхователями с государственными страховыми организациями в пользу физических лиц, работающих в организациях-страхователях по трудовым договорам [68]. При этом, взносы по страхованию гражданской ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением профессиональной деятельности в состав затрат не включаются, несмотря на имеющиеся в законо-

дательных актах требования по ряду видов деятельности о заключении таких договоров страхования (например, условием получения лицензии на осуществление аудиторской деятельности является страхование ответственности) [69]. Отмена указанных ограничений по включению добровольного страхования в себестоимость продукции (работ, услуг) позволит расширить применение страхования в хозяйственной деятельности.

Когда у предприятия исчерпаны возможности по уклонению от риска или его снижению, применяется стратегия принятия риска. Принятие рисков предполагает воздействие не на возникновение рискованных ситуаций, а на повышение устойчивости предприятия к их возможным последствиям и обуславливает наиболее тщательную работу предприятия по выявлению и оценке возможных рисков. Разновидностью стратегии принятия рисков является отсутствие каких-либо действий, обусловленное значительным превышением стоимости работ по минимизации рисков по сравнению с возможным размером их негативных последствий.

Для минимизации институциональных рисков при их принятии предприятие может прибегнуть к построению информационной системы предприятия, партнерству с государственными органами в области совместного использования информации, налоговому планированию, созданию запасов и финансовых резервов на основе оперативного управления денежными средствами, поиску альтернативных источников финансирования.

С точки зрения минимизации институциональных рисков, основной целью создания на предприятии современной информационной системы является постоянный мониторинг внешней среды, так как создаваемые государством информационные потоки (за исключением административного регулирования) не направляются непосредственно предприятию – оно обязано самостоятельно найти и приобрести максимально достоверную информацию. Источниками такой информации являются различные информационно-правовые системы, публикации в средствах массовой информации, информация, распространяемая на выставках и конференциях различного профиля. Преимуществом использования справочно-информационных систем является постоянное обновление содержащейся в них информации.

В определенной мере альтернативой построению собственной информационной системы на предприятии является партнерство с государственными органами в совместном использовании необходимой для предприятия информации. Необходимость такого партнерства осознается и государственными органами. Так, 16 июля 2007 г. Президентом РБ подписан Указ №318 «О порядке доведения до всеобщего сведения технических нормативных правовых актов» [70]. Данным Указом определяется, что государственные органы, утверждающие технические нормативные правовые акты, публикуют на своих сайтах и в печатных изданиях программы разработки нормативных актов, актуализированные перечни действующих актов, а также тексты постановлений (приказов) об их утверждении, изменении, толковании и отмене. Для действенного партнерства государства и предприятий в совместном исполь-

зовании информации вышеприведенную норму следует распространить на все принимаемые в стране нормативные правовые акты. С точки зрения партнерства в совместном использовании информации, недопустимой является практика присвоения нормативным правовым актам, напрямую устанавливающим нормы осуществления хозяйственной деятельности, грифа «для служебного пользования», что ограничивает возможность их опубликования в открытой печати. Примером существования такой практики в Республике Беларусь служит Постановление Совета Министров от 25.01.2005 г. № 77 «О некоторых мерах по обеспечению в 2005 г. прогнозного показателя инфляции», утвердившее предельные индексы изменения отпускных цен (тарифов) на 2005 г., текст которого не был опубликован в средствах массовой информации и не включен в справочно-информационные системы. О существовании такого нормативного акта и о содержащихся в нем ограничениях по повышению цен предприятия могли узнать только из документов, его комментирующих [71].

Ориентация государственных органов на партнерство в области использования информации позволит снизить неопределенность внешней среды для предприятия и уменьшить возможности для непреднамеренных нарушений законодательства.

Одним из способов минимизации рисков при реализации стратегии их принятия является налоговое планирование. Мероприятия по налоговому планированию, по нашему мнению, должны быть основаны на анализе организации учета и отчетности, налоговых баз в рамках, определенных законом, и своевременной уплаты налогов. Технология налогового анализа в достаточной мере разработана и апробирована в исследованиях по проблемам отраслевого налогообложения [72].

Таким образом, страхование, аутсорсинг, построение информационной системы, а также налоговое планирование минимизируют риски налогового регулирования в части снижения штрафных санкций, а также дополнительных затрат на правильный расчет и уплату налогов.

Минимизация рисков, возникающих вследствие изменения валютного курса, может быть достигнута с помощью регулирования соотношения экспортных и импортных операций предприятия при наличии такой возможности, а также оперативного контроля эффективности получения кредитов в иностранной валюте. Возможность манипулировать соотношением экспорта и импорта определяется доступом на рынки сырья и продукции. Дополнительных затрат минимизация институциональных рисков валютного регулирования у предприятия не вызывает, так как исполнение предложенных мероприятий войдут в функции служб предприятия.

Минимизация рисков государственного регулирования цен предприятия возможна при ориентации на закупку сырья на внутреннем рынке (при условии, что это согласуется с мероприятиями по минимизации рисков валютного регулирования), а также при заключении фьючерсных контрактов, использование которых позволяет сохранять для предприятия неизменной цену на за-

купаемое сырье. Направлением снижения потерь от регулирования цен также будет являться проведение активной маркетинговой политики, включающей сегментацию рынков и оценку их емкости, активную рекламную кампанию, анализ поведения конкурентов и выработку стратегии конкурентной борьбы. Достигнутым в данном случае результатом является сохранение неизменного соотношения между темпом роста цен и темпом роста материальных затрат. Следствием активного маркетинга также будет уменьшение запасов готовой продукции, образовавшихся в связи с директивным планированием объемов выпуска. Дополнительных затрат реализация данных мероприятий у предприятия не вызывает, так как маркетинговой политикой занимается существующий отдел продаж готовой продукции. Как правило, затраты на осуществление методов минимизации, связанных со стратегией принятия риска дополнительно не возникают, так как такая стратегия связана с оптимизацией процесса управления и грамотной реализацией специалистами предприятия своих функциональных обязанностей.

Риски предприятия от директивного планирования объема выпуска продукции и средней заработной платы поддаются минимизации предприятием лишь в незначительной степени. Это связано с тем, что основные методы минимизации таких рисков – увеличение объемов реализации и повышение производительности труда являются общими методами повышения эффективности работы предприятия и осуществляются предприятием вне зависимости от наличия или отсутствия институциональных рисков.

Минимизация рисков денежно-кредитного регулирования возможна при оперативном управлении денежными средствами. Управление денежными средствами предполагает текущее определение возможностей более эффективного использования денежных средств. Например, за счет вложения временно свободных денежных средств в краткосрочные депозиты. Оперативное управление денежными средствами предприятия позволит предприятию в определенной мере компенсировать последствия рисков, в том числе институциональных. Дополнительных затрат данные мероприятия у предприятия не вызывают, так как управление денежными средствами – прямая обязанность финансового отдела предприятия, требуется лишь оптимизировать его работу. Эффектом от оперативного управления денежными средствами предприятия является не только сокращение потерь от проводимой денежно-кредитной политики, но также получение предприятием дополнительных средств.

Методом повышения эффективности работы предприятия является и наличие системы управления затратами. На предприятии следует провести инвентаризацию расходов и распределить их по степени приоритетности для обеспечения деятельности. От расходов, имеющих низкий приоритет, следует отказаться. Способом снижения затрат является перевод на прибыльную работу, находящихся на балансе предприятий и организаций социальной сферы – общественного питания, магазинов, пунктов оказания услуг, спортивных сооружений.

Таким образом, мы предлагаем следующую методику выбора и оценки методов минимизации институциональных рисков (рис. 1.3.1):



Рис. 1.3.1. Схема выбора и оценки способов минимизации институциональных рисков

Для минимизации рисков на предприятии может быть внедрена система управления рисками. Эффективность создаваемой системы в значительной степени зависит от успешности интеграции исполнения ряда функций по управлению рисками в деятельность других отделов и служб предприятия.

Организация такой системы, по нашему мнению, предполагает решение следующих вопросов:

1. Создание специализированного подразделения в системе управления предприятием, ответственного за выявление, оценку присущих предприятию рисков и выработку рекомендаций по их минимизации. Определение структуры такого подразделения и его места в общей системе управления предприятием.
2. Организацию информационных потоков и создание баз данных, позволяющих осуществлять управление рисками.
3. Регламентацию деятельности по управлению рисками.
4. Организацию мониторинга эффективности системы управления рисками на предприятии.

На начальном этапе организации системы управления рисками важным является убеждение руководства организации в прямой выгоде для предприятия деятельности по управлению рисками. По этой причине, обязательным элементом отчетов по результатам деятельности отдела является информация

о сэкономленных в результате минимизации рисков средствах предприятия. В дальнейшем, проводится текущий мониторинг эффективности деятельности системы управления рисками.

Периодически следует обеспечивать проведение полного анализа системы управления рисками независимыми в функциональном отношении компетентными сотрудниками (внутренний аудит). Он может быть организован в форме ревизионных комиссий, ревизоров, внутренних аудиторов или групп внутренних аудиторов. Альтернативой организации внутреннего аудита может стать проверка системы управления рисками внешним аудитом. На аудиторов возлагается обязанность, в случае обнаружения недостатков системы управления рисками, обеспечить своевременное доведение информации о них до управляющих соответствующего уровня и ее правильная адресация.

Таким образом, проводимое в Республике Беларусь государственное регулирование деятельности приводит к возникновению рисков, последствием которых для предприятий являются потери доходов или имущества. К возникновению рисков приводят как экономические, так и административные методы регулирования. Также источником рисков может являться осуществляемый государством контроль и организация информационных потоков.

Особенностью Республики Беларусь являются риски, возникающие вследствие директивного планирования государством показателей деятельности предприятий (темп роста объема производства продукции и средней заработной платы). Опасность данных рисков для предприятий заключается в том, что они практически не поддаются минимизации.

Минимизацию институциональных рисков следует осуществлять в рамках последовательной реализации трех стратегий: уклонения от риска, снижения риска, принятия риска. Каждой стратегии минимизации на практике соответствуют свои приемы, методы воздействия на риск и организационно-технические мероприятия (лоббирование, передача рисков, в.т. путем аутсорсинга, оперативное управление денежными средствами, налоговое планирование и т.д.).

Для расширения применения страхования, как способа минимизации институциональных рисков, считаем необходимым отмену ограничения по включению страховых взносов по добровольному страхованию в себестоимость продукции.

1.4. Государственные институты как фактор экономического развития Республики Беларусь (межстрановое сопоставление)

Основной вопрос, на который пытаются ответить экономисты институционального направления, заключается в следующем: насколько благоприятны различные варианты институциональной среды для экономической деятельности, почему в одних случаях институциональная среда способствует ей, а в других, наоборот, препятствует. Акцент на универсальных элементах институциональной среды является основополагающим в сравнительных

(«компаративистских») исследованиях. Одной из сверхзадач институционального направления в экономической теории является нахождение институтов, благоприятствующих экономическому росту. Иными словами, в какой институциональной среде экономический рост достижим и носит устойчивый характер. Эта проблема приобрела особое значение, в связи с переходом ряда стран от плановой экономике к рыночной. И если на начальном этапе перехода акцент делался на скорость проведения реформ (Вашингтонский консенсус), то впоследствии было признано, что без создания соответствующих институтов экономика не может работать эффективно (Поствашингтонский консенсус). Однако речь при этом шла, прежде всего, о создании рыночных институтов, в то время как важнейшим условием достижения стабильного экономического роста является сила государственных институтов. Данное исследование посвящено именно этому фактору экономического развития.

В начале перехода социалистических стран к рыночной экономике споры велись в основном между сторонниками радикального подхода (шоковой терапии) и градуалистами (приверженцами постепенных преобразований). Главная идея радикалов заключалась в следующем: чем быстрее проводятся реформы, тем лучше экономическое развитие. Среди необходимых составляющих хорошей политики обычно называли либерализацию цен и рынков, снижение инфляции, ограничение госрасходов, приватизацию, а также открытие экономики – введение конвертируемости валюты и снижение торговых барьеров.

Многие страны последовали этим рецептам и испытали спад производства, компенсировать который не удалось до сих пор. На первый взгляд зависимость между изменением ВВП и либерализацией очевидна – страны Восточной Европы и Балтии имеют более высокие показатели либерализации и ВВП (в процентах к 1989 г.), чем группа бывших советских республик (см. табл. 1.4.1 и рис. 1.4.1, 1.4.2). Однако более внимательный взгляд обнаруживает ряд несоответствий. Например, Китай не вписывается в общую картину – там при относительно низкой либерализации реформы не только не сопровождались сильным падением производства, но и привели к ускорению темпов роста, а список лидеров по уровню производства среди бывших советских республик не выглядит как список самых либерализованных стран. К 2006 г. только Узбекистан, Белоруссия, Казахстан, Эстония и Туркмения превзошли уровень ВВП 1989 г. Экономические успехи Беларуси, обделенной нефтью и газом, явно противоречат «традиционной мудрости». Более того, как видно на графике (рис. 1.4.2), нет очевидной зависимости между уровнем либерализации экономики и ростом ВВП (в целях унификации используются показатели, скорректированные ЕБРР в отчете по странам с переходной экономикой [73, 74], а также индикаторы мирового развития исследовательской группы Мирового банка [75]).

Таблица 1.4.1. Уровень ВВП и либерализации экономики в транзитивных странах

	Уровень ВВП в 2006 в % к 1989	Кумулятивный индекс либера- лизации ЕБРР	Доля гос- расходов в ВВП
Венгрия	134	3,6	50,6
Эстония	144	3,5	38,5
Польша	157	3,5	43,2
Чехия	128,2	3,3	44,1
Словения	139	3,1	44,4
Литва	109,5	2,9	32,9
Латвия	113	2,9	37
Словакия	139,7	2,8	36,8
В среднем по странам Центральной Ев- ропы и Прибалтике	133,05	3,2	40,9
Румыния	113	2,8	31,1
Хорватия	104,8	2,8	48,8
Болгария	99,6	2,8	38,3
Албания	137	2,1	26,7
Босния и Герцеговина	74,2	1,9	47,7
Сербия	63,4	1,5	43,1
Черногория	73,1		42
Македония	92,4	2,3	37,8
В среднем по странам Юго-восточной Европы	94,7	2,2	39,4
Армения	125	2,2	17,7
Киргизстан	89	2	28,3
Азербайджан	121	1,9	23,5
Узбекистан	131,6	1,9	32,6
Таджикистан	80	1,4	23
Беларусь	135	1,4	49,1
Туркменистан	178	1	18,8
Грузия	53,6	2,4	24,9
Казахстан	120	2,4	22,6
Молдавия	48,8	2,3	38
Украина	63,1	2,3	42,7
Россия	94	2,3	36,0
В среднем по странам СНГ	103,3	2	29,8
Китай	433,2	2	
Вьетнам	312,8	3	

Источники: World Development Institute (WDI, 2006). Worldwide Governance Research Indicators Datasets, 2006; EBRD Transition Report 2006.

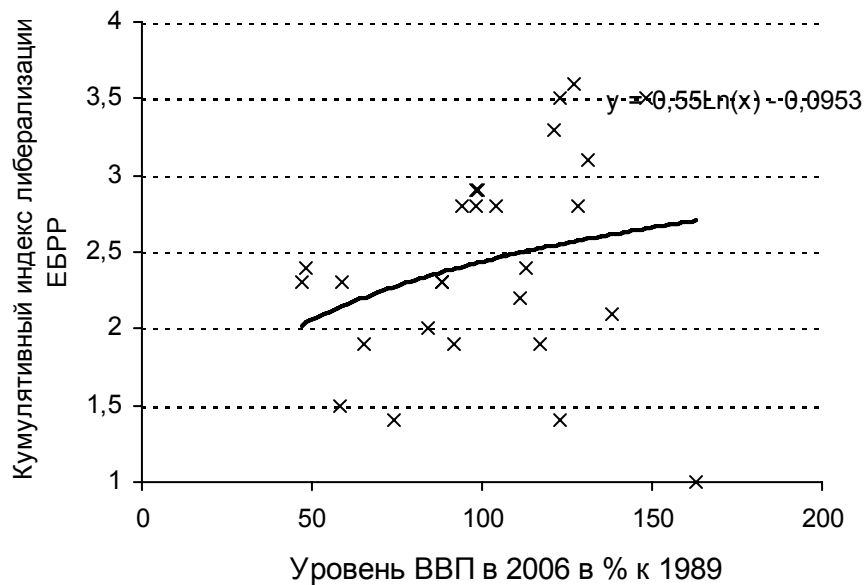
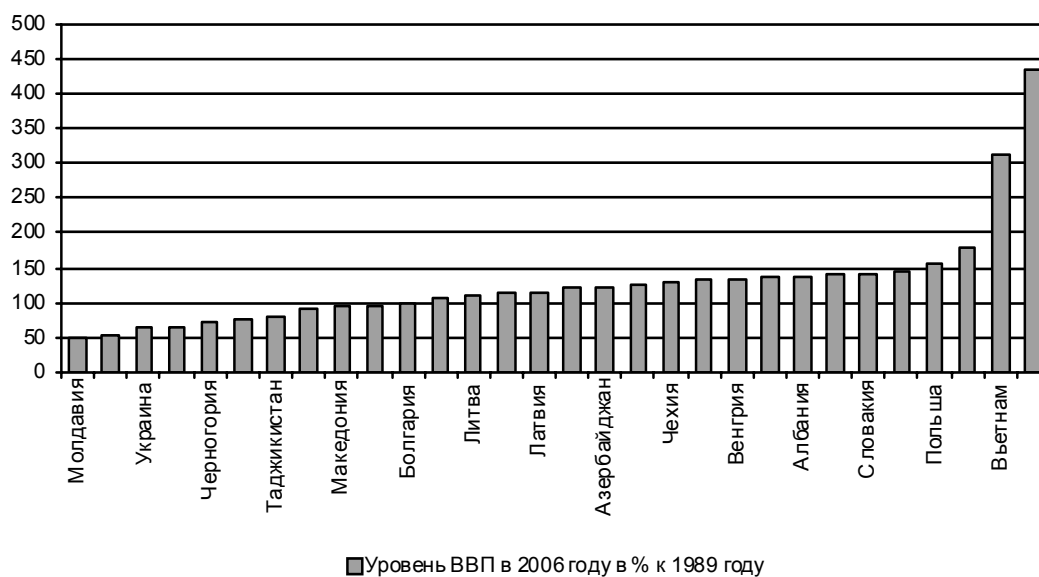


Рис. 1.4.1. Уровень ВВП в 2006 г. в % к 1989 г. (Источники: EBRD Transition Report, 2007.)



ис. 1.4.2. Степень либерализации экономики и рост ВВП в транзитивных экономиках (Источник: EBRD Transition Report, 2007)

Отметим, что более корректным было бы учитывать время начала либерализации, и, соответственно, трансформационного спада, однако, как показывают предыдущие исследования [76] это не оказывает существенного влияния на полученные результаты.

Одной из основных причин экономического спада 1990-х гг. в большинстве стран с переходной экономикой стал неблагоприятный шок предложения (adverse supply shock), вызванный изменением относительных цен после

либерализации из-за искажений в структуре хозяйства и во внешней торговле, накопившихся в период централизованного планирования. Предположим, что 50% всего производства приходится на неконкурентоспособные отрасли промышленности – тогда весь этот сектор должен исчезнуть либо постепенно, либо сразу, в зависимости от темпов изменения относительных цен. Если либерализация происходит одномоментно, то весь этот сектор становится нерентабельным, и производство сразу сокращается на 50%. А инвестирование и рост выпуска происходят только в конкурентоспособном секторе, так что для достижения прежнего уровня производства потребуется много лет. Если реформы осуществляются медленно, так что производство в неконкурентоспособных отраслях ежегодно снижается, скажем, на 10%, то спад в значительной степени может быть компенсирован ростом производства в конкурентоспособном секторе. Наилучшим вариантом, конечно, будет такой темп освобождения цен, который ведет к сокращению производства в неконкурентоспособном секторе с естественной скоростью, то есть по мере выбытия устаревшего основного капитала в отсутствие новых инвестиций.

Таким образом, из опыта стран с переходной экономикой можно сделать, по крайней мере, один общий вывод. Темп должен быть таким, чтобы масштаб реструктурирования не превышал инвестиционный потенциал экономики. Это *главное обоснование необходимости постепенной, а не одномоментной ликвидации барьеров и иных форм господдержки* (европейскому сообществу и странам Североамериканской зоны свободной торговли потребовалось почти десять лет на ликвидацию тарифов).

Кроме того, успех определяется не только темпами либерализации и не только правильной макроэкономической политикой, но и способностью государства обеспечить сильные институты, без которых либерализация (рыночная экономика, и поддерживающие ее институты) не работает.

Слабость и неэффективность институтов проявляется в накоплении неплатежей, долларизации и бартеризации экономики, отсутствии эффективно применяемых процедур банкротств, защиты контрактов, прав собственников и общественного порядка в целом. Инфляция тоже один из показателей институциональной эффективности, поскольку она является следствием не столько ошибочной политики, сколько слабости правительства в отношении финансовых групп, отраслевых лобби, регионов, парламента и т. д. Слабость эта проявляется и в неспособности собрать налоги, и в неспособности отказать группам давления в увеличении расходов. Показателями силы (или слабости) институтов становятся доля теневой экономики, уровень коррупции, количество зарегистрированных преступлений на 1000 населения.

Обобщенным измерителем силы институтов может служить финансовая мощь государства – доля госрасходов/доходов в ВВП. Три типа изменения доли госрасходов в ВВП примерно совпадают с тремя основными моделями перехода к рынку. При сильном «авторитарном режиме (Китай) сокращение госрасходов относительно ВВП происходило за счет обороны, субсидий и инвестиций, тогда как расходы на «обычное правительство» (включающее

все остальное – от образования до правоохранительных органов) росли примерно тем же темпом, что и ВВП [77]. При сильном демократическом режиме (Польша) госрасходы на «обычное правительство» и другие функции снизились накануне перехода к рынку (когда прежний авторитарный режим разваливался), но в ходе самих реформ даже несколько возросли. Наконец, при слабом демократическом режиме (Россия) сократились по отношению к ВВП не только расходы на оборону, субсидии и инвестиции, но и расходы на «обычное правительство», что привело к подрыву институционального потенциала государства, причем доля госрасходов в ВВП на «обычное правительство» положительно коррелирует с темпами роста ВВП (коэффициент корреляции 0,73) [78].

В то же время факторы экономической динамики в период восстановления, когда спад завершился, отличаются от факторов спада. Достигнутый уровень экономической либерализации начинает оказывать положительное влияние на динамику производства. Зато роль диспропорций в структуре хозяйства и внешней торговле сходит на нет. Дискуссия о темпах и последовательности реформ при переходе к рынку, таким образом, потеряла свою актуальность. После дерегулирования основной массы цен и достижения минимальной макростабильности остающиеся реформы – структурные и институциональные – по самой своей природе могут быть только постепенными. Сегодня транзитологов в значительной степени разделяет отношение к экономической роли государства. Более «правые» [79] настаивают на том, что роль государства все еще слишком велика и должна быть уменьшена. Они обращают внимание на то, что во всех переходных экономиках за исключением Китая доля государственных расходов в ВВП даже и теперь, после значительного падения в 90-е гг., все еще находится на уровне, значительно превышающем средние показатели для стран с рыночной экономикой и со схожим уровнем ВВП на душу населения. В странах Центральной Европы, например, доля госрасходов в ВВП (более 40%) вдвое выше, чем в схожих по уровню развития странах Юго-Восточной Азии. В Республике Беларусь этот показатель (47% в 2005 г.) тоже вдвое выше, чем в странах Латинской Америки, имеющих тот же ВВП на душу населения, что и Беларусь. Отсюда делается вывод: финансовая мощь государства в переходных экономиках остается непосильным бременем и тормозом успешного восстановления.

Альтернативный, левый, подход к проблеме иной, и именно он оказался более успешным, чем курс на сокращение госрасходов, в целом ряде стран – от Польши до Китая и от Венгрии до Узбекистана [80].

Снижение доли госрасходов и расходов в ВВП практически во всех транзитивных странах сопровождалось повышением удельного веса теневой экономики (коэффициент корреляции – 0,61 и 0,65, соответственно). Обычно в зрелых рыночных экономиках существует прямая связь между уровнем налогообложения, долей государственных доходов в ВВП и размерами теневой экономики: чем выше налоги, тем выше доходы государства и тем больше размеры теневой экономики [81]. В странах с высокими госдоходами (50% и

более от ВВП), таких как Скандинавские государства, Голландия, теневая экономика относительно больше, чем в странах с низкими налоговыми поступлениями (Австралия, США, Швейцария, Япония). В переходных экономиках все наоборот: чем ниже уровень государственных доходов (и чем больше он снизился в последние годы), тем больше теневая экономика (рис. 1.4.3). Фактически в переходных экономиках наблюдался эффект вытеснения государства подпольным бизнесом «один к одному»: на каждый процентный пункт падения доли государственных доходов в ВВП приходится в среднем увеличение доли теневой экономики в ВВП тоже на 1 процентный пункт. Говоря иначе, динамика госдоходов довольно точно отражает способность государства добиваться исполнения законов и предписаний, а это и входит в понятие институционального потенциала.

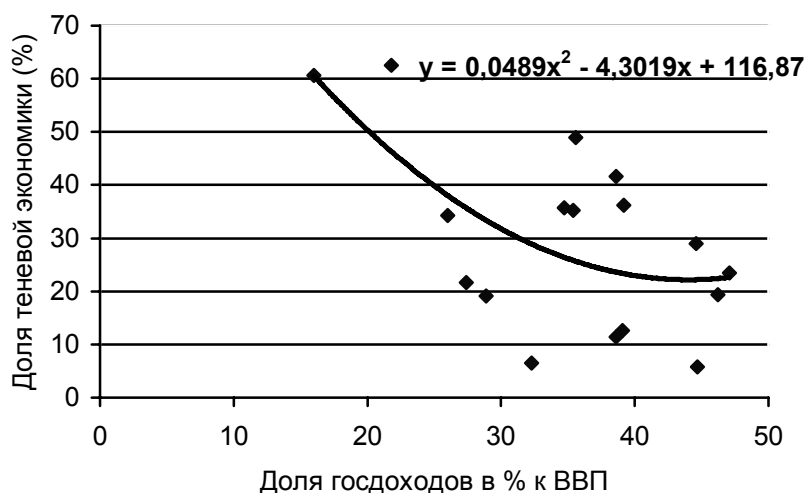


Рис. 1.4.3. Уровень госдоходов и доля теневой экономики в 2006 г. (Источники: World Development Institute (WDI, 2006). Worldwide Governance Research Indicators Datasets, 2006; EBRD Transition Report 2006, 2007)

Существует явная отрицательная корреляция между динамикой производства во время перехода к рынку и снижением доли госдоходов в ВВП: чем большим было падение государственных доходов, тем ниже был ВВП в 1996 г. в сравнении с дореформенным уровнем (коэффициент корреляции – 0,68).

Еще более тесная связь наблюдается между динамикой инвестиций и госдоходов. Интерпретация этой зависимости очевидна: подрыв финансовой мощи государства ведет к коллапсу институтов, что в свою очередь подавляет экономическую активность и угнетает инвестиции.

Кроме того, более глубокое падение производства (и доли госдоходов в ВВП) оказалось сопряжено с большим ростом неравенства в распределении доходов. Наоборот, именно в странах с наименьшим падением доли госдоходов в ВВП (Центральная Европа, Эстония, Узбекистан, Беларусь) распределение доходов ухудшилось незначительно (рис. 1.4.4). Неравномерное же распределение доходов, как известно, отрицательно сказывается на экономи-

ческом росте и потому, что ухудшает инвестиционный климат, и потому, что затрудняет проведение структурных реформ и макроэкономической стабилизации [82, 83, 84]. Кроме того, социальное неравенство питает то, что называется макроэкономическим популизмом – перераспределение доходов от конкурентоспособных секторов к неконкурентоспособным, от успешных предприятий к потенциальным банкротам, от богатых к бедным [85]. Последнее означает, что чем сильнее неравенство в доходах, тем больше соблазн перераспределить «общественный пирог» вместо того, чтобы его увеличивать.

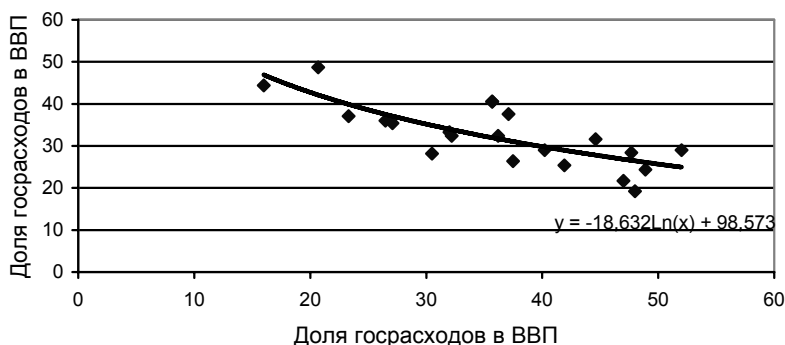


Рис. 1.4.4. Госдоходы и неравенство в транзитивных экономиках (Источники: World Development Report «Building Institutions for Markets», Worldwide Governance Research Indicators Datasets, 2006; EBRD Transition Report, 2006)

Таким образом, динамика государственных расходов/доходов в переходный период оказывается более важным фактором успешной трансформации, чем скорость реформ. Сохранение большого государства в переходный период, конечно, не может быть абсолютной гарантией благоприятной динамики производства (нужны еще и другие условия, в частности – эффективное расходование государственных средств). Однако резкое сокращение госрасходов – верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению производства, сопровождающемуся углублением социального неравенства и макроэкономическим популизмом.

Речь в данном случае идет не об оптимальном размере государства для стран с определенным уровнем хозяйственного развития (ВВП на душу) и определенной величины [86]. Этот оптимальный размер, видимо, действительно, существует и положительно зависит от ВВП на душу населения и отрицательно – от размеров страны (абсолютных размеров ВВП). Однако говорить об этом оптимальном размере безотносительно к структуре госрасходов не вполне корректно. Кроме того, сам оптимальный размер будет различен в зависимости от культурных традиций и конкретных условий развития. Речь здесь об изменении реальных государственных расходов в краткосрочном плане. *При резком сокращении реальных государственных расходов* (в 2 и более раза), как это произошло в большинстве государств бывшего СССР и Юго-Восточной Европы в короткий промежуток времени – всего за несколь-

ко лет, *практически не остается шансов компенсировать падение объема финансирования повышением эффективности институтов*, так что способность государства гарантировать права собственников и исполнение контрактов, поддерживать закон и порядок и противодействовать криминализации катастрофически снижается.

История провалов и успехов переходного периода предстает, таким образом, не как история последовательных (успешных) и непоследовательных (неудачных) реформ. Главной причиной провалов или удач постсоциалистической трансформации стало сохранение дееспособных институтов в одних странах (очень разных по прочим своим характеристикам, от Центральной Европы и Эстонии до Китая, Узбекистана и Беларуси) и их развал в остальных. Как минимум, на 90% это история несостоятельности государства и его институтов (*government failure*), а не несостоятельности рынка и недостаточной либерализации (*market failure*).

Различия между плановой и рыночной, нелиберализованной и либерализованной экономикой в том, что касается способности справиться с шоком предложения, не так важны, как различия между экономикой с сильными институтами (старыми или вновь созданными) и экономикой со слабыми или разваливающимися институтами.

Страны, отстающие от других в либерализации, но поддерживающие эффективность институтов на высоком уровне, показывают лучшие экономические результаты. Успех стран Центральной Европы и Эстонии базируется не столько на либерализации, сколько на способности обеспечить сильную институциональную поддержку реформам. Эстония – единственная переходная экономика, наряду с Вьетнамом, в которой доля госдоходов в ВВП во время перехода к рынку не снизилась, а в странах Центральной Европы эта доля почти не снизилась.

Беларусь в этом контексте выглядит достаточно благополучно. Проводимая в стране политика позволила сохранить сильные государственные институты и добиться достаточно высоких темпов экономического роста. При высоком уровне Индекса закона и порядка (рассчитывается *International Country Risk Guide*) в стране сравнительно низкий уровень преступности вообще и коррупции, в частности, относительно невелика по сравнению с другими странами СНГ доля теневого сектора и низкий показатель неравенства доходов. Согласно многочисленным исследованиям по разным странам мира, это должно положительно сказываться и на большинстве других экономических показателей развития страны.

Рассмотрим подробнее ситуацию в республике, по сравнению с ее более продвинутыми в рыночных реформах соседними странами: Россией и Украиной, а также другими переходными экономиками.

По одному из основных показателей либерализации экономики – доле частного сектора в ВВП – Беларусь значительно отстает от своих славянских соседей (России и Украины): 25% против 65% в вышеупомянутых странах (рис. 1.4.5). Это самый низкий показатель в бывших советских республи-

ках.

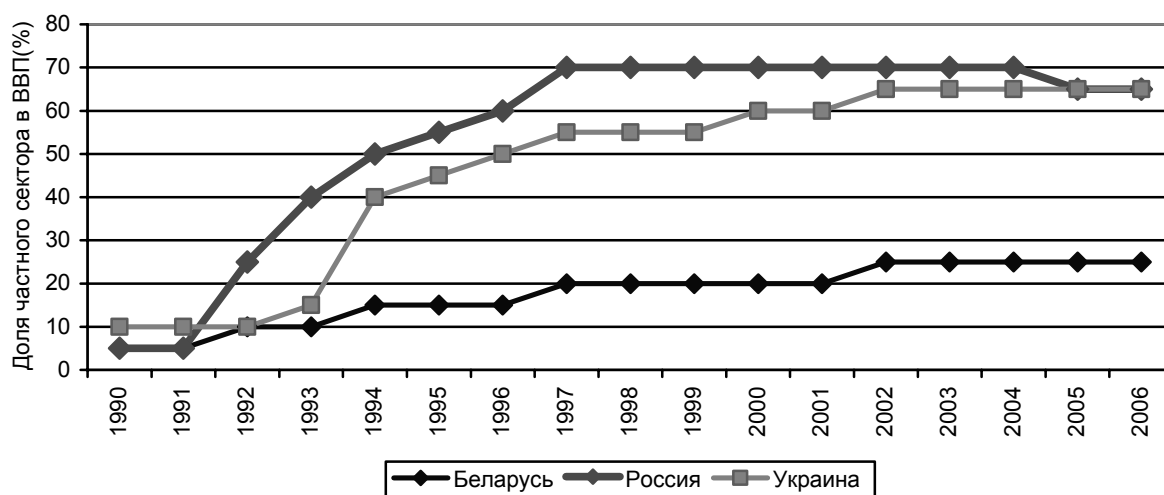


Рис. 1.4.5. Доля частного сектора в ВВП, % (Источник: EBRD Transition Report, 2006)

Кумулятивный индекс либерализации, рассчитываемый ЕБРР на основе показателей приватизации, реструктуризации предприятий, уровня конкуренции, а также реформирования инфраструктуры и сферы финансов, в Беларуси также ниже, чем в Украине и России (1,4 против 2,3 при максимальной оценке 4, которой не достигла еще ни одна из стран с переходной экономикой). Тем не менее, с 1996 г. Беларусь достигла значительно лучших результатов по темпам роста ВВП (рис. 1.4.6).

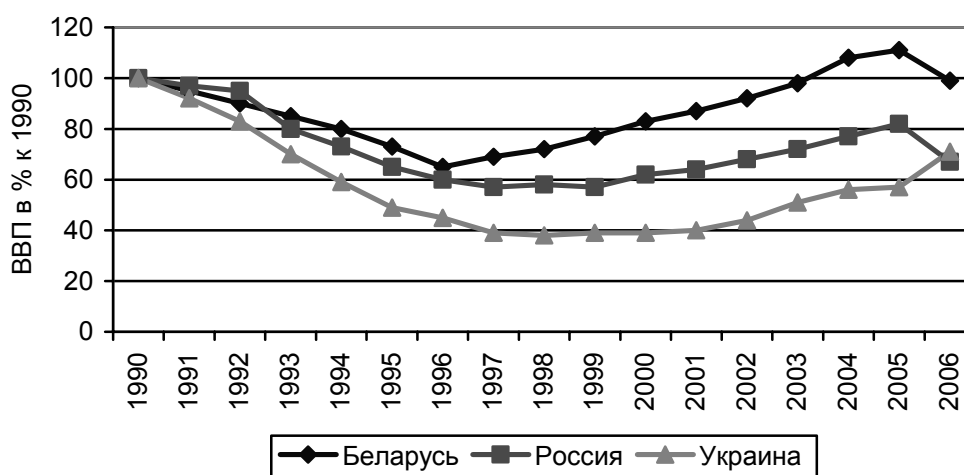


Рис. 1.4.6. Изменения ВВП в Беларуси, России и Украине (Источник: EBRD Transition Report, 2006)

За период 1989–2006 гг. темпы роста ВВП в Беларуси были выше, чем в Украине и России в течение 10 из 17 лет рассматриваемого периода. И если в 1990 г. ВВП на душу населения в Беларуси составлял половину российского уровня и 60% от уровня такового в Украине, то в 2005 г. он был выше, чем в Украине и достиг 70% российского уровня.

Очевидно, что часть этого прироста была достигнута вследствие относительно низких цен на топливо, приобретаемое в России. Однако в России эти цены еще ниже, а Украина до недавнего времени также покупала нефть и газ у России не по мировым ценам. Кроме того, энергоинтенсивность ВВП в Беларуси падала значительно быстрее, чем в других странах СНГ: с 0,82 кг нефтяного эквивалента на 1 долл. ВВП по паритету покупательной способности (в постоянных ценах 2000 г.) до 0,47 кг.

Индекс человеческого развития, являющийся сводным показателем и рассчитываемый экспертами ООН на основе 3-х составляющих – ВВП на душу населения, продолжительности жизни и уровня образования (в равных долях) – в Беларуси в 1990 г. был ниже, чем в России и Украине, но к 2004 г. (более поздние данные пока недоступны) стал выше, чем в Украине и почти достиг уровня России. Продолжительность жизни в Беларуси выше, чем в России и Украине. Об относительной благоприятности социально-экономической ситуации в Беларуси свидетельствует также тот факт, что Беларусь является единственной из стран бывшего Советского Союза, с которой у России был положительный миграционный баланс за все годы в течение 1997–2005 гг.

Возникает естественный вопрос: за счет чего Беларуси удалось достигнуть таких относительно высоких социально-экономических показателей развития? Как видно из рис. 1.4.7 доля инвестиций в ВВП в Беларуси выше, чем в России и Украине, что является одним из основных факторов экономического роста. И это несмотря на то, что согласно оценке экспертов International Country Risk Guide инвестиционный климат в России (66 баллов по 100 бальной шкале) и Украине (62 балла) лучше, чем в Беларуси (59 баллов). Более того, уровень инвестиций в Беларуси выше, чем в большинстве стран Центральной и Восточной Европы.

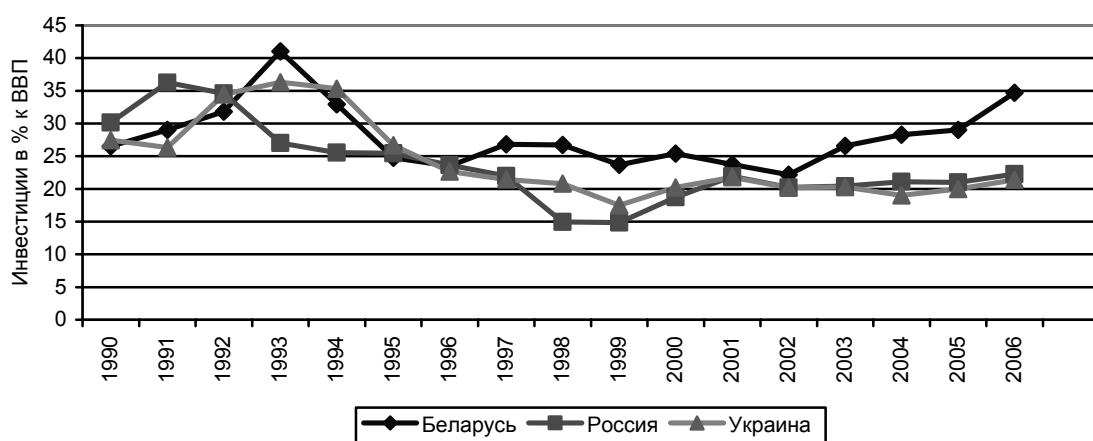


Рис. 1.4.7. Доля инвестиций в ВВП. Источник: EBRD Transition Report, 2006.

Достаточно благоприятно, на первый взгляд выглядит ситуация и с привлечением иностранных инвестиций. Кумулятивный приток иностранных инвестиций на душу населения в 1989–2005 гг. в Беларуси составил почти 215 долл. США, в то время как в Украине и России, соответственно, 165 и 52

долл. США. Однако прямое сопоставление с Россией здесь вряд ли уместно, поскольку большая часть иностранных инвестиций в экономику Беларуси составляют инвестиции именно из России. Кроме того, эта величина значительна только по сравнению с Россией и Украиной, в то время как по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы она почти в 10 раз ниже и в значительной мере зависит от доли частного сектора в ВВП, поскольку иностранные инвесторы предпочитают работать с частным предпринимателями (см. рис. 1.4.8).

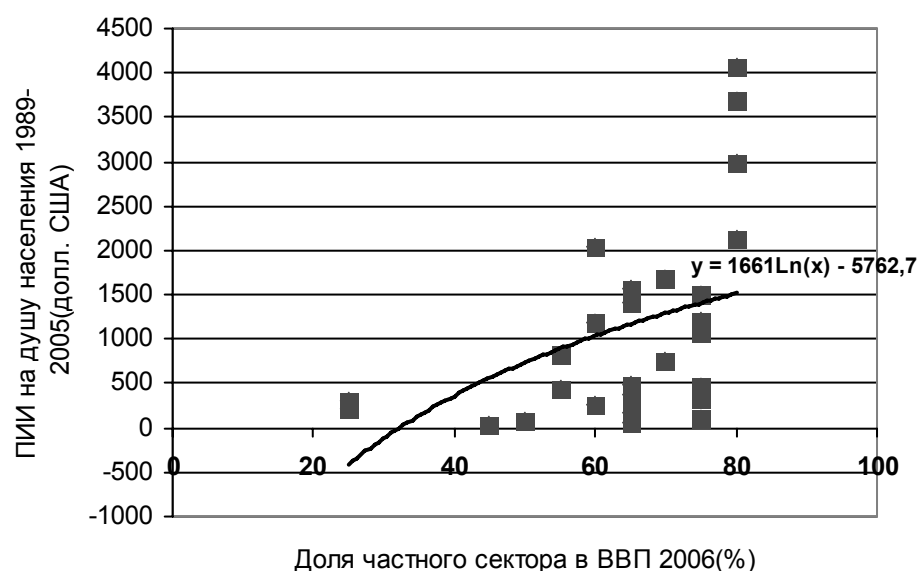


Рис. 1.4.8. Уровень прямых иностранных инвестиций на душу населения в 1998–2005 гг. и доля частного сектора в ВВП

Очевидно, это связано с относительно низкой инвестиционной привлекательностью страны для частного капитала, обусловленной, прежде всего, высокой степенью административного регулирования бизнеса, высокой налоговой нагрузкой и высокими административными барьерами входа на рынок. Так, по данным Всемирного банка (2006 г.) Беларусь находится на предпоследнем месте в списке транзитивных экономик по количеству дней, которые надо затратить на открытие нового бизнеса (79 дней при 43 днях в среднем по выборке) и на 23 месте (из 26) по затратам (как % от ВВП на душу населения: 25,3% при 16% в среднем) (табл. 1.4.2 [87]. И это при том, что, согласно последнему обследованию Всемирного банка среды по развитию бизнеса (BEEPS) [88], только в двух странах – Беларуси и Словакии – за последние 2 года было достигнуто статистически значимое улучшение среды развития бизнеса по всем 7 показателям: судебная система, защита от преступности, контроль над коррупцией, таможенное и торговое регулирование, лицензирование и согласование бизнеса, трудовое регулирование и налоговое администрирование)*.

* Результаты данных обследования находятся в открытом доступе на сайте Всемирного банка.

Таблица 1.4.2. Затраты на начало нового бизнеса в странах с переходной экономикой

Страна	Продолжительность (дней)	Стоимость (в % к ВВП на душу населения)	Минимальный требуемый капитал (в % к ВВП на душу населения)
Латвия	18	17,6	41,4
Киргизия	21	11,6	0,6
Армения	25	7,0	4,5
Грузия	25	13,7	54,5
Казахстан	9	25	10,5
Литва	26	3,7	62,8
Румыния	28	7,4	0,0
Молдова	30	18,6	24,6
Польша	31	20,6	237,9
Болгария	32	10,3	116,6
Украина	34	17,6	113,9
Узбекистан	35	17,0	21,9
Россия	36	6,7	5,6
Чехия	40	10,8	44,5
Китай	41	14,5	1,104,2
Албания	47	32,2	41,3
Македония	48	11,6	89,5
Хорватия	49	14,4	24,4
Сербия и Черногория	51	9,5	120,3
Словакия	52	5,7	46,1
Венгрия	52	22,9	86,4
Босния и Герцеговина	54	46,2	65,0
Вьетнам	56	28,6	0,0
Словения	61	12,3	19,0
Эстония	72	7,5	49,7
Беларусь	79	25,3	44,3
Азербайджан	123	14,7	0,0
В среднем	43,5	16	51

Высокий уровень инвестиций в Беларуси поддерживается не столько вследствие привлечения частных инвестиций в экономику за счет создания и укрепления рыночных институтов, сколько благодаря проводимой агрессивной промышленной политике, составляющими которой являются государственная поддержка предприятий (прежде всего, экспортоориентированных), стимулирование внутреннего спроса за счет увеличения государственного потребления и повышения средней зарплаты, то есть за счет сильных государственных институтов. Очевидно, что более высоких темпов экономического роста по сравнению с другими странами бывшего Советского Союза Беларуси удалось добиться вследствие сохранения и укрепления сильных государственных институтов.

Эта закономерность подтверждается и результатами регрессионного анализа. Экспериментирование с различными спецификациями моделей,

включающими разные показатели институционального развития (отчетность и гласность, эффективность правительства*, качество государственного регулирования, политическая стабильность, индекс закона и порядка, контроль над коррупцией), показало, что наибольшая теснота связи наблюдается между темпами экономического роста в транзитивных странах и такими показателями как эффективность правительства, и отчетность и гласность, при контроле на уровень ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (см. табл. 1.4.3).

Таблица 1.4.3. Результаты регрессионного анализа: зависимая переменная – уровень ВВП в 2006 г. в % от 1989 г.

Регрессионная статистика			
R-квадрат	0,643279		
Нормированный R-квадрат	0,59675		
Стандартная ошибка	50,291		
Наблюдения	27		
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
Константа	118,2965	30,84764	3,834862
отчетность и гласность в работе правительства	-132,696	20,97436	-6,32661*
эффективность правительства	169,5071	32,61944	5,196506*
уровень ВВП на душу населения по паритету покупательной способности	-0,0004	0,004992	-0,08065

Примечание: * – статистически значимо на уровне 95%.

Интересно отметить, что экономические достижения в странах с переходной экономикой положительно связаны с эффективностью работы правительства (статистически значимая положительная связь на уровне 95%), что является ожидаемым результатом, и в тоже время отрицательно связаны с показателем отчетности и гласности*. Последнее объясняется, вероятно, тем, что гласности, как правило, предаются отрицательные стороны в работе правительства, что подрывает доверие к нему и ухудшает инвестиционный климат в стране. Закономерно, что этот показатель тесно связан с показателем политической стабильности (коэффициент корреляции 0,68), то есть, чем ниже уровень политической стабильности, тем выше оценивается в стране гласность, и наоборот.

Таким образом, экономические успехи Беларуси определяются, прежде всего, сильными государственными институтами, посредством которых про-

* Эффективность правительства – один из 6 показателей государственного управления, рассчитываемых экспертами Всемирного банка. Отражает качество услуг, предоставляемых государством, независимость госаппарата от политического давления, качество разрабатываемой политики и способность к ее воплощению, а также уровень доверия к обязательствам государства.

* Отчетность и гласность – показатель, отражающий степень в которой граждане страны могут участвовать в выборе правительства, свободу слова, прессы и объединений (там же).

водится активная экономическая политика, одной из основных составных частей которой является поддержка предприятий, являющихся государственной собственностью, или имеющие долю таковой.

Следует отметить, что еще ни одной стране мира не удалось выйти из кризисной ситуации и достигнуть высоких темпов экономического роста без опоры на сильное государство. Об этом еще в 60-х гг. прошлого века писал А. Гершенкрон [89], говоря об особенностях развития догоняющих экономик. Активное вмешательство государства в экономику дало положительные результаты в целом ряде стран (послевоенное развитие Германии, Франции и Японии, промышленная политика новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, экономический рост в Чили и Новой Зеландии). Высокие темпы роста при недостатке собственных средств, для финансирования инвестиций стали возможны в этих странах именно благодаря опоре на сильные государственные институты, посредством которых проводилась активная промышленная политика (предоставление льготных кредитов для предприятий-экспортеров, налоговые и таможенные льготы и т.п.).

Однако, в отличие от Беларуси, в этих странах поддержка предоставлялась частным предприятиям, и даже в этом случае, по мнению многих исследователей, такая политика значительно увеличивает неустойчивость экономики к внешним шокам и потому может применяться на ограниченном отрезке времени [90, 91, 92], а эффективность таких инвестиций сравнительно невысока.

Закономерным вопросом в таком случае является вопрос об эффективности государственных институтов в Беларуси, то есть об эффективности госрасходов на эти институты. Рассмотрим этот вопрос на примере такого важного института, как институт государственной помощи промышленным предприятиям республики.

Государственная поддержка предприятий: насколько эффективны расходы?

Даже среди стран, лидирующих по уровню реформирования экономики, применяются различные формы поддержки предприятий, находящихся в нестабильной финансовой ситуации: льготные банковские кредиты (Чехия), списание банковской задолженности (Венгрия) и долгов по налогам, предоставление государственных контрактов (Словакия), прямые государственные субсидии (Польша).

Проведенные мною расчеты на основе данных, полученных в результате обследования 9500 предприятий из 26 стран с переходной экономикой в рамках совместного проекта Всемирного банка и ЕБРР (BEEPS)*, позволили сделать вывод, что темпы роста продаж на предприятиях прямо зависят от величины предоставляемых им субсидий. При расчетах учитывался общий рост инвестиций и возраст предприятия, который отрицательно влияет на рост

* Кроме так называемых ценовых субсидий, предоставляемых предприятиям, производящих социально значимые товары по регулируемым ценам.

объема продаж: чем старше предприятие, тем медленнее растет объем продаж. Все коэффициенты при переменных в полученном уравнении статистически значимы на уровне 95% (1).

$$\text{Рост прод} = 111.8 + 0.84 \text{ РостИнв} - 0.21 \text{ ВозрПредпр} + 0.17 \text{ РостСубс} \quad (1)$$

где:

Рост прод – темпы прироста продаж предприятий;

РостИнв – темпы прироста инвестиций на предприятии;

ВозрПредпр – возраст предприятия;

РостСубс – темпы прироста субсидий на предприятии.

Кроме того, согласно расчетам рост инвестиций также зависит от объема субсидий. В уравнение включены переменные роста экспорта и возраст предприятия. Все коэффициенты при переменных статистически значимы на уровне 95% (2).

$$\text{РостИнв} = 94.9 + 0.17 \text{ РостЭксп} - 0.21 \text{ ВозрПредпр} + 0.17 \text{ РостСубс} \quad (2),$$

где:

РостИнв – темпы прироста инвестиций на предприятии;

РостЭксп – темпы прироста экспорта предприятия;

ВозрПредпр – возраст предприятия;

РостСубс – темпы прироста субсидий на предприятии.

Однако дальнейшие расчеты показали, что рост производительности труда и темпы роста экспорта не зависят от величины субсидий (3,4).

$$\text{РостПрТр} = 3.1 + 0.68 \text{ РостИнв} + 0.02 \text{ РостСубс} \quad (3)$$

(2,32*) (0.76) – незначим

где:

РостПрТр – темпы прироста производительности труда

$$\text{РостЭксп} = 86.1 + 0.15 \text{ РостИнв} + 0.02 \text{ РостСубс} \quad (4)$$

(3.52*) (0.44) – незначим

(Т-статистика в скобках, * – значимо на 95% уровне)

Из вышеприведенных расчетов можно сделать вывод: при том, что практически во всех странах с переходной экономикой осуществлялось субсидирование предприятий, статистически значимо его влияние лишь на показатели роста инвестиций и, соответственно, объема продаж. В то же время отдача от этих инвестиций невысока, что проявляется в отсутствии статистически значимой связи между ростом инвестиций и производительностью труда. Отсутствие связи с темпами роста экспорта свидетельствует о незначимости влияния государственного субсидирования на конкурентоспособность продукции предприятия.

В Беларуси объектом государственной поддержки в той или иной форме в 2004 г. было около 30% промышленных предприятий. Логично предполо-

жить, что рост выпуска промышленной продукции, объема экспорта, производительности труда и ряда других показателей, наблюдаемый в последние годы, является следствием проводимой экономической политики вообще и государственной поддержки предприятий, в частности. Однако некоторые факты заставляют более внимательно проанализировать ситуацию на микроэкономическом уровне. Так, несмотря на некоторое снижение в последние годы доля убыточных предприятий в промышленности остается достаточно высокой: в конце 2005 г. (до переоценки основных фондов) она составляла 24%. Еще одним настораживающим фактом является относительно низкая эффективность инвестиций в республике. Проведенные расчеты на основе данных обследования Всемирного банка (BEEPS), показали, что *эффективность инвестиций на белорусских предприятиях на порядок ниже, чем в целом по выборке из 26 стран с транзитивной экономикой* (коэффициенты регрессии соответственно 0,04 и 0,4). Кроме того, данные эмпирических исследований [93] свидетельствуют о том, что уровень реструктуризации промышленных предприятий в Беларуси достаточно низкий. ЕБРР оценивает этот уровень в 1 балл по 4-х бальной шкале (EBRD, 2007).

На основе имеющихся статистических данных о работе промышленных предприятий Беларуси и данных об их господдержке попробуем определить, насколько эффективен этот государственный институт, т.е. является ли существующая система господдержки для промышленных предприятий Беларуси эффективным инструментом промышленной политики, направленным на реструктуризацию предприятий через расширение доступа к внешнему финансированию, или источником поддержки неэффективно работающих предприятий госсектора за счет перекрестного субсидирования вследствие более высокого налогообложения растущего предпринимательского сектора и эффективно работающих предприятий государственной же или смешанной форм собственности.

Имеющаяся в распоряжении база данных позволяет определить влияние таких форм господдержки, как бюджетные субсидии и займы, а также налоговые и таможенные льготы на показатели работы промышленных предприятий за период 1998–2004 гг.

Регрессионный анализ показал, что среди факторов, коррелирующих с уровнем производительности труда, бюджетные субсидии оказались наиболее значимыми, причем значение этого эффекта достаточно велико. Значение коэффициента при переменной «бюджетные субсидии и займы относительно объема продаж» равен 302, то есть увеличение этого соотношения на 10 процентных пунктов ведет к увеличению производительности труда на 3024 млн. руб. (соотношение измеряется в % на 1000 руб.). Это значит, что 1 процентный пункт увеличения соотношения субсидий (займов) к продажам означает увеличение производительности труда на 3%.

Влияние налоговых льгот на уровень производительности труда отрицательно, хотя и статистически незначимо. При контроле на отраслевую принадлежность другими значимыми переменными в уравнении являются

величина предприятия, экспортная ориентация и наличие доли иностранного капитала в уставном фонде предприятий. Это означает, что *уровень производительности труда выше на крупных предприятиях, экспортноориентированных предприятиях, совместных предприятиях и предприятиях, получающих государственные субсидии и займы. При этом государственные и коммунальные унитарные предприятия характеризуются более низким уровнем производительности труда.* Полученные результаты могут означать, что

Господдержка в виде бюджетных субсидий и займов положительно влияет на уровень производительности труда на предприятиях.

Государственные субсидии и займы даются предприятиям, имеющим более высокий уровень производительности труда.

Дальнейшие расчеты подтверждают правильность второй гипотезы. В частности, выявлена статистически значимая отрицательная зависимость между ростом производительности труда (темпы роста) и предоставлением бюджетных субсидий и займов (см. табл. 1.4.4).

Таблица 1.4.4. Результаты регрессии. Зависимая переменная – темпы роста производительности труда

Число наблюдений = 1743, R квадрат = 0.286				
	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	P> t
Численность занятых	-0,0005636	0,0003664	-1,54	0,124
Доля экспорта	0,1010073	0,0540233	1,87	0,062
Доля экспорта вне СНГ	-0,1405988	0,0618227	-2,27*	0,023
Рост экспорта	-0,0030452	0,0018641	-1,63	0,103
Доля новой продукции	-0,151811	0,0939221	-1,62	0,106
Рост новой продукции	-0,0003785	0,0014524	-0,26	0,794
Государственные предприятия	1,693337	2,230286	0,76	0,448
Коммунальные предприятия	-1,18301	2,565782	-0,46	0,645
Предприятия с долей госсобственности	-9,877899	6,36544	-1,55	0,121
Совместные предприятия	15,31782	6,880561	2,23*	0,026
Бюджетные субсидии и займы	-5,022068	1,550259	-3,24*	0,001
Налоговые льготы	0,1492698	5,760625	0,03	0,979
Топливная промышленность	21,9578	24,88338	0,88	0,378
Металлообработка	-8,177164	4,180552	-1,96	0,051
Химическая промышленность	-1,062496	6,309355	-0,17	0,866
Машиностроение	-3,031697	3,298709	-0,92	0,358
Деревообработка	-2,465598	4,314981	-0,57	0,568
Промышленность стройматериалов	-3,496687	5,697718	-0,61	0,539
Легкая промышленность	-7,041046	3,892396	-1,81	0,071
Пищевая промышленность	-10,45563	3,128174	-3,34*	0,001
Константа	13,50555	2,849018	4,74	0,000

*значимо на уровне 95%

Это означает, что *государственная поддержка в виде субсидий и займов предоставляется, прежде всего, предприятиям с высоким уровнем произво-*

длительности труда, которые могут стать точками роста в экономике или являются таковыми. Однако эффективность этих инвестиций ниже, чем эффективность *инвестиций на предприятиях, не получающих государственных субсидий и займов* (при прочих равных условиях), т.е. производительность труда на этих предприятиях растет медленнее. Тем не менее, подобного рода поддержка положительно сказывается на темпах роста продаж предприятия.

Что касается влияния налоговых льгот на темпы роста производительности труда, то статистически значимой связи здесь не обнаружено, поскольку подавляющая часть предприятий, имеющих налоговые льготы (прежде всего, в виде отсрочки уплаты налоговых платежей) – это финансово неблагополучные государственные и муниципальные предприятия с низким уровнем производительности труда. Господдержка этих предприятий не столько способствует росту производства, сколько откладывает их реструктуризацию и ликвидацию, что ведет к общему снижению эффективности функционирования экономики (увеличение рыночной доли низкоэффективных предприятий).

Таким образом, опыт реформ в странах переходной экономики показывает, что сильные государственные институты необходимы для проведения активной экономической политики, направленной на наиболее полную мобилизацию ресурсов экономического роста. Однако политика временного взвинчивания инвестиционной активности и темпов экономического роста не будет эффективной без соблюдения важнейшего условия: инициативы содействия экономическому развитию должны выполняться при посредстве механизмов рыночной конкуренции. В противном случае структурная перестройка экономики выльется в попытку перераспределения государственных ресурсов и потоков инвестиций между государственными же секторами экономики. В таком случае патернализм со стороны государства по отношению к предприятиям определяет функционирование неэффективной экономики.

1.5. Эффективность платежной системы с точки зрения неинституциональной методологии

Господствующая в настоящее время неоклассическая парадигма, составляющая так называемый «мейнстрим» экономической теории, рассматривает экономическую систему исходя из статического равновесия и основываясь на предположении о рациональном поведении экономических субъектов. Ядром неоклассической экономической теории является предпосылка, что все желаемые обмены предметами потребления реализуемы и все участники получают выгоду в результате совершения обмена. Максимизация преимуществ, получаемых участниками процесса обмена, связана с таким перераспределением благ, когда любое иное перераспределение не повысит выгоды ни одного из участников. Статичность (неизменность) институциональной структуры и игнорирование субъективизма в индивидуальных оценках стоимости при-

обрутаемых благ приводит к недооценке качественных институциональных изменений.

Однако большинство экономических явлений не объясняются неокласической экономической теорией. Если рассматривать платежную систему, то она характеризуется динамичной институциональной структурой, и традиционные подходы для ее исследования являются не приемлемыми.

Как указывают последователи институционализма, конечное оптимальное распределение благ не всегда связано с осуществлением обмена эффективным образом. Другими словами равновесие в экономической системе может быть достигнуто множеством различных способов, что определяет необходимость рассмотрения экономической системы в динамике, т.е. с точки зрения реализации оптимальных институциональных условий, способствующих повышению эффективности не только результата, но и процесса обмена.

Рассмотрение ныне существующих институциональных условий связано с выполнением платежными системами базовых функций, которые определяются исходя из следующих составляющих: доминирующей расчетной денежной единицы, правил эмиссии и применения средства обращения, а также условий использования средства обращения в качестве средства платежа [94]. Источником динамических институциональных изменений в платежных системах являются такие факторы, как появление новых форм денег, развитие финансовых рынков, а также изменение взглядов на роль частного и общественного сектора в финансовой иерархии. Следующий источник институциональных изменений связан с формированием предпочтений у определенных групп экономических агентов с целью преодоления субъективизма в индивидуальных оценках тех или иных экономических явлений и неоднородности (гетерогенностью) в предпочтениях экономических агентов.

Происходящая в настоящее время эволюция платежных систем, приводит к формированию диаметрально противоположные точки зрения на роль общественных и частных институтов в организации и развитии платежных систем. В частности, в развитие идей Дж. Кейнса ряд исследователей указывают на важную роль общественного сектора и общественного регулирования в обеспечении стабильности финансового рынка, что устанавливает необходимость регулирования платежной системы, особенно с целью предотвращения финансовых кризисов. Данное положение отражается в концепции «Большого Правительства» и «Большого Банка» (центрального банка), которые своим вмешательством способны предотвратить отрицательные воздействия внешних факторов финансовой нестабильности на финансовую систему.

Одновременно, другая группа исследователей указывает, что общественное регулирование не всегда является эффективным механизмом, способным устранить отрицательные последствия финансовой нестабильности, и, зачастую само является источником этой нестабильности (например, Ф.Хайек). В области платежной системы важнейший аспект регулирования связан, прежде всего, с рассмотрением возможностей по эмиссии денежных

обязательств банковскими и небанковскими организациями. Подход «свободы банковской деятельности» предполагает установление такого режима, когда деятельность по эмиссии денег и создание эмиссионного банка рассматривается наряду с другими видами хозяйственной деятельности, т.е. может осуществляться в соответствии с существующим законодательным режимом любым экономическим субъектом.

На вершине современной финансовой иерархии находится центральный банк, осуществляющий обеспечение экономики внешними деньгами в форме базовых денег, что предполагает его активное участие в создании и регулировании платежных систем. Одновременно, отмеченные факторы эволюции платежных систем приводят к расширению присутствия в платежных системах частного сектора, представленного банками, которые осуществляют обеспечение экономики внутренними деньгами, и наряду с телекоммуникационными компаниями формируют конкурирующие платежные сети. Расширение присутствия частного сектора указывает на необходимость рассмотрения платежной системы во взаимосвязи с финансовым рынком и определения денег, не только, как потока средств обращения и платежа, но и как одного из финансовых активов. Аспекты повышения эффективности ввиду расширения присутствия частного сектора в платежных системах и улучшения взаимодействия платежной системы и финансового рынка будем рассматривать исходя из трех составляющих:

- *информационной эффективности* – заключается в обеспечении участников достоверной информацией об условиях обмена на всех этапах его совершения; *аллокационной эффективности* – определяет степень оптимальности перераспределения ресурсов, в максимальной степени удовлетворяющего всех участников обмена; и, наконец, *операционной эффективности*, будет состоять в организации надежного взаимодействия между всеми участниками.

Рассмотрение современной финансовой системы позволяет выделить ряд новых институциональных условий, обусловленных развитием платежных систем, которые включают:

- новые подходы к обеспечению экономики внешними (декретными) деньгами в рамках платежной системы, что также указывает на возможность существования альтернативных расчетных денежных единиц;

- снижение со стороны банков потребности в резервах и со стороны экономических субъектов в наличных деньгах, что сокращает уровень базовых денег, ввиду наличия альтернативных форм денег;

- расширение конкуренции «внутренних денег», предлагаемых частными банками в качестве средства обращения;

- формирование рыночных условий по контролю частными институтами эмиссии банковских обязательств по отношению к реальным активам. Данные условия устанавливают требования к обязательствам, эмитируемым банкам посредством организации функционирования частных клиринговых ор-

ганизаций, которые обеспечивают надежность и безопасность обращения частных денег.

Новые подходы в установлении внешних денег связаны с реализацией одного из следующих вариантов:

- ныне действующий в большинстве стран ценовой стандарт, в качестве которого выступают правительственные декретные деньги, выполняющие функции расчетной денежной единицы;

- предмет потребления, изначально служивший общепринятым средством обращения, выполняет функции ценового стандарта в конкурентных платежных системах (например, золото);

- частные деньги выполняют функции расчетной денежной единицы для тех, кто обычно принимает платежи, деноминированные в их стоимости (F.Науек и его последователи). Также сюда могут быть отнесены активы международного финансового рынка, которые в определенных условиях могут быть приняты в качестве расчетной денежной единицы;

- расчетная денежная единица устанавливается в стоимости множества товаров потребления (R.Greenfield, L.Yeager и др.).

Предлагаемые подходы связаны с определяющей ролью государства, либо частного сектора в установлении расчетной денежной единицы. При этом существует множество доводов, как в пользу устанавливаемой государством, так и «частной» расчетной денежной единицы. В современных платежных системах одновременно с доминированием первого подхода, распространяется второй подход, когда определение расчетной денежной единицы происходит на наднациональном уровне (например, как это имеет место в международных платежных системах, системах электронных денег).

Защитники первого подхода предлагают рассматривать существование одной расчетной денежной единицы, как естественную монополию, которая позволяет разрешить проблему «временного несоответствия», когда ожидания экономических субъектов относительно будущего уровня цен не совпадают с номинальным количеством денег, которые вводятся в обращение эмитентом. При таком подходе решение данной проблемы видится в проведении согласованной денежно-кредитной политики и в регулировании платежной системы, что также обуславливает передачу эмиссионных функций государству, посредством наложения правовых ограничений на выпуск денег.

Следующее важное свойство внешних денег связано с функционированием межбанковских платежных систем и с их использованием в качестве средства окончательных расчетов. Под окончательностью в данном случае понимается безотзывность и безусловность расчета, произведенного в этих деньгах, что является одним из условий прекращения обязательств. Последователи общественного регулирования указывают, что указанным свойством обладают обязательства центрального банка, как органа с неограниченной платежеспособностью и наделенного законодательной властью введения и регулирования расчетной денежной единицы, что определяет минимальный риск, присущий этим обязательствам. Расчет, произведенный в обязательст-

вах частного сектора, будет обладать «условностью», т.е. требуют последующего предъявления для погашения эмитенту. Исходя из этих предположений, обоснуется необходимость поддержания определенного уровня внешних денег центрального банка, с целью достижения целей монетарной политики и регулирования платежной системы, что в частности, проявляется в установлении обязательных резервов, введении обязательного страхования вкладов и депозитов, наложении ограничений на частных эмитентов.

Последователи концепции свободы банковской деятельности, указывает на наличие ряда отрицательных эффектов, обусловленных монополией государства на расчетную денежную единицу и ограничения в функционировании платежных систем. Наиболее значительные из этих эффектов проявляются в наличии инфляции внешних денег, обеспечиваемых государством, в нерыночных методах перераспределения значительных ресурсов, а также в банковских и финансовых кризисах. Инфляция является проявлением так называемого эмиссионного налога (сеньоража), величина которого по данным различных исследований может достигать до 10% ВВП. Значительные колебания стоимости расчетной денежной единицы также повышают информационные издержки, связанные с заключением контрактов и их исполнением, когда будущая стоимость контракта становится неопределенной. Фактически, при наличии инфляции происходит перераспределение ресурсов от кредитора в пользу должника, что приводит к неэффективному управлению последним полученными ресурсами. Одновременно, приводится анализ исторических фактов, когда более эффективное регулирование расчетной денежной единицы достигалось при наличии у частных институтов возможности по эмиссии «альтернативной» расчетной денежной единицы, по сравнению с монополией общественных институтов.

В противовес общественному регулированию, рассматриваются различные подходы по реализации механизмов рыночного саморегулирования в случае участия частного сектора в процессе организации функционирования платежной системы, в которой предлагаются новые формы денег в качестве альтернативной расчетной денежной единицы, либо альтернативного средства обращения. В этом случае денежное регулирование осуществляется через механизм расчетов, применяемый в платежной системе. В задачи платежной системы, как сети взаимосвязанных участников, в рамках которой организуется межбанковский клиринг и расчеты, входит обеспечение правильной оценки обязательств отдельных банков, что сдерживает избыточную эмиссию, поскольку любая эмитированная стоимость должна быть обеспечена реальными активами, и погашаться при предъявлении банку. Важный аспект связан с определением «денежности» обязательств, выпускаемых частными банками. Денежным обязательствам, в частности, приписываются такие свойства, как минимальный риск и минимальный разброс в ценах покупки и продажи (bid-ask spread), обусловленные их обращением на финансовом рынке.

Выбор той или иной формы денег осуществляется экономическими субъектами, исходя из требований, которым должна удовлетворять та или иная форма денег. Таких требований может быть определено множество, в зависимости от подхода исследователя. Так M.Shubik выделяет следующие характеристики, которым должны соответствовать декретные деньги [95]: делимость, долгосрочность существования, равноценность, портативность, распознаваемость. В тоже время А. Генкин [96] выделяет 10 критериев, которым должны соответствовать системы частных электронных денег. Сюда относятся: защищенность, анонимность, портативность, наличие возможностей по двухсторонней передаче, способность автономной («offline») работы, делимость, бесконечный срок действия, широкая принимаемость, дружелюбность к пользователю, свобода выбора расчетной единицы. Таким образом, количество требований к платежной технологии возрастает по мере ее усложнения, что, однако не гарантирует успешность ее применения и положительного восприятия пользователями, как надежного платежного средства, что является проявлением значительного субъективизма в их оценках.

Прежде всего, введение новых форм денег связано с их влиянием на механизм формирования цен и оценки предметов потребления. Существование нескольких расчетных денежных единиц может снижать информационную эффективность и повышать составляющие издержек, которые определяются необходимостью оценки относительной стоимости расчетных денежных единиц и организацией нескольких «рынков», на которых доминирует та или иная расчетная денежная единица. Так, с точки зрения пользователей необходимость перехода на новый стандарт цен связано с *издержками переключения*, а также *издержками погружения*, которые определяются необходимостью изучения новой платежной технологии, издержками по приобретению «новых денег» и программных и технических средств, позволяющих их использовать в процессе осуществления расходов.

Данные издержки указывают на необходимость рассмотрения платежной системы, как взаимосвязанной сети эмитентов и пользователей, в которой информационные издержки являются проявлением косвенных сетевых эффектов, т.е. по мере роста числа пользователей повышается прозрачность механизма формирования цен, конкурентоспособность и ликвидность платежной сети. Это обстоятельство указывает, что рост числа пользователей определяет повышение доверия и формированием предпочтений в пользу использования платежной технологии.

Рассматривая процесс выбора определенной формы денег, исходя из достижения в платежной системе аллокационной эффективности, связано с предположением Дж. Кейнса о наличии спекулятивного и транзакционного мотивов. Основные издержки пользователей включают две составляющие [97]:

издержки конверсии или брокерские издержки, определяются издержками по переводу одного типа денег в другой, или поиска контрагента, который желает осуществить транзакцию в деньгах определенного типа, а также из-

держки преобразования неденежных активов, используемых в качестве средства сбережения, в средство обращения. Этот тип издержек связан с прямыми сетевыми эффектами и снижается по мере увеличения количества домашних хозяйств и субъектов хозяйствования, желающих использовать ту или иную форму денег. Привлечение в сеть критической массы пользователей позволяет достичь так называемых эффектов «экономики масштаба», когда значительные издержки распределяются между большим количеством участников;

альтернативные издержки удержания денег, связаны с потерей процентного дохода или от снижения функции полезности из-за удержания определенной формы денег. В плане этих издержек депозитные формы денег и финансовые активы являются более приемлемыми для пользователей, по сравнению с наличными деньгами, которые не только не приносят дохода, но и обладают инфляцией. Применение электронных форм денег снижает эти издержки, поскольку дает пользователям дополнительные возможности по распоряжению своими денежными средствами и перевода в активы, приносящие доход.

Распространение частных денег в форме электронных денег, которые представляют стоимость, хранящуюся на определенном программном или техническом устройстве, привело к развитию дискуссий относительно режима правового регулирования. Современная финансовая иерархия предполагает наложение формальных ограничений на процесс эмиссии и обращения частных денег, что также распространяется и на электронные деньги. В частности, это заключается в требовании выкупа внутренних денег банков, в доминирующей расчетной денежной единице; в ограничении циклов обращения электронной стоимости до погашения (как правило, электронная стоимость не может быть использована повторно и должна быть предъявлена в банк для погашения); сумм операций, совершаемых с электронными деньгами. Введение данных формальных ограничений является одним из факторов, повышающим издержки эмитентов. Регламентация всех вопросов эмиссии и обращения электронной стоимости, свойственна для государств так называемой континентальной системы права (например, государства Европейского союза).

Попытки снизить ранее выделенные издержки пользователей, связаны с рассмотрением альтернативных вариантов правового регулирования. В частности, концепция «Электронного законного платежного средства Сингапура» (SELT) предполагает осуществление эмиссии электронных денег монетарными властями Сингапура, а обеспечение пользователей (домашних хозяйств и субъектов хозяйствования) – через «локальные банки», посредством введения в уже существующую инфраструктуру банковских пластиковых карточек функциональных возможностей получения электронных денег. При этом «электронная стоимость» может быть загружена с любого банковского обслуживания на любое переносное устройство, содержащее микропроцессор – переносной компьютер, мобильный телефон, часы и др. Предлагаемая кон-

цепция «в любое время – в любом месте – используя любое устройство» предполагает, что транзакция с SELT может быть произведена повсеместно, где установлено соответствующее устройство. Одновременно, такой подход направлен на снижение издержек пользователей, составляющие которых будут рассмотрены позже.

Иной подход, в отличие от рассмотренных режимов правового регулирования, применяется в государствах англо-саксонской правовой системы, в которых законодательно установлено лишь необходимость «наблюдения» за институтами, осуществляющими эмиссию электронных денег.

Таким образом, транзакционные издержки пользователей непосредственно связаны с выбором стратегии формирования сети платежной системы, в рамках которой организуется обращение внешних денег государства (национального банка) и внутренних денег частного сектора (банков). По мере увеличения количества пользователей в сети возрастает число желающих присоединиться к этой сети, увеличивается ликвидность и повышается прозрачность формирования механизма цен, что воздействует на желания домашних хозяйств и предприятий торговли и сервиса принимать то или иное средство обращения. Возможности привлечения критической массы пользователей позволяет перераспределять значительные капитальные затраты, связанные с необходимостью создания программно-технической и телекоммуникационной инфраструктуры между участниками и напрямую зависят от размера сети.

Преодоление воздействия прямых сетевых эффектов является критически важным для эмитента и связано, в частности с достижением *координации и совместимости отдельных платежных сетей*, что указывает на необходимость обеспечения *операционной эффективности* в инфраструктуре платежной системы и привлечения небанковских организаций в процесс их формирования. Координация и совместимость платежных технологий достигается посредством установления единых стандартов и правил для уже существующей и новой платежных технологий и является одним из факторов правового регулирования центрального банка, способствующим снижению издержек пользователей.

Исходя из рассмотренных в данной статье институциональных подходов к развитию платежных систем, можно сделать ряд выводов, относительно будущего финансовой системы. Так, указание ряда последователей неоклассической экономической школы, что реализация условий по расширению использования внутренних денег банков может привести к снижению спроса на базовые деньги центрального банка (внешние деньги) до нуля является неверным, ввиду наличия вышеприведенных факторов издержек. Один из самых важных факторов, повышающих издержки эмитентов, связан с установлением доверия к новой платежной технологии. Одновременно, наличные деньги, наряду с присущими им недостатками, обладают тем значительным преимуществом, что гарантируют анонимность совершения транзакции и не оставляют след в системе, как это присуще всем электронным платежным

системам. Также, следующее важное свойство – способность к обращению, с трудом достижимо в электронных платежных системах на уровне наличных денег – они принимаются всеми экономическими агентами, независимо от их правового статуса, экономических и технологических условий. Данные обстоятельства объясняют неудачи ныне существующих схем электронных денег. Существующие формальные и неформальные ограничения определяют более предпочтительные условия для предложения банками внутренних денег, используемых экономическими субъектами в процессе обмена в качестве альтернативных средств обращения, по сравнению с введением новых форм внешних денег.

Создание институциональных условий, способствующих повышению удельного веса операций, совершаемых с альтернативными средствами обращения в электронных формах, рассматривается, как наиболее приемлемый вариант эволюционного развития платежных систем. Выгоды для пользователей, получаемые от расширения их применения, связаны с более высокими эксплуатационными характеристиками, более высоким уровнем безопасности, возможностями управления денежными средствами, контролем над законностью совершаемых операций. Различные формальные подходы – от рыночного саморегулирования до активного участия организаций общественного сектора (например, центрального банка) в их создании и развитии, определяют перераспределение издержек между экономическими субъектами.

Расширение присутствия частного сектора в платежной системе связано с реализацией следующих условий:

- обеспечение стабильности расчетной денежной единицы. Применение альтернативной расчетной денежной единицы является оправданным, если она обеспечивает более высокий стандарт цен и минимальный риск, т.е. в меньшей степени подвержена воздействию факторов нестабильности финансового рынка;

- применение механизмов межбанковского клиринга и расчетов частных банков, которые обеспечивают обращение и оценку обязательств отдельных банков и определяют условия окончательности расчетов, произведенных в обязательствах частных банков. Данное условие создает стимулы для эмитентов по поддержанию платежеспособности и ликвидности эмитированных обязательств;

- преодоление прямых сетевых эффектов, за счет расширения платежной сети и обеспечения совместимости отдельных платежных инфраструктур, что также определяется формированием положительных индивидуальных предпочтений у пользователей к использованию новых платежных технологий;

- к факторам, повышающим издержки банков, относятся существующие формальные ограничения на эмиссию отдельных форм денег. Снятие этих ограничений должно быть направлено, прежде всего, на расширении эмиссии банками средства обращения.

1.6. Управление занятостью в белорусской экономике

Важнейшими факторами экономического роста и развития общества являются создание условий для наиболее полной занятости, эффективного использования трудовых ресурсов и трудового потенциала общества. Государство как субъект рынка труда в лице законодательных органов разрабатывает законы и устанавливает общие правила поведения для всех субъектов этого рынка. Оно реализует управление занятостью, т.е. формирует общую политику занятости. Под политикой на рынке труда понимается комплекс мероприятий, осуществляемых государственными учреждениями, в целях поддержания занятости, повышения мобильности рабочей силы, создания новых рабочих мест, а также селективные меры по повышению возможности людей получить и сохранить работу. Государство осуществляет нормативно-правовое обеспечение трудовых отношений и отношений занятости. Оно же и контролирует их исполнение. Кроме того, государство играет особую роль. Оно само выступает в качестве участника в процессе заключения коллективных соглашений на национальном либо отраслевом уровне, а также выполняет функцию работодателя по отношению к служащим и работникам государственного сектора. Основным нормативным документом, регулирующим процессы занятости, является закон «О занятости Республики Беларусь» [98], который направлен на обеспечение гарантий государства по реализации конституционных прав граждан Республики Беларусь на труд и социальную защиту от безработицы. Законодательство о занятости регулирует положение всех лиц, работающих по найму, и, кроме того, оказывает непосредственное влияние на эффективность функционирования рынка труда – динамику занятости и безработицы, перераспределение рабочей силы и рабочих мест, благосостояния отдельных групп рабочей силы (в частности, социально наиболее уязвимых) и, наконец, на весь механизм адаптации рынка труда к разного рода изменениям.

Рынок труда Республики Беларусь развивается в условиях реформирования национальной экономики после кризиса экономической системы в начале 90-х гг. В процессе реформирования экономики изменяются и трудовые отношения, которые охватывают смежные (по отношению к рынку труда) области экономики и политики. Вопросы государственной политики занятости, касающиеся создания рабочих мест, общественных работ или мер по профессиональной подготовке и переподготовке кадров не возможно решать без комплексного общеэкономического подхода. Как показывает мировой опыт, только в рамках общеэкономической программы можно проводить эффективную политику занятости и разрабатывать действенный механизм регулирования рынка труда. За последние полтора десятилетия трудовые отношения претерпели серьезную трансформацию. В Республике Беларусь сформировался рынок труда. Вслед за другими реформируемыми экономиками Беларусь «импортировала» стандартный набор институтов, действующих в данной сфере [99. С. 67]: был введен законодательный минимум заработной платы, установлены налоги на фонд оплаты труда, создана система

страхования по безработице, легализована забастовочная деятельность, сформирована система коллективных договоров и т.д. С 1991 г. экономические, социальные и организационные основы регулирования занятости населения Республики Беларусь определял Закон «О занятости населения Республики Беларусь». В июне 2006 г. был принят новый Закон «О занятости населения Республики Беларусь».

В течение последних нескольких лет в Беларуси вопреки пессимистичным прогнозам западных экспертов (специалисты МВФ констатируют успехи белорусской экономики, однако считают эти успехи недолговечными [100]) государственная статистика регистрирует экономический рост, сокращение официально зарегистрированной безработицы и увеличение реальной заработной платы. Проводимая политика в сфере занятости обеспечивает стабильно низкий уровень регистрируемой безработицы по сравнению с другими странами – 1,1 % (на конец июня 2007 г.), что в совокупности с имеющимся экономическим ростом позволяет говорить об особой белорусской модели экономики и особой системе трудовых отношений. Вопрос о том, чем объясняются такие низкие показатели уровня безработицы – особенностями статистического учета или уникальностью проводимой экономической политики более подробно будет рассмотрен ниже.

Вместе с тем ситуация на рынке труда Беларуси остается достаточно сложной. Основными проблемами на рынке на современном этапе остаются следующие: конъюнктура рынка рабочей силы трудоизбыточна (безработных больше, чем вакансий), сохраняется профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы, низкая трудовая мобильность населения. Остается сложной ситуация в ряде малых городов и населенных пунктов с нестабильно работающими градообразующими предприятиями. В отдельных регионах республики уровень безработицы превышает средний показатель по республике (Брестская, Витебская область – 1,4%, при республиканском – 1,1%). Не теряет остроты проблема женской и молодежной безработицы (среди безработных молодежь в возрасте 16–29 лет составляет 40%, женщины – 64%). Продолжается, хотя и в меньшей степени, миграционный отток молодежи из сельской местности в городскую [101]. Начиная с 2007 г. в силу сложившейся демографической ситуации доля населения старше трудоспособного возраста в общей численности населения Беларуси начнет возрастать (и превысит 26%). Это обусловит увеличение числа экономически неактивных граждан, значительно усилив нагрузку на занятых. Большое количество имеющихся свободных вакансий – это низкооплачиваемые рабочие места (с оплатой труда на уровне минимальной заработной платы).

Функционирование рынка труда в Беларуси осуществляется в условиях жесткого контроля со стороны государства над данными процессами, что выражается в «навязывании» прогнозных показателей, необходимых к исполнению, таких как уровень зарегистрированной безработицы, занятости и заработной платы. Напомним, Программой социально-экономического раз-

вития Республики Беларусь на 2006–2010 годы в сфере занятости населения поставлена задача по удержанию уровня регистрируемой безработицы в пределах 1,5–2% с одновременным повышением уровня занятости населения на 10–11% к уровню 2005 г. Однако однозначно относиться к такому явлению, как усиление контроля со стороны государства над функционированием рынка труда, не стоит. С одной стороны, сохранение (хоть и формальное) низкого уровня безработицы, роста реальной заработной платы определяет жизнеспособный институциональный баланс. С другой стороны, его нельзя считать устойчивым, т.к. сохраняются такие негативные и нетипичные для рыночной экономики явления, как убыточные предприятия, рост запасов готовой продукции, затоваривание складов. Кроме того, трудящиеся принимают лишь пассивное участие в формировании экономической политики, активную роль здесь играет государство. Государству же, формируя политику занятости, приходится балансировать между экономической целесообразностью принимаемых решений и социальным равновесием в обществе. Как отмечается в Национальном отчете о человеческом развитии за 2004–2005 годы «Экономика и общество Беларуси: диспропорции и перспективы развития», подготовленном в рамках совместного проекта ПРООН и Правительства Республики Беларусь, поддержка убыточных предприятий позволила избежать их банкротства и сохранить высокий уровень занятости. Однако как считают эксперты, ее оказание ведет к распылению инвестиционных ресурсов, необходимых для развития динамичных отраслей, и снижает конкурентоспособность отечественной экономики [102].

Таким образом, политика в сфере занятости в Беларуси имеет свою специфику, обусловленную государственным контролем рынка труда и общей экономической политикой, проводимой в государстве, которая на наш взгляд заключается в следующем:

государство, желая поддерживать управляемую и стабильную ситуацию на рынке труда, удерживать уровень безработицы в социально приемлемых пределах, измеряет безработицу официально зарегистрированной, что не отражает в полной мере реальную ситуацию на рынке рабочей силы;

государство, добиваясь понижения уровня официально зарегистрированных безработных, в частности, путем ужесточения правил регистрации безработного, снижает тем самым их количество;

директивно введенная поголовная контрактизация работников, которая ухудшает их социальную защищенность и правовой статус, помогает государству поддерживать контролируемую ситуацию на рынке труда.

Рассмотрим выше обозначенные особенности более подробно.

Уровень занятости и безработицы

Уровень официально зарегистрированной безработицы на конец июня 2007 г. составил 1,1% к экономически активному населению. Государственной программой содействия занятости населения предусматривается удержание уровня регистрируемой безработицы к концу 2007 г. в социально допустимых пределах (1,4–1,5% от численности экономически активного насе-

ния), а Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. в сфере занятости населения поставлена задача по удержанию уровня регистрируемой безработицы в пределах 1,5–2% с одновременным повышением уровня занятости населения на 10–11% к уровню 2005 г. И хотя статистика показывает такие удивительные результаты, на наш взгляд она не отражает существующую ситуацию на рынке труда, т.к. не учитывает реальную численность безработных. Ею учитываются только официально зарегистрированные, а это далеко не все безработные. Статистикой не учитываются скрытые безработные, занятые неполный рабочий день, а также те, кто не является официально зарегистрированным безработным, но ищет работу самостоятельно. Небольшое пособие (средний размер пособия в июне 2007 г. составил 47 тыс. руб. – примерно 21 USD) и необходимость отрабатывать норму общественных работ не стимулируют регистрацию в центрах занятости. Поэтому цифры получаются такими оптимистичными.

Сокращение численности официально зарегистрированных безработных еще не говорит о реальном сокращении числа безработных, а скорее наоборот косвенно свидетельствует об увеличении численности пассивных безработных. Под пассивными безработными мы понимаем ту часть безработных, которая не работает, не зарегистрирована в службах занятости, но хочет работать и самостоятельно ищет или пытается найти работу. Эта часть населения официальной статистикой автоматически относится к экономически неактивному населению. По оценкам социологов [103], в Беларуси регистрируется только пятая часть нуждающихся в трудоустройстве лиц. В 2006 г. официально зарегистрированных безработных было 52 тыс. чел. [104], тогда пассивных безработных – в пять раз больше (около $52 \cdot 5 = 260$ тыс. чел.).

Несмотря на рост численности трудовых ресурсов в стране за счет прироста населения в трудоспособном возрасте в последние годы, динамика показателя уровня экономической активности населения имеет устойчивую тенденцию к снижению: в 1995 г. доля экономически активного населения в численности населения трудоспособного возраста составляла 79,8 %, в 2000 г. – 77,3%, в 2005 г. – 73,0 %. В 2006 г. этот показатель несколько улучшился (73,6%), что указывает на некоторое увеличение численности неактивных граждан (рис. 1.6.1).

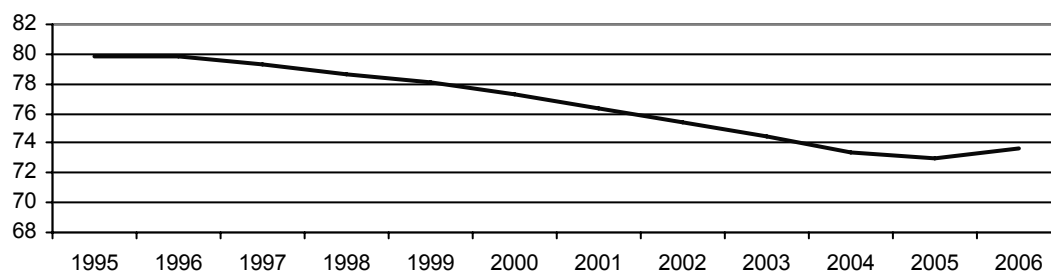


Рис.1.6.1. Доля экономически активного населения в общей численности населения трудоспособного возраста, %.

Кто же считается экономически неактивными гражданами? Согласно методологии учета занятости в национальной статистике в общую численность занятого населения не включаются обучающиеся с отрывом от производства; безработные; военнослужащие; лица, находящиеся в отпусках по беременности и родам либо по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет; лица, выполняющие домашние обязанности либо осуществляющие уход за детьми и другими членами семьи; лица, находящиеся в местах лишения свободы; нелегально занятые. Все эти категории населения за исключением безработных зарегистрированных в службах занятости относятся к экономически неактивному населению трудоспособного возраста.

Среди них и те, кто является реальными безработными, но не числятся таковыми (пассивные безработные) и те, кто работают нелегально как у нас в стране, так и за рубежом, и те, кто не может или не желает работать (категория реальных экономически неактивных) (рис. 1.6.2).



Рис.1.6.2. Экономически активное население

Рассмотрим более подробно каждую из этих 3-х групп.

Пассивные безработные – те, кто является реальными безработными, но не числятся таковыми. Для того чтобы считаться безработным в государственной статистической отчетности необходимо быть зарегистрированным в центре занятости. Если ты не зарегистрирован – то для официальной статистики ты не безработный. Числиться безработным не означает только получать мизерное пособие по безработице. Зарегистрированному необходимо также отработать норму общественных работ и в определенный срок найти работу, не обязательно по специальности или переквалифицироваться. Если в течение 3-х лет человек не трудоустроится на имеющиеся рабочие места (обычно малоодоходные и низкоквалифицированные), то он выбывает из категории безработного и переходит в состояние экономически неактивного. Здесь стоит упомянуть, что большинство безработных это – квалифицированные специалисты, а свободные вакансии в основном рассчитаны на низкоквалифицированный труд.

Тех, кто работает нелегально как у нас в стране, так и за рубежом можно разделить на две категории: 1) люди, которые имеют свой бизнес и таким образом (не оформляя его официально) уходят от налогов, арендной платы и др., 2) те, кто нанимается работать без официального оформления (без трудовой книжки). Понятно, что в результате таких действий государство недопо-

лучает в бюджет определенные платежи, взамен предоставляя таким гражданам определенные белорусским законодательством льготы, социальные гарантии. По оценке Всемирного банка за рубежом работают около 400 тыс. белорусов. Департамент по гражданству и миграции МВД сообщил об 1 млн. чел. не вовлеченных в легальную трудовую деятельность [105], среди которых не только те, кто ведет домашнее хозяйство, состоит на бирже труда, временно находятся в поисках работы, но и те, кто трудится нелегально, в том числе за рубежом. По их данным в России нелегально зарабатывают до 300 тыс. белорусских граждан (официально зарегистрировано порядка 3–4 тыс.), в других странах – около 7 тыс. Департамент намерен провести проверку и по ее результатам вносить предложения в законодательство о наведении порядка в сфере трудовой миграции. Решение проблемы, по нашему мнению, следует искать не только в наказании виновных (неплательщиков налогов) и ужесточении законодательства с целью пресечь незаконную трудовую миграцию за рубеж, но и в изменении законодательной базы в сторону создания благоприятных условий для развития бизнеса, создании высокооплачиваемых рабочих мест у нас в стране.

К категории *реальных экономически неактивных* относятся люди, не желающие работать, работающие в домашних хозяйствах, ухаживающие за детьми и инвалидами, студенты, военнослужащие, а также люди нетрудоспособного возраста (дети, старики, инвалиды).

И пассивных безработных, и тех, кто работает нелегально, на самом деле можно отнести к экономически активным, только первые могут пополнить ряды безработных и тем самым повысить уровень безработицы, а вторые – могут быть отнесены к занятым.

Кроме того, не следует забывать и о таком явлении как скрытая безработица. Хотя в последние годы и происходит улучшение показателей использования рабочего времени – число работающих в режиме вынужденной неполной занятости, в режиме неполного рабочего времени, находившихся в отпусках по инициативе нанимателя, сокращается. Однако политика государства в сфере занятости, направленная на поддержание официального уровня безработицы на минимальном уровне стимулирует сохранение скрытой безработицы. Так в 2006 г. 140,3 тыс. работников предприятий и организаций работали в режиме вынужденной неполной занятости (НЗ), а это, согласитесь, немалая цифра. Их смело можно отнести к скрыто безработным. Большая часть из них может быть безболезненно сокращена с производства, и будет вынуждена перейти в категорию либо безработных, либо экономически неактивных.

На основании вышеизложенных соображений рассчитаем уровень реальной безработицы.

К реальным безработным мы отнесем официально зарегистрированных безработных, неполностью занятых и пассивных безработных, т.е. тех, кто ищет работу самостоятельно, не регистрируясь в центрах занятости. Все это запишем в виде формулы:

$$PB = OB + HZ + PB \quad (1),$$

где PB – количество реально безработных, OB – количество официально зарегистрированных безработных, HZ – число неполностью занятых, PB – число пассивных безработных, т.е. тех, кто ищет работу самостоятельно, не регистрируясь в центрах занятости. Тогда количество реально безработных (PB), согласно формуле 2, составит $PB=452,3$ тыс. чел.

Реальный уровень безработицы ($УРБ$) – это официальный уровень безработицы, скорректированный с учетом пассивных безработных, вынужденно неполностью занятых и работающих нелегально (за рубежом и у нас в стране). Реальный уровень безработицы можно рассчитать как отношение числа реально безработных к числу реально занятых:

$$УРБ = PB / (PB + PЗ) * 100 \quad (2),$$

где $УРБ$ – уровень реальной безработицы (%), $PЗ$ – число реально занятых. Количество реально занятых ($PЗ$)

$$PЗ = З - HZ + H \quad (3),$$

где $З$ – занятые, H – нелегально занятые.

Из 1 млн. чел. (согласно оценке Департамента по гражданству и миграции МВД РБ) не участвующих в легальной трудовой деятельности, 52 тыс. чел. – официально безработные (OB), 307 тыс. чел. работают *нелегально за рубежом*, 260 тыс. чел. – пассивные безработные (PB). Остальные – это реально экономически неактивные граждане и нелегально работающие у нас в стране. Тогда число *нелегально занятых у нас в стране* будет не больше 381 тыс. чел. (381 тыс. чел. составляют реально экономически неактивные граждане и нелегально работающие у нас в стране). Тогда количество нелегально занятых (и за рубежом, и у нас) будет не больше $381+307=688$ тыс. чел., но не меньше 307 тыс. чел. (если допустить ситуацию, что у нас в стране нелегально работающих нет и все трудятся легально).

Согласно статистическим данным в 2006 г. число занятых ($З$) составило 4466,1 тыс. чел. Тогда, согласно формуле 3 получаем, что количество реально занятых $PЗ$ будет заключаться в интервале [4632,8; 5013,8] тыс. чел. Следовательно, вычисляя уровень реальной безработицы по формуле 2, получаем, что уровень безработицы $УРБ$ будет не больше 8,9%, и не меньше 8,3%.

Таким образом, реальный уровень безработицы по нашим расчетам составляет более 8,3% от экономически активного населения.

Правила регистрации безработного

Ужесточение условий регистрации в качестве безработного ведет к снижению числа официально зарегистрированных безработных и нецелесообразности официальной регистрации. Кроме того, такое положение в дальнейшем может привести к абсурдной ситуации, когда официальной безработицы и вовсе не станет.

Порядок регистрации безработных в органах занятости ужесточили, с тем, чтобы статус безработного не использовался как пропуск к социальным гарантиям и льготам. Теперь неоднократный отказ безработного от подходящих предложений работы или профобучения, отсутствие самостоятельных действий для поиска рабочего места, игнорирование общественных оплачиваемых работ приводит к потере статуса безработного.

Из списков безработных уже исключены те, кто ищет работу более 3-х лет, а также те, кто получает параллельно другие пособия. Согласно поправкам в законы, матери, воспитывающие детей до трех лет, больше не смогут считаться безработными, ведь им идет трудовой стаж и выплачивается пособие.

При регистрации в качестве безработного лица, уволенного по соглашению сторон, ему не назначается пособие. Такие условия вряд ли будут способствовать росту обращений в службы занятости по поводу регистрации безработным. Регистрация будет в таком случае нецелесообразной. В данном конкретном случае безработный не будет получать пособие, однако он должен будет отработать норму общественных работ.

Для граждан ужесточение правил регистрации негативно влияет на их правовое положение, снижает их социальную защищенность. Однако для экономики оно имеет и положительные стороны: ужесточение правил получения статуса безработного снижает количество безработных, что высвобождает часть финансовых средств, которые можно использовать для увеличения размера пособий по безработице.

Коль скоро политика в Республике Беларусь в сфере занятости направлена на удержание уровня безработицы в социально приемлемых пределах (читай снижение уровня регистрируемой безработицы), можно предложить следующий вариант уменьшения количества безработных. Как известно одной из основных особенностей нашего рынка труда является женская безработица. Согласно статистическим данным, в целом по республике более 65% всех безработных составляют женщины. Причем среди длительно неработающих граждан женщин еще больше. Им вообще сложнее устроиться на работу, и дело не только в предпочтениях работодателей. Зачастую именно женщины предъявляют к рабочему месту особые требования, например, настаивают на гибком графике труда. Кроме того, большинство вакансий, заявленных в государственную службу занятости, ориентированы на применение мужской рабочей силы. Наиболее уязвимы на рынке труда женщины, не имеющие профессии и опыта работы и воспитывающие детей. Сегодня среднестатистический безработный – женщина в возрасте до 30 лет.

В связи с этим предлагаем засчитывать воспитание детей до 16 лет (т.е. до получения ими общего базового образования) для одного родителя (матери, отца, опекуна) в общий трудовой стаж. Такая практика позволит решить ряд проблем: высвободит ряд рабочих мест, которые занимают матери, воспитывающие детей, что должно снизить количество, как безработных, так и занятых, будет способствовать решению проблемы трудоизбыточности на-

шей экономики (за счет высвобождения рядом работающих матерей своих рабочих мест их количество увеличиться). Однако это возможно при условии гарантированных социальных обязательств со стороны государства в будущем (речь здесь идет о пенсиях). Вышеизложенное предложение можно трактовать как дополнительную социальную защиту для родителей, воспитывающих детей. Часто получается, что женщина разрывается между домом (семьей) и работой, порой, не успевая делать ни одно дело до конца. Ведение домашнего хозяйства, воспитание детей отнимает много сил и времени. Зачастую работающие женщины вынуждены прибегать к услугам нянь, т.к. не успевают смотреть за своими детьми. Выходом из данной ситуации может послужить вышеизложенное предложение. Ведь некоторые женщины работают лишь для того, чтобы обеспечить себя на старости лет. Однако не стоит ожидать, что все работающие матери бросят работать. Данное предложение стоит рассматривать как альтернативу для работающих матерей, расширение их социальных гарантий. Финансировать данный проект можно за счет введения налога «на бездетность» (к примеру с работающих граждан трудоспособного возраста, не имеющих детей), а также лоббируемой накопительной пенсионной системы. Здесь можно предложить разработать прогрессирующую шкалу пенсий для женщин, воспитывающих детей. Для не работающих матерей, воспитывающих 1 ребенка – минимальная (социальная) пенсия + e_1 , для 2-х детей – минимальная + e_2 , для 3 - минимальная + e_3 , и т.д. Причем, минимальная пенсия + e_3 (т.е. при наличии трех и детей) должна быть равна средней пенсии по республике, $e_1 < e_2 < e_3 < \dots$. Для работающих матерей, воспитывающих 1 ребенка размер пенсии должен составить – заработанная пенсия + e_1 , для 2-х детей – заработанная + e_2 , для 3 – заработанная + e_3 , и т.д.

Повсеместная обязательная контрактизация.

Для работника повсеместная обязательная контрактизация несет ухудшение его правового положения, взамен давая дополнительные меры стимулирования труда. Объем и содержание этих мер в законодательстве носят рекомендательный характер. Иногда они оказываются формальными.

В законодательстве о труде провозглашено, что политика занятости в нашей стране направлена на формирование благоприятных условий для полной занятости населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, социальную поддержку граждан, временно оказавшихся без работы. Государство и пытается внести изменения в трудовые отношения, обеспечить контролируемую ситуацию на рынке труда и повысить качество трудового потенциала. Правда делает оно это, не так как весь остальной мир, а, пытаясь создать свою модель. Белорусская экономическая модель действительно разительно отличается от всех имеющихся образцов. Мы идем своим путем и строим свою уникальную систему, в частности в трудовой сфере. Именно поэтому с 1999 г. с момента принятия Декрета Президента №29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины» реформирование трудовых отношений в Беларуси пошло в новом направлении – введении массовой

контрактизации работников. Контракт существовал и раньше, однако не использовался широко и повсеместно. Контрактная система найма действительно распространена во многих странах, но используется она очень ограниченно, как исключение. И если в этих странах контракт – метод поощрения преуспевающего работника, очерчивающий встречные обязательства перед работником за ухудшение его правового статуса (то есть контракт, закрепляя определенные трудовые обязательства между нанимателем и специалистом, устанавливает еще и дополнительные трудовые стимулы для последнего). Именно поэтому в большинстве случаев такой договор применяется к людям, которые, как правило, обладают высокой квалификацией. То наш работодатель, то есть государство, определяет в основном степень трудового участия нанимаемого, зачастую забывая о системе стимулов. У нас на контрактную форму перевели всех поголовно без учета субъективных обстоятельств. В Европе же, например, доля контрактников – 10–15% от общего числа работников [106. С. 258]. В Беларуси к тому же переход на контракт чаще всего не приносит человеку выгоды, как это должно быть по закону. Наниматели же имеют возможность избавляться от неугодных сотрудников. Международная организация труда (МОТ) считает эту форму найма неприемлемой, так как от нее страдают работники, ухудшается их правовое положение. Контракт у нас является инструментом давления на работника. С одной стороны работнику на время контракта гарантируется работа. Однако по окончании срока контракта наниматель не обязан продлевать контракт. Кроме того, контрактник может быть уволен по инициативе нанимателя не только по основаниям, предусмотренным трудовым кодексом, но и по дополнительным основаниям, указанным в Декрете №29. А вот уволиться по собственному желанию он не может – только по соглашению сторон.

Т.к. перевод работника с бессрочного трудового договора на контракт снижает его правовой статус, в законодательстве предусмотрены дополнительные меры стимулирования. Есть перечень обязательных условий, которые должны быть в контракте. Обязательные условия – это дополнительный поощрительный отпуск до пяти календарных дней с сохранением средней заработной платы (оклада) и повышение тарифной ставки не более чем на 50% (если больший размер не предусмотрен законодательством (как это, например, установлено для руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе)). А наниматели у нас порой идут по пути наименьшего сопротивления, то есть просто не предусматривают эти условия, потому что не хотят или не могут понести дополнительные затраты. Особенно тяжело с бюджетными организациями, финансовые возможности которых весьма ограничены. Однако отсутствие в контракте упоминания о мерах стимулирования труда, равно как и несоблюдение основных требований к форме контракта, неприемлемо и является нарушением требований законодательства. Конечно, сегодня руководители активно пользуются своими правами, предоставляемыми контрактной системой найма, особенно это касается возможности уволить работника без указа-

ния причин по истечении срока контракта. Все эти факторы и формируют общую негативную оценку контрактной формы найма. К их числу, несомненно, относятся: формальность подхода нанимателя к заключению контрактов без учета личностных качеств работника, отраслевой специфики, всеобщность перевода работников на такую форму, непродолжительные сроки контрактов, ведущие к нестабильности трудовых отношений, символичность дополнительных мер стимулирования труда и др. Право нанимателя заключать контракты превратилось в его обязанность, а для работника стало принудительной процедурой (в противном случае – увольнение или непринятие на работу). Вместе с тем контракт мог бы иметь и очевидные положительные характеристики при условии устранения вышеназванных недостатков. Несовершенство существующей контрактной системы приводит к необходимости постоянно вырабатывать дополнительные меры защиты трудовых прав граждан, работающих на контрактах и совершенствовать контрактную систему.

На наш взгляд поголовная контрактизация искажает суть контрактной системы, т.к. в ней всегда присутствует субъективизм нанимателя, что снижает правовую и социальную защищенность работника. Контрактная система не должна быть поголовной, она должна быть избирательной. В государственном секторе контракты как метод поощрения нужны с высококвалифицированными специалистами (причем система стимулов должна быть существенной) и с должностными лицами. Контракты необходимы в военной сфере. В частном секторе контракты должны заключаться по усмотрению владельцев.

Таким образом, на основании проведенных исследований обоснованы направления совершенствования управления занятостью, нацеленные на повышение эффективности использования трудового потенциала, которые заключаются в уходе от всеобщей контрактизации работников, решении проблем женской безработицы предложенным методом, измерении уровня безработицы не по официально зарегистрированным данным, а по методологии предложенной Международной организацией труда (МОТ) – опросу рабочей силы.

Ужесточение порядка регистрации безработного снижает количество официально зарегистрированных безработных и может привести к абсурдной ситуации – формальному искоренению безработицы вообще. Такая практика на самом деле стимулирует увеличение числа незарегистрированных безработных и численности работающих нелегально, что в свою очередь свидетельствует о снижении эффективности использования трудового потенциала страны.

Директивное поголовное введение контрактной системы, которая в принципе является современным механизмом, применяемым во всех странах мира, искажает ее суть. Проведенный анализ ситуации на рынке труда позволил рекомендовать избирательную (не поголовную) контрактизацию работников, как меру поощрения высококвалифицированных специалистов (с су-

щественной системой стимулов), необходимость введения контрактной системы найма в государственном секторе с должностными лицами и в других стратегических сферах социально-экономического развития.

Раздел 2. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Макроэкономические аспекты фискальной политики

Бюджетно-налоговая (или фискальная) политика, наряду с денежно-кредитной и валютной является составной частью финансовой политики государства, нацеленной на решение макроэкономических задач. В рамках бюджетно-налоговой политики происходит перераспределение ВВП с целью выполнения государственных функций, обеспечения устойчивого экономического роста, решения социальных задач, регулирования уровня деловой активности. Приоритеты бюджетно-налоговой политики определяются главными экономическими целями, определенными в стране в конкретный исторический период.

Термин «фискальная политика» (fiscal policy) был введен в научный оборот Дж.М. Кейнсом, определившим в качестве главного назначения фискальной политики – государственное регулирование современной рыночной экономики с использованием финансово-бюджетных инструментов. Теоретическое обоснование и практическое применение государственного регулирования рыночной экономики возникли в связи с необходимостью преодоления великой депрессии 30-х гг. Для выхода из депрессии и предотвращения возможного повторения тяжелых кризисных ситуаций была обоснована и принята система антикризисных и стабилизационных мер.

Регулирование и стабилизация экономики осуществляется с помощью денежно-кредитной и фискальной или финансово-бюджетной политики, под которой обычно понимают изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения, с целью обеспечения полной занятости, производства неинфляционного валового национального продукта и стимулирование экономического роста. П. Самуэльсон отмечал, что фискальная политика является очень сильным оружием, подобным атомной бомбе. Правительство, утверждал он, должно пытаться использовать ее в здоровом, а не в пагубном направлении. Поэтому главный вопрос заключается в том, будет ли эта политика конструктивна или окажется неосознанной и непоследовательной.

В процессе исторического развития взгляды экономистов на сущность и роль фискальной политики существенно трансформировались, главным образом под влиянием изменения представлений о роли и функциях государства в экономике.

В период становления индустриального общества преобладала точка зрения, согласно которой основной движущей силой экономического развития является частная инициатива и частный капитал, а изъятие доходов и их перераспределение через бюджет приводит к сокращению частной собственности и поэтому является неразумным [107].

В дальнейшем роль государства и соответственно государственных финансов в экономике возрастали. Современный период характеризуется активной ролью государств в проведении социально-экономической политики, в частности, через механизм финансовой системы, которая выполняет стабилизационную функцию, функцию распределения доходов и аллокационную функцию (распределение ресурсов) [108].

К стабилизационной функции относится обеспечение устойчивого экономического роста, полной занятости, ограничение инфляции. Функция распределения доходов нацелена на сглаживание различий в уровне жизни между различными категориями и слоями населения и опирается на принципы теории общественного благосостояния. Аллокационная функция предполагает распределение финансовых полномочий между различными уровнями власти и управления, формирование системы доходов (налоговой базы), которая обеспечит каждому уровню власти ресурсы, необходимые для выполнения соответствующих расходов [109].

В рамках бюджетно-налоговой политики также проводится активная социальная политика, предполагающая развитие человеческого потенциала и вложения в человека. В рамках кейнсианского подхода особо подчеркивается роль социальной сферы. В частности, как отмечал известный экономист Э. Хансен: «Укажите мне на страну с низким уровнем общественных расходов, и я вам назову страну с низким уровнем жизни» [110].

Вместе с тем, некоторые западные экономисты, в основном представители *классического и неоклассического направления*, отрицают необходимость проведения активной государственной социальной политики, полагая, что рыночный механизм, при определенной настройке способен обеспечить занятость и уровень доходов населения достаточный для удовлетворения социальных нужд.

С учетом описанных выше тенденций выделяют два концептуальных подхода к проведению финансово-экономической политики: дискреционный, заключающийся в сознательной манипуляции налогами и правительственными расходами для достижения макроэкономического равновесия со всеми его проявлениями и автоматической (недискреционный), основанный на действии встроенных (автоматических) стабилизаторов. К числу последних, прежде всего, относится прогрессивная система налогов, при которой налоговые поступления автоматически возрастают в условиях экономического роста и сокращаются в периоды спадов (прямая зависимость). Этот же механизм формирует тенденцию к сокращению или ликвидации бюджетного дефицита (отрицательного сальдо) и появлению бюджетного профицита (положительного сальдо). К встроенным стабилизаторам относятся также такие трансферты, как система пособий по безработице, социальные выплаты и т.п.

Первый подход воплощает кейнсианские идеи об экономическом равновесии и регулирующей роли государственного финансирования. В качестве основного регулятора нестабильной капиталистической экономики предлагалось использовать бюджетно-налоговые методы и, в частности, экспансионистскую финансовую политику, включающую расширение государственных расходов.

При этом увеличение государственных расходов предусматривалось не только в пределах получаемых доходов, но за счет заимствований, что приводило к бюджетному дефициту. Расширение бюджетного финансирования рассматривалось как стимул увеличения совокупного спроса в экономике и, в конечном итоге, экономического роста и занятости. Таким образом, финансовая политика рассматривается в кейнсианской теории в качестве инструмента достижения устойчивого экономического роста. Дискреционная финансовая политика в данном случае подчинена решению задач стабилизации экономики и социальной защиты населения.

Используя механизм воздействия мультипликаторов (государственные закупки, налоги) на совокупный спрос, центральная власть преследует задачи достижения равновесного национального дохода, максимально высокой занятости, контроля за инфляционными процессами. Таким образом, с помощью инструментов финансовой политики государство, чтобы достичь поставленных целей, пытается корректировать действие рыночных механизмов.

Критики кейнсианской теории обращали внимание на возможные негативные последствия дефицитного финансирования и, в первую очередь, на возможность неконтролируемого роста инфляции. Кроме того, отмечалось, что результаты финансовой политики могут не соответствовать заданным целям, вследствие того, что дискреционная финансовая политика ориентирована на различные цели, которые могут противоречить друг другу на протяжении определенных временных интервалов. Например, подавление инфляции при одновременном снижении уровня безработицы. К тому же финансовые возможности государства ограничены и могут быть недостаточны для урегулирования широкого спектра актуальных социально-экономических проблем, что с особой остротой проявляется в кризисные периоды, когда текущие краткосрочные задачи вступают в противоречие со стратегическими целями финансовой политики.

Мультипликаторы также могут иметь разнонаправленный характер и неодинаковую длительность действия имеют. Фактор времени представляет собой одну из ключевых проблем дискреционной финансовой политики, обусловленных инерционностью экономических процессов. Конечный эффект от мероприятий финансовой политики может достигаться с временным лагом (от 0,5 года до 1,5 лет). В течение этого периода возможно рассогласование между действием различных инструментов финансовой политики [111]. Использование мероприятий финансовой политики, необходимых при одной фазе экономического цикла, может иметь ожидаемый эффект на другой фазе цикла, усиливая те тенденции, с которыми правительство предполагало бороться. Мероприятия, нацеленные против спада, могут реально подействовать на стадии подъема и наоборот, нацеленные против подъема, – могут подействовать на стадии спада.

В соответствии с кейнсианской теорией увеличение государственных расходов через бюджетную систему стимулирует рост производства и инвестиций. Кроме того, расширяется покупательная способность населения и совокупный спрос на товары и услуги. Вместе с тем, высокая покупательная способность не

означает повышение конкурентоспособности предприятий и качества продукции. Таким образом, существенным недостатком фискальной политики, ориентированной на рост совокупного спроса посредством увеличения государственных расходов, является то, что она не создает стимулов для повышения конкурентоспособности.

Как уже отмечалось, если дискреционная финансовая политика проводится на основе принципов кейнсианской модели макроэкономического равновесия, бюджетное равновесие само по себе не является приоритетом, и его достижение отнюдь не обязательно. Иначе говоря, практика дефицитного финансирования вполне допустима. При оценке соотношения доходов и расходов бюджета ведущую роль играют государственные расходы, а для их покрытия максимизируются доходы как за счет повышения заимствований, так и за счет повышения налогов до предельно возможного уровня. Очевидно, что в этом случае понятие налога интерпретируется как одна из форм внеэкономического принудительного изъятия средств в пользу государства для перераспределения национального дохода.

Повышение уровня налогообложения, согласно кейнсианской теории, осуществляется с целью финансировать рост общественных расходов для обеспечения устойчивого экономического роста, преодоления кризисных явлений в экономике, выполнения социальных программ. В то же время при переходе порогового уровня налоговых ставок возникает так называемая «налоговая ловушка», при которой дальнейшее повышение налоговых ставок не вызывает роста налоговых поступлений, напротив, налоговые сборы могут снижаться.

Второй концептуальный подход к реализации финансовой политики базируется на идеях экономической теории предложения, которая связана с неоклассическим направлением экономической мысли. Одним из главных положений теории предложения является ограничение экономической роли государства, его вмешательства в хозяйственную жизнь и, особенно, в социальную область. В числе мероприятий этой концепции – реприватизация части государственной собственности, усиление рыночного механизма конкуренции, перенесение центра тяжести в экономике на проблему повышения предложения, стимулирования производства, его эффективности. Главное место отводится предпринимателю, в интересах которого должны вырабатываться стимулы, повышающие его активность и производительность. Согласно этой теории предложение должно опережать спрос, а стимулировать предложение можно с помощью сокращения налогов. Предложенная А. Лаффером «налоговая кривая» наглядно демонстрировала отрицательное влияние повышения налоговых ставок на сумму налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, повышение налоговых ставок сокращает накопления, инвестиции, производительность труда.

В отличие от кейнсианской, в теории предложения и неоклассической теории бюджетно-налоговая политика не рассматривается в качестве главного инструмента макроэкономического регулирования и стабилизации экономики.

Согласно теории предложения отрицательное влияние на развитие экономики оказывает не только увеличение налогов, но и рост государственных рас-

ходов, вследствие которого возрастает бюджетный дефицит, увеличивается государственный долг, сокращаются сбережения. Сторонники теории предложения основной целью бюджетной политики считают достижение сбалансированности бюджета в течение финансового года или в течение экономического цикла, так как считают, что бюджетный дефицит может отрицательно сказываться на процессе расширенного воспроизводства в силу эффекта вытеснения частного спроса на кредитные ресурсы государственным спросом. Бюджетное равновесие, по их мнению, стабилизирует финансовые рынки, а ликвидация дефицита равнозначна нейтрализации бюджетной политики, которая, как и денежная, в условиях ожидаемой инфляции явится гарантией свободного функционирования рыночной системы [112].

В теории предложения расходы бюджета имеют зависимый характер по отношению к структуре и объему доходов. Налог рассматривается сквозь призму теории общественного договора и выступает как некая цена, особая форма платы за общественные блага, которые государство предоставляет налогоплательщикам. В этом случае государство выступает как субъект экономических отношений, действующий наряду с частными фирмами. Аналогия бюджетного равновесия с рыночным, а налогов с рыночной ценой государственных услуг обосновывается с точки зрения участия граждан в принятии решений по вопросам финансовой политики через своих представителей в парламенте.

Хотя механизм общественного выбора имеет схожие черты с рыночным механизмом, тем не менее, очевидно, что тождества здесь не наблюдается. Не существует равенства государства и гражданина в финансовой сфере, отношения строятся, в том числе, с помощью элементов принуждения, граждане порой находятся в зависимом положении от государства.

Целью финансовой политики в соответствии с теорией предложения является создание долгосрочных стимуляторов экономического роста, получения долговременной эффективности общественного развития.

Наиболее критикуемым положением теории предложения является необходимость сбалансированности бюджета на ежегодной основе. Некоторые экономисты полагают, что концепция ежегодно сбалансированного бюджета, которая в соответствии с рекомендациями МВФ, была реализована в России, не оправдалась еще во время Великой депрессии [113]. Существует точка зрения, что основной причиной кризиса в США в 30-е гг. и в России в 1998 г. явилось сокращение государственных расходов, которая получила название гипотезы расходов. Предполагается, что одновременное снижение государственных расходов и предложения денег способствует «сжатию» экономики и усиливает экономический спад.

Под влиянием изменения условий расширенного воспроизводства сформировалась концепция неоклассического синтеза – теория равновесия в условиях неполной занятости, в которую включен денежный фактор. Эта новая версия кейнсианской теории получила развитие в работах лауреатов Нобелевской премии английского экономиста Дж.Хикса и американца П.Самуэльсона. Кейнсианские идеи фискализма соединились с концепцией неоклассиков, которая пре-

дусматривала регулирование экономики с помощью денежно-кредитной политики (изменение учетной ставки, проведение операций на открытом рынке и т.п.).

Для оценки эффективности непосредственно фискальной политики, ее влияния на состояние бюджета и его сбалансированность было введено понятие бюджет полной занятости или структурный бюджет.

Бюджет полной занятости определяется уровнем бюджетного дефицита (профицита), который мог бы иметь место в экономике при полной занятости [114]. Изменение состояния бюджета полной занятости более точно характеризует влияние фискальной политики на совокупный спрос и динамику ВВП. На основании данных только о фактических бюджетных дефицитах и излишках нельзя достаточно объективно оценивать эффективность мер фискальной политики, так как наличие несбалансированного бюджета не приближает экономику к состоянию полной занятости ресурсов, а может иметь место при любом уровне выпуска.

Сложности определения уровня полной занятости ресурсов, естественного уровня безработицы и потенциального объема выпуска затрудняют расчеты структурных дефицитов (излишков) государственного бюджета, как в индустриальных, так и в переходных экономиках, хотя именно на основе динамики этих макроэкономических индикаторов оценивается эффективность мер фискальной политики в долгосрочной перспективе.

Степень встроенной стабильности экономики оказывается тем выше, чем выше уровень налоговых ставок. В то же время, увеличение степени встроенной стабильности экономики противоречит другой, более долгосрочной цели бюджетно-налоговой политики – укреплению стимулов к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Стимулы к инвестированию, предпринимательскому риску и труду оказываются относительно сильнее при сравнительно низких ставках налогообложения. Однако это снижение сопровождается сокращением величин циклических бюджетных дефицитов и излишков, а, следовательно, и снижением степени встроенной стабильности экономики. Выбор между краткосрочными и долгосрочными эффектами фискальной политики является сложной макроэкономической проблемой как для индустриальных, так и для переходных экономик. Поэтому встроенные стабилизаторы экономики, как правило, сочетаются с мерами дискреционной фискальной политики правительства, нацеленными на обеспечение полной занятости ресурсов.

Особенности фискальной политики в современных экономических моделях

В настоящее время бюджетно-налоговая политика развитых стран базируется на синтезе положений различных теорий. В частности широкое распространение получила концепция сбалансированности бюджета на долгосрочной основе, которая базируется на идее проведения антициклической политики на основе встроенных стабилизаторов и изменения величины бюджетного дефицита в период подъема и спада.

В современных теоретических исследованиях подчеркивается необходимость внедрения определенных бюджетных норм и правил, которые могли бы служить критерием эффективности бюджетной политики. Можно выделить три основных типа правил, регулирующих деятельность правительства при проведении бюджетной политики [115]:

- правила, регулирующие сбалансированность бюджета и величину бюджетного дефицита. Эти правила могут требовать обязательную сбалансированность бюджета (т.е. запрет государственных заимствований) или ограничение бюджетного дефицита определенной долей ВВП; балансирование только текущих расходов и доходов при допустимости заимствований для финансирования капитальных вложений);

- правила, касающиеся займов, могут запрещать займы у Центрального банка, займы из внутренних источников; ограничивать займы определенным соотношением к прошлым государственным доходам и расходам;

- правила, касающиеся размеров государственного долга или резервов, включают ограничение валовой или чистой задолженности по отношению к ВВП.

В качестве преимущества бюджетной политики, основанной на правилах, отмечается ограничение возможности проведения популистской политики превышения бюджетных расходов над доходами, накопления значительного государственного долга и перекладывания его на будущие поколения. В то же время ее недостатком является отсутствие возможности быстро реагировать на различные нарушения экономической стабильности.

Комплекс соответствующих правил лежит в основе бюджетно-налоговой политики стран ЕС, каждая из которых проводит самостоятельную фискальную политику. При этом правила нацелены на то, чтобы обеспечить бюджетную дисциплину и сохранить гибкость бюджетной политики. Правила проведения бюджетной политики в странах ЕС были зафиксированы в Маастрихтских соглашениях, а затем в Пакте о стабильности в 1999 г. В соответствии с Маастрихтским соглашением предельно допустимый размер дефицита бюджета составляет 3% от ВВП. Разработчики соглашения полагали, что такой размер дефицита способен выполнять роль автоматического стабилизатора в случае изменения экономической конъюнктуры. Более гибкие условия проведения бюджетной политики были установлены Пактом о стабильности, в соответствии с которым страны ЕС обязаны стремиться к сбалансированному или профицитному бюджету, однако в случае, если чрезмерный дефицит – более 3 % вызван сокращением ВВП на 2 % и более, то в условиях экономического спада санкции не применяются [116].

В начале нового тысячелетия во многих европейских странах отмечался экономический спад и в числе антикризисных мер широко использовалась политика дефицитного финансирования бюджета. При этом в Германии и Франции бюджетный дефицит превысил установленные размеры.

Характеристика бюджетно-налоговой политики в РБ

Бюджетная политика в Республике Беларусь проводится в русле выбранной модели социально-ориентированной экономики. Основными характеристиками этой политики являются высокий уровень перераспределения ВВП через государственный бюджет, значительный удельный вес социальных расходов в общей структуре бюджетных расходов, возрастающие расходы на поддержку отдельных секторов экономики, в первую очередь, сельского хозяйства.

В последние пять лет наблюдается рост удельного веса, как доходов бюджета, так и его расходов в ВВП. При этом дефицит бюджета не выходит за пределы 1,6 % от ВВП (табл. 2.1.1).

Несмотря на благоприятную в целом экономическую ситуацию сохраняются факторы риска макроэкономической стабилизации, экономического роста и конкурентоспособности, в том числе, со стороны фискального сектора. В частности, к факторам финансовой (бюджетной) неустойчивости (финансовых рисков) можно отнести: высокий уровень перераспределения ВВП через бюджет и внебюджетные источники. В бюджете аккумулируется половина валового внутреннего продукта. Основную часть всех поступлений в консолидированный бюджет составляют налоговые платежи, т.е. средства, изымаемые у предприятий и населения. В результате такого высокого изъятия средств у предприятий ограничиваются их инвестиционные возможности, снижается ликвидность. Таким образом, высокий уровень налогов, обеспечивая значительные поступления в бюджет, вместе с тем, ухудшает перспективу долгосрочного экономического роста и оказывает негативное влияние на состояние реального сектора.

Таблица 2.1.1. Основные показатели государственного бюджета, внутреннего и внешнего долга Республики Беларусь в 2002–2006 гг., в % к ВВП

	2002	2003	2004	2005	2006
1. Консолидированный бюджет (республиканский и местные)					
Доходы	33,8	34	33,8	36,8	36,61
Расходы	34,0	35,6	33,2	38,4	36,3
Дефицит (-)	-0,2	-1,6	0,6	-1,6	0,31
Профицит					
2. Общий бюджет, включая фонд социальной защиты					
Доходы	45,3	44,8	44,7	48,4	48,45
Расходы	45,5	46,4	43,8	49	47,02
Дефицит (-)	-0,2	-1,6	0,9	-0,6	1,4
Профицит					
3. Финансирование					
Внешнее финансирование чистое	-0,3	-0,1	0,5	0,3	
Внутреннее финансирование чистое, в т.ч.	0,3	1,9	-1,4	0,3	
Кредиты Нацбанка	0,8	0,8	-0,01	-0,2	
Поступления от приватизации	1,7	0,1	0,1	0,02	
4. Государственный долг					
Внешний	5,5	4,2	3,3	2,6	
Внутренний	5,4	6,0	5,8	5,8	

При этом основные макроэкономические показатели отражают стабилизацию и экономический рост в стране (табл. 2.1.2).

Таблица 2.1.2. Основные экономические показатели в 2002–2006 гг.

	2002	2003	2004	2005	2006
Темп роста ВВП, в % к предыдущему году	105	107	111,4	109,2	109,9
Индекс потребительских цен, %	142,6	128,4	118,1	110,3	106,4
Сальдо внешней торговли, млн. долл.	-679,6	-1056,9	-1849,9	164,6	-728,8
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году	106	120,8	120,9	123,2	131,4
Рентабельность реализации продукции, работ, услуг, в %	8,5	9,1	13,4	13,5	15,6
Остатки готовой продукции на складах промышленных предприятий, в % к среднемесячному объему производства	65,3	59,4	53,8	51,9	53,4

При высоком уровне налогообложения государство перераспределяет значительные финансовые потоки между отдельными отраслями и предприятиями. Объемы бюджетных средств, выделяемых на национальную экономику, возрастают. В 2005–2006 гг. расходы на национальную экономику составили почти 20 % от общей суммы расходов консолидированного бюджета или 9,4 % от ВВП, а с учетом государственных целевых бюджетных фондов достигли 15 % ВВП. Такие значительные перераспределительные процессы могли бы быть оправданы при проведении структурной перестройки экономики. Однако в настоящее время ресурсы перераспределяются в основном в аграрный сектор, куда направляется около половины всех бюджетных средств, выделяемых на национальную экономику.

Уровень налогообложения в Беларуси остается самым высоким на территории постсоветского пространства, что в условиях активной внешнеэкономической деятельности и открытости экономики создает существенные проблемы в обеспечении конкурентоспособности белорусских товаров на традиционных рынках: России и стран СНГ. По мере роста цен на энергоносители проблема конкурентоспособности белорусских товаров станет еще более острой и возрастет риск потери рынков сбыта.

Кроме того, налоговая нагрузка распределяется крайне неравномерно. Налоговая нагрузка на предприятия отдельных отраслей и предприятий существенно различается. Сохраняется практика предоставления индивидуальных налоговых льгот, дотирования и субсидирования. Таким образом, государство поддерживает приоритетные отрасли и предприятия, но это приводит к тому, что налоговая нагрузка на предприятия, не относящиеся к приоритетным, чрезмерна, что лишает их финансовых возможностей развития.

Значительное влияние на финансовую устойчивость государства оказывает квази-фискальная деятельность (перераспределение ВВП за рамками бюджета):

льготное кредитование приоритетных отраслей, рекапитализация банков, перекрестное субсидирование, финансирование предприятиями социальной сферы и др.

В последние годы предпринят ряд мер по укреплению финансовой системы, что позволило несколько снизить финансовые риски. В частности, проводятся мероприятия в области снижения налоговой нагрузки: были снижены некоторые налоговые ставки и отменены отдельные налоги, консолидированы в бюджете внебюджетные фонды (инновационные и фонд социальной защиты населения), возрастает доля местных бюджетов в финансировании социальных объектов предприятий, прекращена практика финансирования дефицита бюджета за счет кредитов Национального банка, уменьшено перекрестное субсидирование. Вместе с тем, ряд проблем сохраняется.

Одним из существенных факторов риска финансовой системы в Беларуси является высокая зависимость поступлений в бюджет от деятельности относительно небольшого числа предприятий. В настоящее время основную сумму поступлений в бюджет обеспечивают, так называемые бюджетообразующие предприятия, к числу которых Правительством отнесено 178 предприятий, в то время как в налоговых органах на учете состоит 280 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей (организаций более 95 тыс.). Почти 40% налоговых поступлений консолидированного бюджета обеспечивает 0,2% предприятий.

Для местных бюджетов они имеют еще большее значение. В Гомельской области 26 бюджетообразующих предприятий обеспечивают 58% налоговых поступлений области, 16 предприятий Витебской области наполняют областной бюджет на 48%, в других регионах РБ – на 31–36%.

Значение данных предприятий для бюджета можно оценить более реально, если учесть финансовые и нефинансовые льготы, которые они получают от государства. Если скорректировать эти цифры на сумму льгот, то значение 178 бюджетообразующих предприятий будет несколько меньше.

Для минимизации рисков устойчивости финансовой системы страны необходима существенная диверсификация налоговых поступлений как за счет роста числа налогоплательщиков, так и увеличения их налогового потенциала и улучшения результатов их деятельности.

Анализ отраслевой принадлежности бюджетообразующих предприятий показывает, что наибольшее количество сконцентрировано в следующих отраслях (в порядке убывания):

- нефтепереработка, химическая и газовая промышленность;
- энергетика;
- трубопроводный транспорт, Белорусская железная дорога;
- производство алкогольной продукции и табачных изделий;
- иные промышленные подотрасли (машиностроение, мебельная, легкая и пищевая промышленность).

Так, в 2006 г. среди десяти самых крупных налогоплательщиков – пять относились к нефтегазовой отрасли, и обеспечивали почти 19% налоговых посту-

плений в консолидированный бюджет. За последние годы доля налоговых поступлений от этих предприятий в общей сумме доходов бюджета существенно возросла, что обусловлено ростом цен на нефтепродукты. Приведенные данные демонстрируют не только повышение значимости нефтегазового сектора для бюджета, но и подтверждают увеличение зависимости бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры, а также условий поставок энергоносителей из России.

Бюджетная политика в условиях нестабильной внешней среды должна формироваться с учетом возможных изменений внешней конъюнктуры и быть направлена на сглаживание ценовых колебаний. Для анализа влияния условий внешней конъюнктуры на доходы бюджета используется понятие «конъюнктурные доходы» бюджета и экономики в целом, которые характеризуют отклонение фактических доходов от их стандартной величины [117]. При этом за стандартный уровень может быть принят уровень доходов, рассчитанный исходя из среднего за ряд лет уровня цен. Для Республики Беларусь при расчете конъюнктурных доходов, на наш взгляд, необходимо учитывать не только возрастающие цены на продукты нефтепереработки, но и разницу между мировыми ценами и ценами, по которым сырье поставляется в страну из РФ.

Для оценки состояния бюджета без учета ценовых колебаний используют понятие структурного баланса, который рассчитывается не только для исключения влияния бизнес-цикла, как отмечалось выше, но также и ценовых колебаний в странах, экспортирующих сырье и продукты его переработки. Данные фактического (или как его еще называют полного) и структурного баланса могут существенно различаться (табл. 2.1.3).

Таблица 2.1.3. Бюджетный баланс в некоторых странах ОЭСР и РФ с учетом и без учета отклонений от стандартных условий (в % к ВВП)

	Вид баланса	2002	2003	2004	2005
Германия	Полный	-3,7	-4,0	-3,7	-3,9
	Структурный	-3,8	-3,2	-2,7	-2,7
Нидерланды	Полный	-2,0	-3,2	-2,1	-1,6
	Структурный	-2,6	-2,4	-0,7	0,3
Норвегия	Полный	9,3	7,6	11,4	15,3
	Структурный	-2,8	-4,3	-3,0	-3,0
Португалия	Полный	-2,8	-2,9	-3,0	-6,0
	Структурный	-2,9	-1,5	-1,5	-4,0
Россия	Полный	1,4	1,8	4,9	8,2
	Структурный	0,2	-1,0	-0,1	-1,5

Из данных табл. 2.1.3 видно, насколько существенно могут отличаться показатели полного и структурного баланса, особенно в странах, экспортирующих сырье, в частности в Норвегии, где в 2005 г. профицит бюджета составил 15,3%, в то время как дефицит структурного бюджета, согласно расчетам достиг 3% ВВП, а также в России, где профицит полного бюджета и дефицит структурного составили соответственно – 8,2% и – 1,5%.

Состояние структурного баланса в большей степени, чем бюджетного характеризует макроэкономическую безопасность страны и устойчивость ее фи-

нансовой системы, поэтому оценка параметров структурного баланса является необходимым элементом бюджетного анализа и планирования. Составление и анализ структурного баланса позволяет определить, как текущий уровень расходов соотносится со средним уровнем доходов, и на этой основе формировать среднесрочную бюджетную политику. Большинство исследователей полагают, что расходы должны опираться на доходы, не связанные с конъюнктурным повышением цен на экспортируемую продукцию.

Мировой опыт показывает, что позитивных результатов в экономике добились те страны, которые ограничивали размер расходов бюджета, например, увеличивали в пределах роста инфляции или наращивали их пропорционально темпам роста ВВП. Страны, которые увеличивали государственные расходы, в том числе за счет конъюнктурных доходов, при ухудшении внешнеэкономических условий, не смогли профинансировать возросший объем бюджетных обязательств.

Проведенный анализ свидетельствует о наличии дефицита структурного баланса в РБ, который в 2005 г. составил ориентировочно 4–5% ВВП. На протяжении последних лет структурный дефицит имеет тенденцию к увеличению.

Государственная бюджетная политика в последние годы ориентирована на увеличение совокупного спроса, в том числе, и за счет расходования конъюнктурных доходов. Дополнительные доходы направлялись на увеличение заработной платы, пенсий, государственных инвестиций. Такая политика, способствует росту ВВП в краткосрочном периоде, но не стимулирует повышение конкурентоспособности предприятий, т.к. их продукция пользуется спросом и без существенного повышения технологического и качественного уровня. При этом внутренний спрос стимулируется не только увеличением доходов, но и растущим протекционизмом во внешней торговле. Кроме того, существенным риском проводимой бюджетной политики является возможность резкого увеличения дефицита бюджета при ухудшении внешней конъюнктуры. Так, например, при возможном повышении цен на энергоносители поступления в бюджет могут существенно сократиться, а расходы бюджета при сложившихся обязательствах государства – значительно возрастут. При этом выполнение государственных обязательств, в том числе по социальным программам, может оказаться под угрозой.

Таким образом, встает вопрос о механизмах сглаживания конъюнктурных колебаний доходов. Стандартным механизмом сглаживания циклических колебаний является долговая политика увеличения заимствований в фазе спада (или снижения конъюнктурных доходов) и снижения в фазе подъема. Однако предельные размеры заимствований ограничены величиной накопленного государственного долга. Внешний долг Республики Беларусь составляет небольшую величину и его отношение к ВВП в последние годы снижается, так, если в 2002 г. внешний долг составлял 5,5% от ВВП, то в 2005 г. – 2,6%. Предельные размеры заимствований также имеют свои естественные границы. В последние годы не удавалось привлечь планируемые в бюджете суммы внешних заимствований.

Возможности увеличения внутренних заимствований также ограничены, т.к. дополнительные привлечения средств требуют увеличения процентных ставок, что увеличивает стоимость обслуживания долга.

Особым механизмом, позволяющим сглаживать конъюнктурные колебания, являются стабилизационные фонды, в которых аккумулируются конъюнктурные доходы, которые используются в случае ухудшения ситуации. Мировой опыт показывает, что создание стабилизационных фондов широко используется в мире и во многих странах вполне успешно.

Основным назначением стабилизационных фондов является снижение зависимости макроэкономической и бюджетной политики от колебаний мировых цен на сырье. Страны, зависящие от цен на сырье, сталкиваются с проблемой избыточного денежного предложения в период высоких цен, и поэтому вынуждены регулировать денежное предложение не только на основе инструментов центральных банков, но проведения жесткой бюджетной политики.

За счет средств стабилизационных фондов финансируются бюджетные расходы в период неблагоприятной конъюнктуры. В тех странах, где создавались стабилизационные фонды, повышение цен на сырьевые товары не сопровождалось увеличением государственных расходов. Таким образом, стабилизационные фонды позволяют сократить макроэкономические и бюджетные риски и обеспечить долгосрочную устойчивость бюджета [118].

В Республике Беларусь, начиная с 2006 г., формируется государственный целевой бюджетный фонд национального развития, который мог бы выполнять стабилизационную функцию. Этот фонд формируется за счет отчислений от прибыли государственных и с долей государственной собственности организаций в зависимости от уровня их рентабельности. Норматив исчисления в республиканский бюджет части прибыли устанавливается в размере от 5 до 25% для 6 групп предприятий и хозяйственных обществ, классифицируемых в зависимости от фактического уровня рентабельности реализованной продукции.

Помимо вышеперечисленных отчислений, Постановлением Совета Министров от 6 октября 2006 г. № 1312 утверждены порядок и сроки перечисления в государственный целевой бюджетный фонд национального развития дополнительных средств в размере 5% от доходов, получаемых организациями, финансируемыми из бюджета, с 1 августа 2006 г. от приносящей доходы деятельности, осуществляемой ими в соответствии с учредительными документами. Таким образом, порядок формирования фонда постоянно изменяется, отсутствует обоснованная методика определения круга плательщиков и определения отчислений в фонд, в результате фонд не выполняет функцию стабилизации бюджетной системы, а скорее дестабилизирует работу предприятий.

Из данного фонда предполагается финансировать наиболее значимые социальные объекты и программы, программы экономического развития стратегических отраслей экономики, общегосударственные долгосрочные инвестиционные проекты. Таким образом, конкретные направления и условия использования средств фонда национального развития не определены, что также лишает его стабилизационной функции. На наш взгляд целесообразно использовать

средства фонда на вышеуказанные цели только в случае изменения внешней конъюнктуры и возникновении в связи с этим дефицита бюджета.

Одним из источников внутреннего финансирования дефицита бюджета являются операции с принадлежащим государству имуществом. Особенностью проводимой в республике макроэкономической политики является увеличение государственной собственности. Средства, выделяемые из бюджета на увеличение доли государства в уставных фондах предприятий (в том числе на приобретение акций), многократно превышают поступления от реализации принадлежащего государству имущества. Так, в 2005 г. на увеличение доли государства в уставных фондах предприятий (в том числе на приобретение акций) было израсходовано 700,8 млрд. руб. из консолидированного бюджета, а поступления от реализации принадлежащего государству имущества (в том числе акций) составили 45 млрд. руб., т.е. были в 15 раз меньше. В 2006 г. на увеличение доли государства в уставных фондах (в том числе на приобретение акций) направлено 1007 млрд. руб., а поступления от реализации государственного имущества составили 67 млрд. руб. Таким образом, в настоящее время операции с принадлежащим государству имуществом являются дополнительной статьей расхода бюджета. Не касаясь целесообразности увеличения госсектора, и не останавливаясь подробно на проблеме эффективности государственной собственности, отметим, что эта собственность является очень крупным резервом пополнения доходов бюджета. Кроме того, приватизация государственной собственности при строго установленных правилах могла бы способствовать повышению эффективности экономики.

2.2. Влияние издержек взимания налогов на эффективность бюджетно-налогового регулирования

Одним из элементов рыночной экономики, оказывающим влияние на процесс воспроизводства посредством механизма перераспределения национального дохода, является налоговая система государства. Эффективность функционирования последней определяется не только уровнем аккумулированных централизованных ресурсов государства, но и размером издержек экономики на функционирование налоговой системы. В составе последних учитываются как расходы государства на содержание налоговой службы, так и расходы субъектов хозяйствования на исполнение требований налогового законодательства.

В условиях белорусской социально-ориентированной модели экономического развития роль налоговой системы возрастает. Аккумулируемые в бюджете налоги являются основным источником обеспечения социальных стандартов в области медицины, образования, культуры. Это обстоятельство отразилось в высоком уровне налоговой нагрузки на белорусскую экономику. По данным Министерства финансов Республики Беларусь доля консолидированного бюджета в валовом внутреннем продукте (ВВП) республики в 2006 г. составила 36,6 % (без отчислений в Фонд социальной защиты населения) [119, 120].

Указанное обстоятельство требует новых подходов к оценке эффективности налогового регулирования в Республике Беларусь. Ограниченные возмож-

ности сокращения уровня налоговой нагрузки на национальную экономику требуют первостепенной оценки размера издержек государства и субъектов хозяйствования на функционирование налоговой системы. Указанные затраты на уровне национальной экономики предлагается рассматривать с подходов неонинституциональной экономической теории как издержки взимания налогов. Указанный выбор обусловлен изучением неонинституциональной теорией вопросов оценки издержек заключения сделок (Р. Коуз) и функционирования институтов (Д. Норт). В свою очередь автор рассматривает уплату налогов, как обязательную формальную сделку субъектов хозяйствования с государством по покупке общественных благ посредством уплаты налогов. Этот подход основывается на теории естественного права, представлении о договорном происхождении государства.

В связи с этим, на основании взглядов неонинституциональной экономической теории предлагается под издержками взимания налогов понимать совокупность издержек субъектов хозяйствования и государства на функционирования института налогообложения, которая включает транзакционные и институциональные налоговые издержки, а также издержки трансформации налогообложения.

Транзакционные налоговые издержки – это издержки субъектов хозяйствования, связанные с исполнением налоговых обязательств. Указанные издержки формируются на уровне субъектов хозяйствования и включают в себя, как затраты связанные с исчислением и уплатой налогов (расходы на консультации, трудовые затраты бухгалтеров и аудиторов, расходы на специализированную литературу), так и издержки связанные с ненадлежащим исполнением налоговых обязательств (пени и административные штрафы). Включение в транзакционные издержки пени и административных штрафов обусловлено тем, что их уплата не является непосредственным исполнением налоговых обязательств, а служит средством контроля и принуждения со стороны государства. То есть, пеня и административные штрафы являются дополнительным средством экономического принуждения, обязанность уплаты которых возникает лишь в случае ненадлежащего исполнения налоговых обязательств и не заменяет собой уплату налогов.

Одним из видов транзакционных издержек, связанных с налогообложением, Р. Познер выделял издержки «обусловленные желанием уклонения от уплаты налогов» [121, С. 652]. Автором указанный вид транзакционных налоговых издержек предлагается определять, как «издержки налогового планирования». Под налоговым планированием понимается выбор предприятием наиболее удачного варианта осуществления деятельности и размещения активов, направленного на снижение удельного веса в цене продукции возникающих при этом налоговых обязательств [122, С. 70]. Основной целью издержек налогового планирования, по мнению Р. Познера, является снижение начисленных налогов, а не получение потенциально выгодных экономических последствий, связанных с перемещением риска к тем, кто лучше справляется с его несением, сокращением агентских издержек или перемещением активов в более ценные

способы использования. К указанному виду транзакционных налоговых издержек относятся расходы на внешних консультантов, а также организационные издержки (расходы на изменение бухгалтерского учета, проведение дополнительных экономических операций, связанных с использованием посредников, льготных схем налогообложения), направленные на минимизацию начисления налогов. Непосредственный уровень «издержек налогового планирования» можно определить лишь в ходе анализа хозяйственной деятельности предприятия. В условиях Республики Беларусь автором к «издержкам налогового планирования» предлагается помимо прямых издержек налогового планирования дополнительно относить и суммы процентов, начисляемых по налоговому кредиту, отсрочкам и рассрочкам, предоставляемым по налогам. Указанные расходы не связаны непосредственно с повышением эффективности работы предприятия, а обусловлены желанием изменения срока уплаты налога – уклонением от их уплаты.

Помимо перечисленных видов транзакционных налоговых издержек предлагается выделять затраты обусловленные контрольной функцией налоговых органов – «затраты, связанные с проведением налоговых проверок». Сюда относится оплата времени, потраченного работниками предприятия, на взаимодействие с налоговыми органами в ходе проведения выездных налоговых проверок.

Таким образом, всю совокупность транзакционных налоговых издержек можно классифицировать по следующим элементам: 1) затраты на исчисление и уплату налогов; 2) издержки ненадлежащего исполнения налоговых обязательств; 3) издержки налогового планирования; 4) затраты, связанные с проведением налоговых проверок.

Следует отметить, что транзакционные налоговые издержки характерны для любого типа экономики и характеризуют сложность налоговой системы, то есть уровень расходов организации, направляемых на исполнение требований налогового законодательства. При этом с упрощением налогового законодательства размер транзакционных налоговых затрат сокращается.

Институциональные налоговые издержки – это издержки государства, связанные с обеспечением соблюдения установленных норм налогового законодательства. К институциональным налоговым издержкам относятся расходы государства на содержание налоговой службы, обеспечивающей контроль над исполнением налоговых обязательств со стороны субъектов хозяйствования и принуждение к исполнению обязательств перед бюджетом посредством наложения административных штрафов и пени.

В экономической теории вопрос налогового администрирования изучал Д. Стиглиц. Так показатель размера издержек, связанных с налогообложением, рассматривался им, как одним из пяти критериев «хорошей» налоговой системы. Указанными свойствами эффективной налоговой системы являются [27. С. 369].

1. Экономическая эффективность: налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов.

2. Административная простота: административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении.

3. Гибкость: налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать (в некоторых случаях автоматически) на изменение экономических условий.

4. Политическая ответственность: налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы убедить людей в том, что они платят для того, чтобы политическая система была в состоянии более точно отражать их предпочтения.

5. Справедливость: налоговая система должна быть справедливой в соответствующем подходе к различным индивидуумам.

Издержки, связанные с функционированием налогообложения, Стиглиц определял в качестве административной простоты налоговой системы. Он определял два вида издержек, связанных с функционированием налоговой системы: прямые издержки – издержки содержания налогового управления и косвенные издержки, относимые на счет налогоплательщиков. Согласно Стиглицу косвенные издержки принимают разные формы: затраты времени, нужного для выпуска соответствующих форм, затраты на ведение учета, затраты на бухгалтеров и соответствующих юристов. Расчеты Джойл Слемроу показывают, что в американской экономике косвенные издержки, по меньшей мере, в 5 раз превышают прямые [27. С. 372].

С подходов неинституциональной экономической теории классификацию Стиглица можно интерпретировать следующим образом: прямые издержки – это институциональные налоговые издержки, а косвенные издержки – это транзакционные налоговые издержки. Соответственно в американской экономике расходы субъектов хозяйствования, связанные с функционированием налоговой системы, в 5 раз превышают расходы государства на администрирование налоговой системы.

Наряду с транзакционными и институциональными налоговыми издержками в экономической литературе выделяются издержки институциональной трансформации, под которыми А.И. Лученок понимает – «затраты связанные с проведением институциональных трансформаций» [123. С. 10]. К таким издержкам В.М. Полтерович относит расходы на: а) составление проекта институциональной трансформации; б) «лоббирование» проекта; в) содержание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта; г) реализацию проекта; д) адаптацию системы к новому институту [12. С. 6].

Как отмечает Е. Попов в отличие от транзакционных издержек, которые носят перманентный характер, и их бремя все время тяготеет над предприятием, трансформационные потери возникают лишь периодически – в моменты смены взаимодействия фирмы с внешним миром. Всякая трансформация, особенно широкомасштабная, приводит в той или иной мере к дезорганизации системы, усугубляющей издержки адаптации [124. С.74].

На основании изложенного автор предлагает использовать термин «издержки трансформации налогообложения» для характеристики дополнительных затрат государства и субъектов хозяйствования, связанных с изменением налогового законодательства. К указанной категории издержек относятся затраты субъектов хозяйствования на адаптацию к изменению налогообложения и расходы государства на

дополнительные контрольные мероприятия обусловленные изменением налогового законодательства.

Расходы субъектов хозяйствования на адаптацию к изменению налогового законодательства включают затраты организации, связанные с изменением организационно-правовой формы субъекта хозяйствования обусловленные изменением налогового законодательства, и с начислением дополнительных налогов в бюджет вследствие увеличения налоговой нагрузки на предприятия. Издержки, обусловленные перерегистрацией предприятий, относятся к расходам на адаптацию к изменению налогового законодательства, так как их наличие обусловлено не экономическими потребностями субъектов хозяйствования, а изменением формальных правил налогообложения. Увеличение начисления налогов, оценивается как потери для субъектов хозяйствования оборотных средств, вызывающие сокращение объема производства и реализации товаров, работ, услуг. Это приводит к снижению рентабельности продукции вследствие увеличения доли условно-постоянных затрат в цене реализации.

Переложение налогового бремени

Учет социальной ориентации белорусской экономической модели позволяет пересмотреть подходы к организации переложения налогового бремени между отраслями. В условиях социальной ориентации экономической политики государства обеспечение занятости населения наряду с выплатой налогов является дополнительной социальной обязанностью субъектов хозяйствования. Это в свою очередь позволяет определить отрасли, которые несут основное налоговое бремя в государстве, их экономическое положение и значение для обеспечения занятости населения. Для этого предлагается производить оценку эффективности налоговой системы на основе сопоставления отраслевой структуры ВВП, бюджета и занятости населения.

Анализ эффективности налоговой системы позволяет определить равномерность распределения занятости и налоговой нагрузки между различными отраслями экономики, выявить фактические приоритеты в проводимой экономической политике государства. Соответственно появляется возможность определения резервов перераспределения налогового бремени на отрасли, имеющие наименьшую относительную налоговую нагрузку, рассчитанную по отраслевой структуре ВВП и консолидированного бюджета, и учитывающую структуру распределения занятости по отраслям. Кроме того, по характеру обложения сферы услуг можно определить соответствие экономики уровню высокоразвитых стран. Чем выше доля сферы услуг в доходах бюджета, тем более развита экономика. К отраслям сферы услуг по существующей статистической отчетности представленной в «Статистическом ежегоднике Республики Беларусь» относятся транспорт, связь и торговля. Сведения о распределении налоговой нагрузки и занятости по отраслям приведены в табл. 2.2.1 [125. С. 516; 126. С. 512; 127. С. 514; 128. С. 514; 129. С. 119, 326, 520].

Проведенные расчеты позволяют выявить следующие закономерности в распределении трудовой и налоговой нагрузки по отраслям экономике за период с 2001 по 2005 гг.

1. Основную налоговую нагрузку и занятость в национальной экономике обеспечивают предприятия промышленности, формирующие более 25% ВВП и занятости, а также практически 40% поступлений в бюджет. То есть, при равномерном распределении занятости, промышленность несет повышенную налоговую нагрузку, обеспечивая почти половину поступлений бюджета.

2. Предприятия сельского хозяйства и торговли в совокупности формируют 17,6% ВВП и 24,2% занятости населения. При этом уровень налоговой нагрузки на предприятия указанных отраслей, меньше их доли в ВВП на 5 п.п. в сельском хозяйстве и 1 п.п. в торговле. Следует отметить, что в торговле имеется положительная динамика достижения уровня налоговой нагрузки, соответствующей значению участия отрасли в формировании ВВП.

Таблица 2.2.1. Распределение налоговой нагрузки и занятости по отраслям экономики Республики Беларусь в 2001–2005 гг. (в %)*

Структура	года	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Связь	Торговля, снабжение	Итого
ВВП	2001	26,1	9,7	5,9	9,8	1,7	11,0	100
	2002	25,4	9,5	5,8	8,6	1,8	10,7	100
	2003	26,1	8,0	6,1	7,8	1,9	10,7	100
	2004	28,0	8,3	6,5	7,8	1,8	10,1	100
	2005	27,4	7,5	7,0	7,0	2,0	10,1	100
Бюджета	2001	34,2	1,7	4,5	4,8	1,4	7,3	100
	2002	29,2	1,3	4,2	4,5	1,5	6,7	100
	2003	31,2	1,1	4,5	4,5	1,7	7,8	100
	2004	41,6	2,3	6,4	5,9	3,6	8,5	100
	2005	39,7	2,4	6,2	7,0	2,9	9,1	100
Занятости	2001	27,4	13,3	7,2	5,9	1,4	12,2	100
	2002	26,7	12,1	7,1	6,5	1,5	12,9	100
	2003	26,7	11,3	7,4	6,1	1,5	13,6	100
	2004	26,8	10,7	7,7	6,1	1,5	13,3	100
	2005	26,7	10,5	7,8	6,0	1,5	13,7	100

3. Сравнительно равномерное распределение уровня налоговой нагрузки и занятости отмечается в организациях транспорта, связи и строительства. При этом, если в связи и строительстве наблюдается положительная динамика в участии предприятий указанных отраслей в формировании ВВП, бюджета и обеспечения занятости, то для организаций транспорта характерна отрицательная динамика в части ВВП. Так, если доля транспорта в формировании бюджета за прошедшие пять лет возросла на 2,2 п. п., то в части формирования ВВП сократилась на 2,8 п. п.

* В связи с тем, что в таблице представлены сведения не по всем отраслям экономики, то сумма относительных долей показателей структуры ВВП, налоговой нагрузки и занятости составляет менее 100%.

Следует отметить, что эффективность распределения налоговой нагрузки и занятости целесообразно определять по участию сферы услуг в формировании ВВП, бюджета и обеспечения занятости. На основании приведенных в табл. 1. данных следует, что показатели деятельности отраслей, относящихся к сфере услуг, за период с 2001 по 2005 гг. имели следующую динамику:

- участие в формировании ВВП сократилось с 22,5% до 19,1%;
- увеличилось участие в формировании бюджета с 13,5% до 19,0%;
- участие в обеспечении занятости возросло с 19,5% до 21,2%.

Следовательно, предприятия сферы услуг за прошедшие 5 лет, сократили свое участие в формировании бюджета, при увеличении занятости на данных предприятиях. То есть, проводимая налоговая политики не обеспечила стимулов к развитию сферы услуг, выразившейся в увеличении доли указанных предприятий в формировании бюджета. Обеспечение занятости на предприятиях сферы услуг не стала основой формирования финансовых ресурсов для проведения социальной политики в государства. Последнее обстоятельство требует оценки возможностей переложения налогового бремени между отраслями посредством сокращения издержек взимания налогов.

Расчет издержек взимания налогов в Республике Беларусь целесообразно производить по элементам расходов: транзакционные и институциональные налоговые издержки, а также издержки трансформации налогообложения. При этом эффективность налогового регулирования определяется аналогично по элементам издержек взимания налогов.

Для определения значения элементов транзакционных налоговых издержек целесообразно использовать данные Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, статистическую информацию, экспертные заключения. Структура транзакционных налоговых издержек на уровне экономики Республики Беларусь по статьям затрат приведена в табл. 2.2.2 [130; 131; 132; 133; 134; 135].

Таблица 2.2.2. Структура транзакционных налоговых издержек в Республике Беларусь в 2001–2005 гг. (млрд. руб.)

Наименование показателя	2001		2002		2003		2004		2005	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%
затраты на исчисление и уплату	94,3	65,2	139,0	66,2	184,6	70,3	256,0	71,5	359,4	74,4
издержки ненадлежащего исполнения налоговых обяза-	32,0	22,1	45,4	21,6	52,1	19,8	69,3	19,3	85,4	17,7
издержки налогового планирования	1,4	0,9	1,8	0,8	2,3	0,9	3,8	1,1	4,0	0,8
затраты, связанные с проведением налоговых проверок;	17,0	11,8	23,8	11,3	23,7	9,0	29,1	8,1	34,2	7,1
ИТОГО:	144,7	100	210,0	100	262,7	100	358,2	100	483,0	100

Таким образом, размер транзакционных налоговых издержек на уровне экономики Республики Беларусь за 5 лет вырос в 3,34 раза. Наиболее значительно за указанный период увеличились затраты на исчисление и уплату налогов в 3,8 раза, издержки налогового планирования в 3,0 раза. Наименьший рост отмечается по затратам от налоговых проверок в 2,0 раза и издержкам ненадлежащего исполнения налоговых обязательств в 2,7 раз.

Анализ структуры транзакционных налоговых издержек показывает, что в 2005 г. наибольшую долю в объеме издержек составляют затраты на исчисление и уплату налогов – 74,4% общей суммы транзакционных налоговых издержек. Доля прочих элементов транзакционных налоговых издержек за период с 2001 по 2005 гг. сократилась. Так, по издержкам ненадлежащего исполнения налоговых обязательств сокращение составило 4,4 п. п., издержкам налогового планирования 0,1 п. п., затратам от налоговых проверок 4,7 п. п.

Указанный анализ выявляет закономерность адаптации деятельности субъектов хозяйствования к существующей налоговой системе. Адаптация выражается в опережающем росте расходов по статьям затрат, направленным на минимизацию нарушений налогового законодательства над прочими элементами издержек. То есть, субъекты хозяйствования увеличивают долю расходов на исчисление и уплату налогов над издержками ненадлежащего исполнения налоговых обязательств.

На основании расчета структуры транзакционных налоговых издержек, а также данных Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, статистической информации, законов «О бюджете Республики Беларусь» можно провести оценку эффективности взимания налогов в Республике Беларусь. Результаты анализа представлены в табл. 2.2.3 [119; 120; 136; 137; 138; 139; 140; 141].

Таблица 2.2.3. Показатели оценки эффективности взимания налогов в Республике Беларусь в 2002–2006 гг. (млрд. руб.)

Наименование показателя	2002	2003	2004	2005	2006
1. Транзакционные налоговые издержки	210,1	262,7	358,2	483,0	536,7
2. Институциональные налоговые издержки	37,5	52,2	82,7	106,4	139,7
3. Издержки трансформации налогообложения	0,0	12,7	0,5	45,8	0,0
4. Издержки взимания налогов	247,5	327,6	441,4	635,2	676,4
5. Валовой внутренний продукт	26138	36565	49992	65067	79231
6. Доходы бюджета, контролируемые налоговыми органами	6946,1	10012,2	14033,5	19538,1	23769,3
7. Коэффициент налоговых издержек субъектов хозяйствования (стр. 1/ стр.5 * 100)	0,80	0,72	0,72	0,74	0,68
8. Коэффициент институциональных налоговых издержек (стр. 2/ стр.5 * 100)	0,14	0,14	0,17	0,16	0,18
9. Соотношение коэффициентов (стр.	0,18	0,20	0,23	0,22	0,26

2/ стр.1)					
10. Коэффициент администрирования налоговой системы (стр. 2/ стр.6 * 100)	0,54	0,52	0,59	0,54	0,59
11. Коэффициент издержек взимания налогов (стр. 4/ стр.5 * 100)	0,95	0,90	0,88	0,98	0,85
12. Уровень налоговой нагрузки на экономику (%)(стр. 6/ стр.5 * 100)	26,57	27,38	28,07	30,03	30,00

Анализ, приведенных в таблице показателей, позволяет оценить эффективность налогового регулирования в части взимания налогов в Республике Беларусь за период с 2002 по 2006 г. Расчет показателей эффективности взимания налогов выявляет следующие закономерности:

1. Соотношение коэффициентов налоговых издержек субъектов хозяйствования и институциональных налоговых издержек имело тенденцию к росту с 0,18 в 2002 г. до 0,26 в 2006 г. Указанное обстоятельство связано с сокращением коэффициента налоговых издержек субъектов хозяйствования на 0,12 пунктов на фоне роста коэффициента институциональных налоговых издержек на 0,04 пункта. Увеличение показателя соотношения коэффициентов свидетельствует, что в условиях повышения адаптации субъектов хозяйствования к существующему налоговому законодательству, государство увеличивает расходы на обеспечение механизма принуждения. Эффективность указанных расходов, характеризуется следующими данными. Так, в 2006 г. за счет бесспорного взыскания средств со счетов плательщиков наличных денежных средств, дебиторской задолженности и реализации имущества, на которое обращено взыскание в судебном порядке, обеспечено исполнение налоговых обязательств плательщиков в размере более 1 трлн. руб. или 4,2% от доходов консолидированного бюджета. По результатам проверок поступило в бюджет почти 180 млрд. руб. или 0,75% доходов бюджета [119, 120]. Последний показатель сопоставим с коэффициентом администрирования налоговой системы, составившим в 2006 г. значение 0,59% от доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами.

2. Совокупные издержки государства и субъектов хозяйствования на взимание налогов (коэффициент издержек взимания налогов) по итогам 5 лет не превышали расчетное значение 1,2 и составил в 2006 г. значение 0,85% расходов валового внутреннего продукта. Следует отметить, что тенденция, связанная со снижением коэффициента издержек взимания налогов, наблюдалась с 2002 г. и достигла своего минимума в 2004 г. на уровне 0,88. Рост указанного показателя в 2005 г. был обусловлен изменением порядка уплаты НДС при торговле с Российской Федерацией, что привело к образованию издержек трансформации налогообложения. В 2006 г. существенных изменений налогового законодательства не произошло, что привело к снижению издержек трансформации налогообложения. Это свидетельствует в целом об эффективной системе взимания налогов в Республике Беларусь, с наличием элемента чрезмерного контроля со стороны государства над исполнением субъектами хозяйствования налоговых обязательств.

Для установления взаимосвязи динамики расходов государства и субъектов хозяйствования на содержание налоговой системы Министерству финансов

Республики Беларусь ежегодно в процессе формировании проекта бюджета на очередной финансовый год целесообразно учитывать показатель коэффициента налоговых издержек субъектов хозяйствования за прошедший год. Расходы государства на содержание налоговой службы не должны превышать уровень 0,2 от размера коэффициента налоговых издержек субъектов хозяйствования. Указанный норматив предлагается автором на основе зарубежного опыта. Это позволит установить соразмерность расходов государства и субъектов хозяйствования на исполнение требований налогового законодательства.

Оптимизация уровня расходов на содержание налоговой службы должна включать в себя сочетание мероприятий, направленных на сокращение расходов, на содержание налоговой службы, и одновременного повышения эффективности работы налоговых органов.

Так, для повышения эффективности контрольных мероприятий и сокращения уровня расходов бюджета предлагается на уровне областей создавать специализированные межрайонные отделы по контролю над отдельными категориями бюджетобразующих налогоплательщиков, оказывающих наиболее существенное влияние на поступление платежей в бюджет. В условиях Республики Беларусь, это может быть отдел строительства, деревообработки, легкой и пищевой промышленности и так далее. Это позволит привлекать в эти отделы специалистов, имеющих соответствующие профессиональные навыки. В свою очередь появиться возможность сокращения численности контрольных отделов в районах, переориентировав их работу на контроль над средними и малыми предприятиями. Аналогичные мероприятия планируются к осуществлению в Российской Федерации [142. С. 6]

Наряду с сокращением расходов на содержание налоговой службы целесообразно установить дополнительное стимулирование работников налоговых органов. Для этого предлагается создать фонд, формируемый за счет 5% от суммы доначислений по результатам выездных и камеральных налоговых и уплаченных в бюджет налогов. Предложенный процент отчислений в фонд стимулирования работы налоговых органов сопоставим с уровнем доходов бюджета, обеспеченных мерами принудительного взыскания в 2006 г. С целью повышения ответственности налоговых органов за результаты налоговых проверок предлагается уменьшать размер фонда на суммы судебных издержек по проигранным делам и суммы компенсации ущерба, нанесенного налогоплательщикам в результате незаконных действий налоговых органов.

Следует отметить, что, несмотря на рост коэффициента институциональных налоговых издержек, его значение ниже предложенного норматива в 0,2% от валового внутреннего продукта и во многом обусловлено существующими институциональными условиями в сфере налогообложения. К таким условиям относятся громоздкость налоговой системы, и необходимость обеспечения стабильного уровня поступлений в бюджет в условиях социальной направленности экономической политики государства. Соответственно сокращение расходов государства на содержание налоговой службы целесообразно, при снижении расходов субъектов хозяйствования на исполнение требований налогового

законодательства. Это возможно при упрощении существующих формальных правил в сфере налогообложения.

Налоговые преобразования должны быть направлены на сокращение общего количества уплачиваемых предприятиями платежей, что позволит сократить расходы субъектов хозяйствования на оплату заработной платы бухгалтеров по исчислению налогов. Для сокращения времени необходимого для уплаты налогов Всемирный банк рекомендует следующие меры [130. С. 55]:

1. сократить количества платежей;
2. сократить количества льгот и привилегий;
3. упростить условия подачи налоговых деклараций;
4. расширение налоговой базы за счет установления умеренных налоговых ставок.

Все перечисленные пункты за исключением пункта 3 нашли свое отражение в программе совершенствования налогового регулирования в Республике Беларусь за 2006–2010 гг. Упрощение условий подачи налоговых деклараций предусматривает возможность подачи документов в электронном виде наряду с усилением экономической ответственности за ненадлежащее исполнение налоговых обязательств. Применение в Республике Беларусь электронного способа подачи налоговых деклараций может рассматриваться как один из основных методов сокращения времени необходимого для исчисления налогов. Указанная мера должна сочетаться с развитием в государстве сферы информационных технологий и ужесточением ответственности за недостоверное предоставление информации в налоговых декларациях.

Одним из направлений налогового регулирования, нацеленным на сокращение уровня издержек взимания налогов, должно стать упрощение налогового администрирования, выражающееся в снижении доли экономических санкций и административных штрафов за нарушение налогового законодательства в доходах бюджета. Проводимая на протяжении 2001–2005 гг. в Республике Беларусь налоговая политика, направленная на сокращение количества проверок и снижение уровня экономической ответственности за налоговые правонарушения позволили достичь положительной динамики показателя уровня штрафных санкций в бюджете. В то же время следует отметить, что в 2005 г. по данным Федерального казначейства России доля штрафных санкций в доходах федерального бюджета Российской Федерации, без учета платежей от внешнеэкономической деятельности и налогов на социальные нужды, составила 0,013% [143]. В Республике Беларусь указанный показатель составил в 2005 г. 0,431%.

Выявленное различие значений не может быть объяснена лишь более эффективной работой налоговых органов Республики Беларусь по сравнению с Российской Федерацией и объясняется сложностью налогового законодательства и уровнем экономической ответственности в республике. Указанное обстоятельство требует проведение дальнейшей работы по сокращению количества проверок и оптимизации уровня экономической ответственности за нарушения в сфере налогового законодательства. Оптимизация уровня экономической ответственности может быть достигнуто за счет внесения изменений в

общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь. Суть изменения заключается в установлении положения, по которому неустранимые сомнения в виновности лица, привлекаемого к ответственности, толкуются в пользу этого лица. Аналогичная норма установлена ст. 108 Налогового кодекса Российской Федерации предусматривающей презумпцию невиновности налогоплательщика [144. С. 229]. Таким образом, будет проведена унификация норм налогового законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации, создан элемент формирования прозрачного и стабильного механизма налогообложения.

Кроме того, целесообразно для предприятий, не имеющих отсроченных налоговых платежей и нарушений по итогам налоговых проверок, установить очередность плановых налоговых проверок один раз в 5 лет. Это позволит сократить количество проверок и времени, которое тратят добросовестные налогоплательщики на исполнение требований налогового законодательства.

С целью повышения поступлений налогов в бюджет посредством сокращения уровня неисполненных налоговых обязательств предлагаются следующие направления совершенствования налогообложения:

- объединить в единый налог на имущества два платежа налог на недвижимость и налог на землю. При этом ставку целесообразно установить на уровне 1% от совокупной кадастровой оценки земли и рыночной оценки основных средств. Не предоставлять право местным органам власти на установление повышающих коэффициентов на налог на имущество.

- по налогу на добавленную стоимость в целях стимулирования развития отраслей с высоким уровнем добавленной стоимости целесообразно сокращение уровня налоговой ставки до 16% по аналогии с 2004 г., когда произошло снижение задолженности на 6,2%;

- по акцизам целесообразно установить адвалорные ставки на подакцизные товары с целью сокращения влияния уровня акциза на результаты финансово-экономической деятельности предприятий. Дополнительно целесообразно применение мер экономической санации (банкротства) к предприятиям неплательщикам.

Снижение ставок по перечисленным налогам должно быть направлено на сокращение уровня налоговой нагрузки на экономику к 2010 г. на 3–4 п. п. Указанные мероприятия позволят повысить эффективность налогового регулирования в части снижения издержек взимания налогов, сокращения уровня платежей между субъектами хозяйствования и бюджетом. При этом будет выполнен один из пунктов параметров развития налоговой политики Республики Беларусь на 2006–2010 гг. В свою очередь, все перечисленные мероприятия позволят повысить эффективность взимания налогов, обеспечат сокращение доли валового продукта, используемого государством и субъектами хозяйствования на обеспечение функционирования налоговой системы в Республике Беларусь.

2.3. Эффективность использования земельных ресурсов в контексте теоремы Коуза

Стратегической целью государственной земельной политики является повышение эффективности использования земельных ресурсов. Важным условием достижения поставленной цели является реформирование отношений собственности на землю. Для характеристики отношений собственности, способных обеспечить высокую эффективность использования земель населенных пунктов, обратимся к теореме одного из первых неоинституционалистов Р. Коуза.

Теорема Коуза описывает условия достижения максимальной экономической эффективности при использовании ограниченных ресурсов, в том числе прав собственности. Теорема формулируется следующим образом: «Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» [145].

Данная теорема выполняется при двух условиях:

- полной спецификации прав собственности;
- нулевых трансакционных издержках.

Под спецификацией прав собственности подразумевается определение объекта, субъекта права, набора защищаемых правомочий, а также механизма защиты. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. При этом смысл и цель спецификации прав собственности состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Согласно современной интерпретации теоремы Коуза, «с точки зрения эффективности не имеет значения, как первоначально распределяются права, при условии, что можно свободно обмениваться ими» [146]. Это, в свою очередь, предполагает, что, для того чтобы обеспечить эффективность распределения ресурсов, следует устранить препятствия для свободного обмена правами.

По мнению Коуза для того, чтобы процесс производства товаров и услуг и процесс распределения дохода оказались автономными, никак не связанными между собой, трансакционные издержки должны быть равны нулю. В реальной экономике трансакционные издержки никогда не бывают равны нулю. Следует предположить, что понятие нулевых трансакционных издержек используется Р. Коузом скорее гипотетически, как необходимое условие отсутствия зависимости между процессом производства товаров и услуг и отношениями собственности. Наличие обратной взаимосвязи между величиной трансакционных издержек и эффективностью распределения ресурсов позволяет сделать вывод о необходимости минимизации трансакционных издержек в целях повышения эффективности распределения ресурсов.

На основе обобщения положений теоремы Коуза и учитывая реальные условия функционирования экономики можно сделать следующий вывод: «При наиболее полной спецификации прав собственности и наличии условий для свободного обмена правами на ресурсы, минимизации транзакционных издержек ресурсы будут распределяться более эффективно» [146].

Рассмотрим возможные направления повышения эффективности использования земельных ресурсов Республики Беларусь в соответствии с теоремой Коуза. В соответствии с данной теоремой, модель системы отношений собственности на земельные ресурсы должна соответствовать следующим условиям:

- права на земельные участки должны быть четко определены (специфицированы);
- должна существовать свобода оборота прав собственности. Права на земельные участки должны быть вовлечены в экономический оборот;
- транзакционные издержки при спецификации прав собственности и совершении сделок с земельными участками должны быть минимальны.

Спецификация прав собственности на земельные ресурсы в Республике Беларусь

Собственность на землю в Республике Беларусь выступает в государственной и частной формах. Земли, которые находятся в государственной собственности, предоставляются в постоянное и временное пользование, пожизненное наследуемое владение и аренду.

Одним из элементов системы спецификации прав собственности на земельные участки в Республике Беларусь стало принятие Закона Республики Беларусь от 22.07.02 г. № 133-З «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним».

Государственная регистрация недвижимого имущества представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества.

Объектами государственной регистрации являются:

- создание, изменение, прекращение существования недвижимого имущества;
- возникновение, переход, прекращение прав и ограничений прав на недвижимое имущество, подлежащие в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь государственной регистрации;
- сделки с недвижимым имуществом, подлежащие в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь государственной регистрации.

Сведения и документы в отношении зарегистрированных объектов недвижимого имущества заносятся в единый государственный регистр недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним (далее ЕГРНИ). По состоянию на 1 января 2007 г. в центральном банке данных ЕГРНИ содержались сведения о 3621722 объектах недвижимого имущества (628722 земельных участка, 1358408 капитальных строений, 1634592 изолированных помещений). Данные ЕГРНИ используются в том числе в целях защиты государственных и частных интересов в правоотношениях, связанных с недвижимым имуществом.

Особое значение при реформировании отношений собственности на землю приобретает спецификация прав собственности, которые могут свободно обмениваться и являться предметом при сделке.

По состоянию на 1 января 2007 г. в Республике Беларусь из 19632,9 тыс. га земель, переданных юридическим лицам, в постоянное пользование передано 19187,9 тыс. га или 97,73%, во временное пользование – 57,3 тыс. га или 0,29%, в аренду – 387,7 тыс. га или 1,97%. Как видно, земельные участки в Республике Беларусь участки передавались юридическим лицам в основном на праве постоянного пользования. Так как право постоянного пользования является необоротоспособным и неотчуждаемым, это привело к существованию скрытого рынка на земельные участки в Республике Беларусь. Отличительной чертой скрытого земельного рынка является скрытая продажа прав на земельные участки при продаже зданий и сооружений.

В целях устранения скрытого земельного рынка и повышения инвестиционной привлекательности объектов недвижимости земля должна предоставляться юридическим лицам на оборотоспособном праве, при котором землепользователь получает возможность распоряжения земельным участком, цена земельного участка указывается в договоре купли-продажи недвижимости и стоимость земельного участка или стоимость права на земельный участок отражается в балансе организации. К таким правам относятся право собственности и право аренды.

Спецификация права собственности

Земельные участки могут передаваться в собственность юридических лиц в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 22.02.2000 г. №81 «Об утверждении положения о порядке передачи земельных участков в собственность юридических лиц (их собственников)» при приватизации объектов государственной собственности и осуществлении инвестиционных проектов.

Право частной собственности на земельный участок позволяет собственнику отчуждать земельные участки, сдавать их в залог, в аренду в соответствии с законодательством.

В Республике Беларусь существуют определенные ограничения для вовлечения в экономический оборот права собственности на земельный участок. В собственность юридических лиц не передаются земли сельскохозяйственного назначения, земельные участки, передача которых в собственность законодательством не предусмотрена, а также земельные участки, являющиеся объектом земельного спора. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 28 января 2006 г. №58 с 1 января 2007 г. запрещается продажа пустых земельных участков, находящихся в частной собственности.

В настоящее время ни одному юридическому лицу земельный участок не был передан в собственность. Сдерживающими факторами, снижающими заинтересованность юридических лиц в получении земельного участка на праве собственности, следует назвать ограничения при получении земельного участка в собственность (только при приватизации объектов государственной собственности и осуществлении инвестиционных проектов), а также необходимость

получения разрешения Президента Республики Беларусь на предоставление данного земельного участка.

Спецификация права аренды

В настоящее время в Республике Беларусь долгосрочная аренда земельных участков выбрана в качестве приоритетной формы использования земель. Основным видом права, на котором земельные участки должны предоставляться в Минске, областных центрах и пригородных зонах этих городов капитальных строений юридическим лицам согласно Указу Президента Республики Беларусь от 28.01.06 г. № 58 «О некоторых вопросах изъятия и предоставления земельных участков» является право аренды. Указ № 58 регулирует круг юридических лиц, которым земельные участки передаются в аренду, порядок изъятия земельных участков для проведения аукционов на право заключения договоров аренды, условия взимания платы за право заключения договоров аренды, направления расходования средств, полученных от проведения аукционов, условия расторжения права аренды земельного участка.

Оборотоспособность права аренды земельных участков установлена некоторыми статьями Гражданского кодекса Республики Беларусь. Так, п. 3 ст. 321 закреплена обязательность одновременной ипотеки здания или сооружения и принадлежащего залогодателю права аренды земельного участка, на котором они находятся, или соответствующей части этого участка.

П. 2 ст. 586 ГК разрешает арендатору с согласия арендодателя передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу, отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставный фонд хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив, если иное не установлено законодательством.

Залог права аренды земельных участков регламентируется постановлением Государственного комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии Республики Беларусь от 3 апреля 2000 г. № 2 «Об утверждении Положения о порядке передачи в залог права аренды земельных участков при ипотеке зданий и сооружений юридическими лицами».

К спецификации права аренды земельного участка следует также отнести заключение такого договора аренды, в котором будут учтены все риски арендатора и арендодателя. К рискам аренды земельного участка относятся возможные задержки арендных платежей, досрочное расторжение договора, изменение в будущем ставки арендной платы, невозможность получения согласия арендодателя на перенайм, субаренду, залог и т.д.

До недавнего времени в Республике Беларусь действовала форма Примерного договора аренды земли, используя которую нельзя было полноценно и единообразно урегулировать вопросы, возникающие перед арендаторами и арендодателями при заключении договоров аренды земельных участков. В связи с этим Комитетом по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь была разработана новая форма Типового договора аренды земельного участка, находящегося в государственной собственности, в котором были учтены требования действующего гражданского и

земельного законодательства, четко определены права, обязанности и ответственность сторон при заключении договора.

В соответствии с новой формой договора аренды земельного участка арендатор имеет право:

- самостоятельно хозяйствовать на земельном участке;
- использовать земельный участок в соответствии с целевым назначением и условиями его предоставления;
- в случаях изъятия земельного участка или добровольного отказа от права аренды или досрочного прекращения действия настоящего договора получить полную компенсацию стоимости улучшений земельного участка, произведенных за счет собственных средств и с согласия арендодателя;
- с согласия арендодателя сдавать земельный участок в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу;
- с согласия арендодателя передавать в залог право аренды земельного участка в соответствии с действующим законодательством.

В договоре также указываются размер арендной платы, условия ее пересмотра и выплаты, стоимость права аренды земельного участка, условия продления и расторжения договора аренды. Следовательно, утверждение новой формы договора аренды земельного участка способствует повышению спецификации права аренды земельного участка.

По сравнению с правом собственности право аренды земельного участка обладает более полной свободой оборота. В аренду может передаваться земельный участок любого целевого назначения любому юридическому лицу. В качестве негативных моментов следует отметить отсутствие необходимых нормативных документов по регулированию продажи и передачи в субаренду прав аренды земельных участков, внесению права аренды земельного участка в уставной фонд хозяйственного общества.

Предполагается, что наиболее эффективное использование ресурсов достигается при условии свободного обмена правами на ресурсы, так как в данном случае вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену (т.е. для кого она представляет максимальную ценность). Тем самым обеспечивается эффективная аллокация ресурсов, поскольку в ходе обмена они будут перемещаться от менее производительных употреблений – к более производительным, от лиц, меньше их ценящих, – к лицам, ценящим их больше [147]. Следовательно, наиболее эффективное использование земельных ресурсов должно достигаться при продаже права собственности и права аренды земельных участков на аукционах.

Аукционы на заключение договоров аренды земельных участков в Республике Беларусь проводятся начиная с 2003 г. За период с 2003 г. по 30 июня 2007 г. в стране проведено 143 аукциона, на которых заключено 240 договоров аренды. Общая площадь земель, предоставленных в аренду по итогам аукционов, составила 74,8 га. В качестве платы за право аренды от инвесторов в местные бюджеты поступило 30374550,7 тыс. руб.

В соответствии с Указом №58 при предоставлении земельных участков юридическим лицам в г. Минске, областных центрах и пригородных зонах этих городов на аукционах на право заключения договоров аренды земельных участков, а также при предоставлении земельных участков в аренду без проведения аукционов взимается плата за право заключения договора аренды земельного участка.

Указом Президента Республики Беларусь от 14.11.2006 г. № 671 допускается проведение в Минске аукционов с условиями на право проектирования и строительства капитальных строений вместо аукционов на право заключения договоров аренды земельных участков в отношении земельных участков, на которых находятся объекты недвижимости, подлежащие сносу.

В соответствии с Постановлением совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2006 г. №1736 плата за право заключения договоров аренды земельных участков, предоставляемых отдельным категориям юридических лиц, определяется местными исполнительными комитетами на основании кадастровой стоимости этих земельных участков с применением коэффициентов в зависимости от срока аренды.

Следует отметить, что нельзя отождествлять право аренды земельного участка и право на заключение договора аренды. Право аренды представляет собой имущественное право на земельный участок. Оно может выступать в качестве предмета залога, быть продано, внесено в качестве вклада в уставной фонд. Право на заключение договора аренды не является оборотоспособным и представляет собой право заключения договора аренды в отношении конкретного земельного участка на условиях, определенных договором. Плата за право заключения договора аренды представляет собой разовый сбор за его приобретение и выступает как трансакционные издержки доступа к правам собственности.

По нашему мнению, определение трансакционных издержек на основании кадастровой стоимости земельного участка является не совсем методологически верным, так как в таком случае сведения о стоимости права собственности на земельные участки используются в качестве основы при определении издержек доступа к земельным ресурсам. Для устранения этого противоречия следует понятие плата за право заключения договора аренды заменить на термин плата за право аренды.

Минимизация трансакционных издержек спецификации прав собственности и совершения сделок с правами на земельные участки

Одним из необходимых условий повышения эффективности использования земельных ресурсов является минимизация трансакционных издержек спецификации прав собственности и совершения сделок с правами на земельные участки.

При совершении регистрационных действий с земельными участками организациями по государственной регистрации недвижимого имущества взимается плата за выдачу справки либо иного документа о государственной регистрации. Эту плату следует рассматривать как трансакционные издержки специ-

фикации и защиты прав собственности. К данному виду трансакционных издержек можно также отнести затраты времени землепользователей на подготовку земельно-кадастровой документации.

К трансакционным издержкам при совершении сделок с земельными участками можно отнести издержки поиска информации о ценах. Источником информации о ценах на объекты недвижимости, зафиксированных на момент совершения сделок купли-продажи, является реестр цен на земельные участки государственного земельного кадастра. Сведения о ценах купли-продажи объектов недвижимости из Реестра цен предоставляются Национальным кадастровым агентством на договорной основе.

Одним из видов трансакционных издержек поиска информации, возникающих при совершении сделок, является плата за получение информации о кадастровой стоимости земельного участка из регистра стоимости земельных участков государственного земельного кадастра. Данную информацию можно получить при заключении договора с Национальным кадастровым агентством на предоставление сведений о кадастровой стоимости. Кроме того, на сайте nca.by принят в эксплуатацию Интернет-ресурс vl.nca.by, с помощью которого можно получать информацию о кадастровой стоимости земельных участков населенных пунктов, задав кадастровый номер земельного участка или адрес зарегистрированного земельного участка. Информация о кадастровой стоимости земельных участков населенных пунктов является публичной и безвозмездной, что свидетельствует о минимизации трансакционных издержек поиска данной информации.

Методологические подходы к определению арендной платы за земельные участки

В Республике Беларусь организациям в аренду передано незначительное количество земельных участков – около 2% от площади земель, предоставленных юридическим лицам. В ситуации, когда подавляющее количество земельных участков находится у организаций и предприятий на праве постоянного пользования, следует создать справедливую и эффективную систему взимания арендной платы, не ущемляющую права арендаторов по сравнению с юридическими лицами, уплачивающими земельный налог. При этом такой фактор развития арендных отношений как повышение доходности земельных участков, переданных в аренду, следует увязывать с налоговым бременем на земельные участки, предоставленные на праве постоянного пользования.

Методологической основой для обоснования земельного налога и арендной платы является образование земельной ренты при использовании земельных участков. Земельная рента представляет собой доход от земельного участка за определенный период времени без учета доходов от иных факторов производства, привлекаемых к земельному участку для предпринимательской деятельности. Выявление причин и закономерностей образования рентного дохода позволяет рационально и эффективно использовать земельные ресурсы с целью повышения их общей доходности и наиболее полного удовлетворения потребностей населения.

В классической экономической теории стоимость земельного участка рассматривается как капитализированная земельная рента. Для оценки рыночной стоимости земельных участков применяется следующая формула капитализации:

$$V = \frac{R}{e}, \text{ где}$$

V – рыночная стоимость земельного участка,

R – рентный доход,

e – коэффициент капитализации для земли.

В случае, если известен показатель рыночной стоимости земельного участка и коэффициента капитализации, можно определить уровень рентного дохода, ежегодно получаемого землепользователем, как произведение рыночной стоимости на коэффициент капитализации.

Арендная плата в Республике Беларусь определяется в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 7.02.2006 г. № 74 «О совершенствовании порядка определения размера арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности». Для определения размера арендной платы используется показатель кадастровой стоимости земельных участков, полученный в результате кадастровой оценки земель населенных пунктов. Величина арендной платы рассчитывается как произведение установленных в Указе коэффициентов на показатель кадастровой стоимости земельных участков. Кадастровая стоимость земельного участка равна или приближается к его рыночной стоимости.

При установлении коэффициентов к кадастровой стоимости земельных участков для определения арендной платы в соответствии с Указом № 74 учитываются целевое назначение земельных участков, виды деятельности арендаторов, значимость этой деятельности в социальном, экономическом и экологическом отношениях, уровень ее доходности на единицу земельной площади.

Увеличение налогового бремени на арендаторов земельных участков в 2007 г. в связи с введением в действие Указа №74 можно проанализировать на основе использовании информации о кадастровой стоимости земель г. Минска.

По состоянию на 1 июля 2007 г. была проведена переоценка земель Минска. При переоценке учитывалось множество факторов, влияющих на стоимость земельных участков: наличие инженерных коммуникаций, газоснабжения, транспортной доступности и другие. Среди прочих факторов наибольшее влияние на величину стоимости земельного участка оказывает вид функционального использования оценочной зоны, на территории которой находится земельный участок. Основными типами функционального использования оценочных зон являются:

- зоны общественных центров;
- зоны жилой застройки;
- производственные и коммунально-складские зоны;
- зоны рекреационно-ландшафтные.

Сведения о кадастровой стоимости различных функциональных зон г. Минска по состоянию на 01.01.2007 г. представлены в табл. 2.3.1.

Таблица 2.3.1. Сведения о результатах кадастровой оценки (переоценки) земель Минска по состоянию на 01.01.07 г.

Функциональный тип зоны	Средняя стоимость 1 м2 земель в оценочной зоне			
	min		max	
	Usd/м2	руб./м2	Usd/м2	руб./м2
Жилая многоквартирная	236	505 040	422	903 080
Жилая усадебная	68	145 520	150	321 000
Общественный центр	251	537 140	531	1136 340
Производственная и коммунально-складская	69	147 660	294	629 160
Рекреационно-ландшафтная	8	17 120	70	149 800
Всего	8	17 120	531	1136 340

**Ритвинский Д. Результаты кадастровой оценки земель г. Минска // Ключевой вопрос. № 27 (90), июль 2007.*

Анализ соотношения налогового бремени на арендаторов земельных участков по сравнению с землепользователями, которым земельные участки предоставлены на праве постоянного пользования, возможно осуществить путем сопоставления функциональных зон и соответствующих им типов целевого назначения земельных участков, перечисленных в Указе № 74. При этом условно можно считать, что максимальная кадастровая стоимость земельных участков каждого типа функциональных зон была определена в I экономико-планировочной зоне, а минимальная – в V экономико-планировочной зоне. Соотношение величины арендной платы, рассчитанной от соответствующей максимальной и минимальной кадастровой стоимости, и ставки земельного налога для определенного целевого назначения земельного участка для I и V экономико-планировочной зоны позволит нам сделать вывод о превышении суммы платежей для арендаторов земельных участков по сравнению с плательщиками земельного налога.

В 2007 г. земельный налог исчисляется и уплачивается в соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь «О платежах за землю» с учетом дополнений и изменений, внесенных ст. 1 Закона Республики Беларусь от 29.12.2006 г. № 190-З «О внесении дополнений и изменений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения». Кроме того, решением Минского городского Совета депутатов от 30.12.2006 г. №278 «О бюджете города Минска на 2007 год» утверждены коэффициенты к ставкам земельного налога по экономико-планировочным зонам Минска с учетом доступности, близости к центру города, развитости функций культурно-бытового обслуживания населения.

Проанализируем соотношение арендной платы, рассчитанной в процентах от кадастровой стоимости согласно Указу №74, и ставки земельного налога отдельно для каждой функциональной зоны.

В табл. 2.3.2. представлены расчетные данные для определения уровня арендной платы и земельного налога для жилой многоквартирной и усадебной функциональной зоны.

Таблица 2.3.2. Жилая многоквартирная и усадебная функциональная зона

Таблица 2.0.12. Жилая многоквартирная и усадебная функциональная зона							
Целевое назначение земельных участков	Ставка арендной платы, %	Арендная плата, руб./м2		Ставка земельного налога		Превышение арендной платы над земельным налогом, раз	
		min	max	V зона	I зона	min	max
Жилая усадебная							
для строительства и обслуживания жилых домов	0,3	436,6	963	62,7	125,3	7,0	7,7
Жилая многоквартирная функциональная зона							
для строительства и обслуживания объектов много-квартирной жилой застройки	0,1	505	903	62,7	125,3	8,1	7,2

Введение нового порядка установления арендной платы привело к увеличению земельных платежей для жителей усадебной застройки в среднем в 7–7,7 раз, многоквартирных домов – в 8,1-7,2 раза.

В табл. 2.3.3 рассмотрим превышение арендной платы над размером земельного налога для земельных участков, соответствующих своим целевым назначением зоне общественного центра.

Таблица 2.3.3. Общественный центр

Целевое назначение земельных участков	Ставка арендной платы, %	Арендная плата, руб./м2		Земельный налог, руб./м2		Превышение арендной платы над земельным налогом, раз	
		min	max	V зона	I зона	min	max
для объектов культурно-просветительных, бытового обслуживания населения	3	16114	34090	2404,9	3366,9	6,7	10,1
для объектов административного назначения, оптовой торговли, общест-	6	32228	68180	2404,9	3366,9	13,4	20,2

венного питания							
для размещения банков, организаций розничной торговли, общественного питания с осуществлением розничной торговли алкогольной продукцией	9	48343	102271	2404,9	3366,9	20,1	30,4

Для земель, предоставленных для размещения объектов административно-го назначения, оптовой торговли, материально-технического и продовольственного снабжения, заготовки и сбыта продукции, общественного питания без осуществления розничной торговли алкогольной продукцией, гостиничного назначения установление ставки арендной платы на уровне 6% в 2007 г. приведет к превышению размеров арендной платы над размером земельного налога в среднем в 13,4–20,2 раза.

Для земельных участков организаций розничной торговли, общественного питания с осуществлением розничной торговли алкогольной продукцией, земельных участков для размещения банков, театрально-зрелищных объектов ставка арендной платы равна 0,09 или 9%. В данной группе более высокая ставка арендной платы применяется для определенных видов деятельности, предположительно, более доходных. Превышение арендной платы над размером земельного налога для данной группы земельных участков составит в среднем 20,1–30,4 раз.

В табл. 2.3.4 рассчитаем превышение налогового бремени для арендаторов земельных участков, расположенных в производственных и коммунально-складских функциональных зонах.

Таблица 2.3.4. Производственная и коммунально-складская функциональная зона

Целевое назначение земельных участков	Ставка арендной платы, %	Арендная плата, руб./м ²		Земельный налог, руб./м ²		Превышение аренд. платы над земельным налогом, раз	
		min	max	V зона	I зона	min	max
для автостоянок и гаражей, предоставленных гаражным кооперативам	0,2	295,3	1258,3	62,7	125,3	4,7	10,0
для гаражей для целей индивидуального строительства	0,2	295,3	1258,3	31,3	31,3	9,4	40,2
для объектов промышленности, связи, энергетики, транспорта, кроме трубопроводного	6	8859,6	37749,6	2405	3366,9	3,7	11,2

для автостоянок и гаражей	9	13289,4	56624,4	2405	3366,9	5,5	16,8
по ремонту и обслуживанию автомобилей, трубопроводного транспорта	12	17719,2	75499,2	2405	3366,9	7,4	22,4

Гаражные кооперативы, которым земельные участки предоставлены в аренду, в результате использования результатов переоценки земельных участков, должны заплатить в 4,7-10 раз больше, чем гаражные кооперативы, которым земельные участки предоставлены на праве постоянного пользования. Физические лица за земельные участки под гаражами должны заплатить в 9,4-40,2 раза больше

Арендная плата за земельные участки объектов промышленности, связи, энергетики, транспорта, кроме трубопроводного превышает земельный налог в 3,7-11,2 раза.

Для земель трубопроводного транспорта, земельных участков для размещения объектов по ремонту и обслуживанию автомобилей, в том числе автомобильных заправочных и газонаполнительных станций ставка арендной платы равна 0,12 или 12%. Более высокая ставка арендной платы установлена в связи с экологически неблагоприятным назначением земельных участков. Предположительно превышение арендной платы над земельным налогом для данной категории земель составит 7,4–22,4 раза.

Отметим, что для всех земельных участков наибольшее превышение арендной платы над размером земельного налога будет достигаться при размещении земельных участков в I экономико-планировочной зоне, т.е. на самых дорогих землях Минска, что свидетельствует как о недостаточной дифференциации ставок земельного налога для учета рентной доходности городских земель, так и о стимулировании повышения эффективности использования земельных участков в центре города.

По нашему мнению, превышение ставок арендной платы над земельным налогом в 10–30 раз является чрезмерным и оказывает негативное влияние на работу организаций, которым земельные участки переданы на праве аренды, способствуя их убыточности. При этом создаются препятствия для конкуренции между различными организациями ввиду неравноценных условий хозяйствования на территории г. Минска.

Для методологического обоснования размеров арендной платы целесообразно проанализировать дифференциацию ставок арендной платы в зависимости от целевого назначения земельных участков и вида деятельности арендаторов.

Земельные участки различного целевого назначения приносят различный тип рентного дохода своим арендаторам. Для промышленных земель рентный доход проявляется в экономии производственных затрат в результате выгодного расположения на территории с хорошей инженерно-транспортной инфраструктурой. Для организаций, расположенных в зонах общественных центров, рентный доход проявляется в получении дополнительной выручки от реализа-

ции продукции, работ, услуг в результате привлечения значительных масс населения. В обоих случаях рентный доход возникает у предприятий в результате коммерческой деятельности. Для земельных участков, предоставленных для обслуживания жилых домов, размещения гаражей граждан рента земельных участков проявляется в экономии затрат времени в пути и носит некоммерческий характер.

По нашему мнению, коммерческое или некоммерческое использование земельных участков является определяющим при дифференциации арендных ставок для различных категорий земельных участков. Качественные характеристики земельных участков и размер рентного дохода, приносимого земельным участком, (различный уровень рентного дохода, приносимый владельцу частного дома и жильцу многоквартирного дома) учитывались при определении кадастровой стоимости, поэтому для определения коэффициентов к кадастровой стоимости их учет является излишним. Т.е., для земельных участков, предоставленных гражданам для строительства и обслуживания жилого дома, и земельных участков, предоставленных организациям для обслуживания жилых домов, должны быть установлены одинаковые коэффициенты арендной платы. На таком же уровне должен устанавливаться размер ставок для земель, предоставленных гражданам для размещения гаражей.

В Российской Федерации довольно распространенной является дифференциация ставок арендной платы в зависимости от доходности вида деятельности арендатора. Насколько это является обоснованным? Напомним, что рента представляет собой остаточный доход, остающийся у предпринимателя после возмещения затрат на производство, выплаты заработной платы, предпринимательского дохода. По мнению С.В.Грибовского, арендная плата, устанавливаемая в зависимости от вида деятельности арендатора, является «аналогом налога на неизвестно как определенный вмененный доход» [148].

Вмененный доход представляет собой потенциально возможный валовый доход плательщика за вычетом потенциально необходимых затрат. Вмененный доход рассчитывается с учетом совокупности факторов, которые непосредственно влияют на получение такого дохода. При установлении арендной платы в зависимости от доходности вида деятельности арендатора может возникнуть ситуация, когда в виде арендной платы собственником будет изыматься не только земельная рента, но и часть предпринимательского дохода арендатора земельного участка. Для избежания подобной ситуации необходимо разработать методику установления ставок арендной платы в зависимости от доходности видов деятельности.

Таким образом, в случае применения результатов переоценки земель г. Минска в качестве базы для расчета арендной платы за земельные участки целесообразно пересмотреть действующие коэффициенты к кадастровой стоимости земельных участков в сторону их снижения. При этом целесообразно устанавливать отдельные коэффициенты к базовым ставкам арендной платы для г. Минска, городов областного и районного подчинения. Необходимым условием для совершенствования существующего порядка установления арендной платы

является пересмотр дифференциации коэффициентов к кадастровой стоимости земельных участков в зависимости от их целевого назначения, а также разработка методики установления ставок арендной платы в зависимости от доходности видов деятельности.

2.4. Таможенно-тарифное регулирование импорта в Республике Беларусь

Краткая характеристика таможенно-тарифного регулирования ввоза товаров в Республику Беларусь

В соответствии с белорусским законодательством (статья 11 закона Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [149]) таможенно-тарифное регулирование признается основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь. Статья 1 данного закона определяет таможенно-тарифное регулирование как «метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу Республики Беларусь» [149].

Действующие в настоящее время ставки ввозных таможенных пошлин, сводный перечень которых формирует Таможенный тариф Республики Беларусь, утверждены постановлением Совета Министров РБ № 865 от 28 июня 2002 г. «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» [150].

Размеры ставок таможенных пошлин установлены с использованием пятипроцентных тарифных шагов (5, 10, 15 и 20%). Подавляющее большинство ставок являются адвалорными; нередко встречаются комбинированные ставки. Минимальный размер ставки таможенной пошлины установлен на уровне 5% от таможенной стоимости ввозимой продукции. По такой ставке облагаются, главным образом, те товары, аналоги которых не производятся в Беларуси (в том числе сырье и технологическое оборудование, используемое отечественной промышленностью). При этом присутствует небольшое количество товарных позиций, импорт которых является беспошлинным (инсулин, инвалидные коляски, книги и газеты, хлопок и хлопковое волокно).

Максимальные уровни адвалорной ставки составляют: 100% (на спирт этиловый), 30% (на сигары, сигареты, а также некоторые виды ковров) и 25% (на отдельные виды моторных транспортных средств). Круг облагаемых по этим ставкам товаров незначителен.

Основная масса продукции облагается по ставкам в 5, 10, 15, и 20%. Анализ товарных позиций, облагаемых по таким ставкам, позволяет сделать вывод об использовании в Таможенном тарифе Республики Беларусь принципа возрастающей защиты основных отечественных производителей. Наибольшие пошлины установлены на те товары, аналоги которых в достаточном количестве производятся внутри страны (как правило, на крупных предприятиях-монополистах) и которые, образно говоря, формируют «лицо белорусской про-

мышленности» – холодильники, телевизоры, грузовые автомобили. Для большинства таких товаров уровень пошлины составляет 20% от их таможенной стоимости (без учета, в некоторых случаях, специфического компонента ставки).

Продукция иных отечественных производителей (преимущественно относительно небольших предприятий, имеющих внутренних конкурентов) защищается таможенной пошлиной в 10 и 15%. Кроме того, такой уровень пошлины применяется на продукцию промежуточного потребления (материалы, комплектующие, отдельные виды сырья).

Среднеарифметический уровень ставок импортных таможенных пошлин в настоящее время составляет 11,5–12%, средневзвешенная ставка равна 8,9% [151. С. 35; 152. С. 24].

Отмеченные особенности Таможенного тарифа Республики Беларусь позволяют определить его функциональную направленность.

Наличие в белорусском Таможенном тарифе ненулевых ставок пошлин на необходимое местной промышленности технологическое оборудование, сырье и другие виды продукции промежуточного потребления, равно как и обложение ввозимых в страну товаров, непосредственно не конкурирующих с отечественной продукцией, указывают на фискальную направленность Таможенного тарифа. Фискальный характер носят и максимальные в белорусском тарифе ставки пошлин на этиловый спирт (100%), на некоторые виды табачных изделий (30%), а также на легковые автомобили (25%).

Реализация фискальной функции Таможенного тарифа приносит государству значительные средства, которые занимают существенный удельный вес в структуре доходов республиканского бюджета: поступления от взимания импортных таможенных пошлин в 2003–2006 гг. обеспечивали от 4,8% до 10,3% всех доходов республиканского бюджета (табл. 2.4.1).

Таблица 2.4.1. Информация о размере импортных таможенных пошлин и их удельном весе в доходах республиканского бюджета за 2003–2006 гг.

Наименование платежей	Величина платежей, млрд. руб.				Удельный вес платежей в доходах бюджета, %			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Импортные таможенные пошлины, всего	634,4	748,4	1131,5	1379,1	10,36	5,24	5,31	4,81
в том числе:								
таможенные пошлины по ввозимым товарам в торговом обороте	439,0	547,6	834,7	1067,3	7,17	3,83	3,92	3,72
таможенные пошлины по товарам, происходящим из третьих стран и ввозимым из РФ в торговом обороте	6,3	9,5	15,8	н.д.	0,10	0,07	0,07	н.д.
таможенные платежи, взимаемые с физических лиц при ввозе вещей через таможенную гра-	189,1	191,3	281,0	311,7	3,09	1,34	1,32	1,09

нищу РБ в неторговом обороте								
Таможенные платежи, всего	2007,2	2525,2	3710,0	4807,2	32,78	17,67	17,42	16,77
Доходы республиканского бюджета, всего	6122,8	14288,8	21293,3	28666,6	100,0	100,0	100,0	100,0

* Источник: Министерство финансов Республики Беларусь.

С другой стороны, дифференциация ставок пошлин на готовые изделия в зависимости от наличия в стране производства аналогичных товаров, а также повышенные ставки на продукцию, конкурирующую с продукцией наиболее крупных и важных для экономики государства местных производителей, свидетельствуют о протекционистском характере Таможенного тарифа. В то же время незначительная вариация максимальных защитных ставок (в подавляющем большинстве случаев 15% либо 20% от таможенной стоимости) свидетельствует о слабо избирательном подходе в осуществлении тарифной защиты.

Таким образом, Таможенный тариф Республики Беларусь сочетает в себе основные классические функциональные направленности таможенного тарифа: фискальную и защитную (протекционистскую). Однако наличие зоны свободной торговли со странами СНГ, предусматривающей беспошлинный ввоз происходящих из этих государств товаров, во многом нивелирует как фискальную, так и защитную направленность белорусского Таможенного тарифа.

Наряду с действующими на бессрочной основе ставками Таможенного тарифа, широкое распространение в Беларуси получила практика перманентного использования на некоторые товары временных (на срок от 4 месяцев до года) ставок пошлин. В течение 2002–2006 гг. было принято более 20 постановлений Совета Министров Республики Беларусь и указов Президента Республики Беларусь (не считая нормативных актов, вносящих в них изменения и дополнения, в том числе продлевающие их действие), в соответствии с которыми устанавливались временные ставки пошлин.

Анализ практики применения временных пошлин (см. [153. С. 8]) указывает на то, что их введение преследовало одну из двух основных целей: протекционистскую либо фискально-понижающую (ослабление для отечественных производителей фискального бремени тарифного регулирования). В исключительных случаях временные пошлины применялись в качестве инструмента так называемых «ответных мер» для достижения наилучших условий доступа отечественной продукции на внешний рынок.

То есть использование временных пошлин в определенной степени способствует усилению защитной и ослаблению фискальной направленности таможенно-тарифного регулирования импорта.

По нашему мнению, потенциал развития отечественной тарифной системы, повышение эффективности ее функционирования в контексте стимулирования национальной экономики в значительной степени зависит от использования временных таможенных пошлин. Именно временный характер таможенных пошлин способен существенно усилить стимулирующую функцию таможенно-тарифного регулирования.

Оценка эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь

Одним из наиболее предпочтительных подходов к оценке эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта является, на наш взгляд, сопоставление целей такого регулирования с полученными в ходе его осуществления результатами. Такой подход базируется на положении о том, что в управлении (а государственное регулирование является по своей сути управленческим процессом) эффективность обеспечивается через «достижение целей управления при минимальных нежелательных последствиях или издержках» [154. С. 692]. Государственное управление, основанное на наличии законодательной власти, как правило, не предполагает значительного расходования ресурсов для достижения поставленных целей. Основные затраты по реализации принятых государственным органом решений в сфере экономики ложатся на иные экономические субъекты.

Основные обозначенные белорусским государством целевые ориентиры таможенно-тарифного регулирования импорта содержатся в статье 1 закона РБ «О Таможенном тарифе» [155]. Заметим, что часть из оговоренных в законе целей (например, рационализация товарной структуры ввоза товаров в Республику Беларусь, поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Беларуси, создание условий для прогрессивных изменений в структуре потребления товаров в стране, а также обеспечение условий для эффективной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику) во многом носит достаточно декларативный и неконкретизированный характер. Кроме того, достижение таких целей преимущественно зависит не от тарифного регулирования, а от использования других инструментов государственной экономической политики.

Наиболее отчетливо регулятивные возможности Таможенного тарифа проявляются при его использовании в целях защиты экономики Беларуси от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции и создания условий для прогрессивных изменений в структуре производства товаров. Именно эти цели в большей степени соответствуют основным функциям (защитная и стимулирующая), присущим данному инструменту государственного регулирования. В этой связи эффективность тарифного регулирования импорта целесообразно определять посредством анализа степени достижения данных двух целей.

Прежде всего, определим содержание выделенных нами целей тарифного регулирования, что позволит конкретизировать желаемый результат таможенно-тарифного регулирования импорта.

Анализ таможенно-тарифного законодательства показывает, что формального обоснования использования таможенных пошлин в целях защиты экономики Беларуси от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции в нормативных актах, вводящих таможенные пошлины, не присутствует. В редких случаях и исключительно в отношении применения временных таможенных пошлин (постановления Совета Министров Республики Беларусь от 26 марта 2003 г. №406 [156] и от 29 октября 2004 г. №1364 [157]) введение пошлин обосновывается более конкретизированной целью защиты внутреннего рынка и отечественного товаропроизводителя. На наш взгляд, под формулировкой «за-

щита экономики Беларуси» законодателем понималась именно защита отечественного товаропроизводителя.

Относительно второй части рассматриваемой цели отметим, что исходя из анализа практики введения временных повышенных таможенных пошлин под формулировкой «неблагоприятное воздействие иностранной конкуренции» подразумевается ухудшение объемно-стоимостных показателей деятельности отечественного производителя на внутреннем рынке. Очевидно, что при отсутствии дискриминационных мер по доступу зарубежной продукции на местный рынок к такому результату будут приводить худшие качественно-ценовые характеристики отечественной продукции относительно зарубежной. Следовательно, во избежание конкуренции, оказывающей неблагоприятное воздействие на местного производителя, тарифное регулирование должно препятствовать проникновению на внутренний рынок более привлекательной с точки зрения потребителя иностранной продукции.

Результатом тарифного регулирования в таком случае должно являться как минимум недопущение ухудшения объемно-стоимостных показателей работы отечественных производителей на внутреннем рынке. Однако, принимая во внимание многофакторную зависимость стоимостных результирующих показателей деятельности предприятия, мы считаем методологически некорректным их прямое отождествление с результатом воздействия таможенно-тарифного регулирования. Значительно более сильная зависимость от таможенно-тарифного регулирования характерна для показателя натурального объема реализации продукции на внутреннем рынке. Поэтому для оценки выполнения вышеназванной цели в качестве результата целесообразно рассматривать динамику натуральных величин сбыта отечественной продукции на внутреннем рынке.

Вторая из названных целей тарифного регулирования (создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства товаров) предусматривает использование Таможенного тарифа как инструмента сдерживания либо стимулирования развития отдельных отраслей (производств) в соответствии с задачами промышленной политики государства. В данном случае для оценки результативности применения тарифного регулирования необходимо сопоставление фактически наблюдаемой структуры производства с желаемой, ранее намеченной структурой. Здесь, однако, оговоримся, что анализ уровня ставок отечественного Таможенного тарифа свидетельствует о направленности последнего не на структурную трансформацию промышленного производства, а скорее на консервацию его нынешней структуры. То есть данная цель тарифного регулирования заявлялась, вероятно, как перспективная, реализация которой, при необходимости, возможна в будущем.

Таким образом, исходя из обозначенных в законе РБ «О Таможенном тарифе» целей, в настоящее время основным критерием эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта следует признать неотрицательную на протяжении ряда лет динамику натуральных величин сбыта отечественной продукции на внутреннем рынке. При этом такая динамика должна быть след-

ствием уменьшения величины ввоза зарубежных товаров (а в случаях растущего рынка – более низкими показателями абсолютного изменения величины импорта относительно абсолютного прироста внутреннего потребления).

Сводный анализ динамики сбыта отечественной и зарубежной продукции на внутреннем рынке по различным товарным группам (с учетом изменения его объема) позволит определить степень достижения целей тарифного регулирования и, следовательно, установить его эффективность. Однако, принимая во внимание огромный ассортимент перемещаемой через границу продукции (в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности СНГ, в соответствии с которой осуществляется классификация перемещаемых через границу товаров, содержится около 13000 товарных позиций [158. С. 28]), оценку эффективности тарифного регулирования импорта целесообразно проводить путем анализа динамики сбыта только ограниченного количества тех видов промышленной продукции, производство которых наиболее значимо для белорусской экономики. Значимость таких видов продукции должно предполагать и большую направленность таможенно-тарифного регулирования на защиту соответствующих производств от конкурирующего импорта. Другими словами, результативность таможенно-тарифного регулирования импорта в наибольшей степени должна проявляться посредством воздействия именно на производство наиболее важных для национальной экономики видов продукции.

Формирование перечня наиболее значимых видов промышленной продукции, производимой в Беларуси, осуществлялось нами на основе перечня, приведенного в статистическом сборнике «Балансы ресурсов и использования важнейших видов продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в Республике Беларусь» [159], включающего информацию о производстве, экспорте, импорте и потреблении по 49 видам продукции. Для целей анализа эффективности таможенно-тарифного регулирования нами было отобрано только 17 видов продукции, удовлетворяющих следующим условиям:

- в Беларуси должно находиться производство такой продукции;
- должен присутствовать импорт такой продукции (в том числе из стран вне СНГ, так как именно такая продукция облагается импортными таможенными пошлинами);
- специфика ввоза и распределения продукции внутри страны не должны нивелировать характер таможенно-тарифного регулирования. По отдельным видам продукции объем импорта зависит преимущественно от применяемых мер нетарифного регулирования (квотирование, лицензирование), а также от наличия иных административных мер поддержки отечественных производителей (кредитование субъектов хозяйствования под приобретение отечественной продукции в рамках государственных программ, госзаказ и др.);
- продукция, как правило, не должна подвергаться дальнейшей переработке (т.е. она не должна относиться к сырью и материалам). В силу направленности на защиту местных производителей тарифное регулирование не должно препятствовать промежуточному импорту. Следовательно, тарифные условия ввоза сырья и материалов не могут рассматриваться в качестве сколько-нибудь

значимого фактора воздействия на объем промежуточного импорта (по крайней мере, в отношении тех видов сырья и материалов, которые включены в перечень важнейшей видов продукции).

Выбранные виды продукции приведены в табл. 2.4.2. Для подавляющего большинства выбранных видов продукции (14 из 17) средняя по группе ставка таможенной пошлины составляет не ниже 15% от таможенной стоимости, что существенно превышает значение средневзвешенного уровня таможенного тарифа (8,9%). Высокая степень тарифной защиты не только косвенно подтверждает значимость соответствующих производств для государства, но и отражает важную роль тарифного регулирования в их поддержке.

Таким образом, проанализируем эффективность таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь, начиная с 2002 г. (года вступления новой редакции белорусского Таможенного тарифа). Прежде всего, рассмотрим динамику потребления выбранной продукции на внутреннем рынке Республики Беларусь в 2002–2005 гг. (табл. 2.4.2 и 2.4.3)*.

* Сведения об общем объеме потребления взяты из статистического сборника «Балансы ресурсов и использования важнейших видов продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в Республике Беларусь» [159]. Величины потребления отечественной и зарубежной (в т.ч. происходящей из стран вне СНГ) продукции рассчитаны автором самостоятельно на основании приводимых в вышеуказанном сборнике сведений об импорте (в т.ч. из стран вне СНГ) и экспорте продукции, величине остатков готовой продукции, а также сведений об экспорте продукции небелорусского происхождения, представленных Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь

Таблица 2.4.2. Динамика потребления продукции на внутреннем рынке Республики Беларусь в 2002–2005 гг.

Наименование продукции	Общий объем потребления				Потребление отечественной продукции				Потребление зарубежной продукции				в т.ч. происходящей из стран вне СНГ			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Станки металлообрабатывающие, шт.	2699	3641	5374	5836	246	1100	762	902	2453	2541	4612	4934	923	1298	2767	4221
Грузовые автомобили, шт.	8999	7392	10181	12342	507	626	1879	4361	8492	6766	8302	7981	6289	4394	5246	4554
Автобусы, шт.	1220	1418	1900	2017	132	82	197	712	1088	1336	1703	1305	591	429	459	111
Химические волокна и нити, тыс. т	55	63	69	71	41	46	50	58	14	17	19	13	4	5	7	7
Шины для груз. а/м и автобусов, тыс. шт.	339	374	446	457	138	172	264	335	201	202	182	122	4	3	9	17
ДВП, тыс. усл. м ²	18093	17074	19364	19066	13850	10940	11381	10091	4243	6134	7983	8975	2763	4193	5079	5270
ДСП, м ³	297301	312126	334551	351444	122750	135324	151364	138070	174551	176802	183187	213374	0	0	0	0
Цемент, тыс. т	1485,8	1735,1	2049,2	2277,7	1446,4	1702,3	2012,2	2252,6	39,4	32,8	37,0	25,1	0,7	1,3	2,1	3,0
Мягкие кровельные материалы, тыс. м ²	30594	30765	32096	31168	18587	11254	10139	8704	12007	19511	21957	22464	0	0	0	0
Линолеум, тыс. м ²	2803	3110	3750	5183	194	108	99	257	2609	3002	3651	4926	909	832	768	943
Полированное стекло, тыс. м ²	4039	5989	5940	7286	3672	4993	3375	4740	367	996	2565	2546	260	601	1701	1880
Велосипеды, включая детские, тыс. шт.	125	137	145	142	97	123	114	128	28	14	31	14	8	4	6	9
Холодильники и морозильники бытовые, тыс. шт.	183,6	152,8	171,6	230,5	163,0	139,3	130,8	126,7	20,6	13,5	40,8	103,8	2,2	0,5	0,8	6,7
Цветные телевизоры, тыс. шт.	249,8	254,9	498,7	487,3	249,7	253,1	485,3	481,2	0,1	1,8	13,4	6,1	0,0	0,1	6,9	3,7
Стиральные машины, тыс. шт.	93,3	102,7	112,3	178,5	37,1	44,6	31,7	19,6	56,2	58,1	80,6	158,9	28,0	34,0	44,1	98,8
Ковры и ковровые изделия, тыс. м ²	2336	1989	2409	2953	1804	1367	1591	1828	532	622	818	1125	224	180	209	514
Мыло, включая туалетное, т	7895	10131	10058	11095	3005	5645	6323	6901	4890	4486	3735	4194	229	232	471	1212

Таблица 2.4.3. Темпы изменения потребления продукции на внутреннем рынке Республики Беларусь в 2002–2005 гг., в целом за период, раз

Наименование продукции	Темп изменения потребления на внутреннем рынке			
	всего объема продукции	отечественной продукции	импортной продукции	в т.ч. происходящей из стран вне СНГ
Станки металлообрабатывающие, шт.	2,16	3,67	2,01	4,57
Грузовые автомобили, шт.	1,37	8,60	0,94	0,72
Автобусы, шт.	1,65	5,39	1,20	0,19
Химические волокна и нити, тыс. т	1,29	1,41	0,93	1,75
Шины для груз. а/м и автобусов, тыс. шт.	1,35	2,43	0,61	4,20
ДВП, тыс. усл. м ²	1,05	0,73	2,12	1,91
ДСП, м ³	1,18	1,12	1,22	0,00
Цемент, тыс. т	1,53	1,56	0,64	4,31
Мягкие кровельные материалы, тыс. м ²	1,02	0,47	1,87	0,00
Линолеум, тыс. м ²	1,85	1,32	1,89	1,04
Полированное стекло, тыс. м ²	1,80	1,29	6,94	7,23
Велосипеды, включая детские, тыс. шт.	1,14	1,32	0,50	1,13
Холодильники и морозильники бытовые, тыс. шт.	1,26	0,78	5,04	3,00
Цветные телевизоры, тыс. шт.	1,95	1,93	61,00	202,37
Стиральные машины, тыс. шт.	1,91	0,53	2,83	3,53
Ковры и ковровые изделия, тыс. м ²	1,26	1,01	2,11	2,30
Мыло, включая туалетное, т	1,41	2,30	0,86	5,29

Согласно приведенным в табл. 2.4.2 и 2.4.3 данным в течение 2002–2005 гг. на внутреннем рынке Беларуси произошло увеличение потребления* всех анализируемых видов продукции. Рост потребления отечественной продукции наблюдался по 13 наименованиям, в то время как рост импорта только по 11. При этом для семи наименований продукции характерно увеличение потребления как местной, так и импортируемой продукции. По 6 наименованиям рост потребления отечественной продукции сопровождался снижением потребления зарубежных товаров, то есть фактически происходило импортозамещение. С другой стороны, по 4 наименованиям (ДВП, мягкие кровельные материалы, холодильники и морозильники бытовые, а также стиральные машины) наблюдался обратный процесс: замещение потребления отечественных товаров зарубежными.

Анализируя динамику потребления иностранной продукции на внутреннем рынке и увязывая ее с практикой таможенно-тарифного регулирования,

* Для целей данного исследования мы отождествляем понятия сбыт (реализация) на внутреннем рынке с понятием потребление на внутреннем рынке

подчеркнем, что, как указывалось ранее, тарифному обложению подлежат лишь товары, ввозимые или происходящие из стран вне СНГ. Следовательно, наибольшее влияние таможенно-тарифное регулирование должно оказывать именно на изменения потребления продукции, ввозимой из стран вне СНГ.

По продукции, импортируемой из стран вне СНГ, рост потребления зафиксирован по 13 наименованиям; по двум наименованиям (грузовые автомобили и автобусы) наблюдалось падение потребления; еще по двум позициям (ДСП и мягкие кровельные материалы) импорт из стран вне СНГ отсутствовал.

Таким образом, наблюдаемое по большинству наименований увеличение потребления отечественной продукции сопровождалось ростом потребления зарубежной продукции (в первую очередь, происходящей из стран вне СНГ), что в принципе характерно для расширяющегося рынка. При этом темпы роста потребления зарубежной продукции, как правило, превышали темпы роста потребления отечественных товаров, что по большинству позиций связано с более низким первоначальным уровнем потребления импорта. Поэтому для более детального анализа динамики потребления целесообразно рассмотреть структуру потребления продукции на внутреннем рынке Беларуси в зависимости от ее территориального происхождения (табл. 2.4.4 и 2.4.5).
Таблица 2.4.4. Структура потребления продукции на внутреннем рынке Беларуси в 2002–2005 гг. (в зависимости от территориального происхождения продукции), %

Наименование продукции	Потребление отечественной продукции				Потребление зарубежной продукции				в т.ч. происходящей из стран вне СНГ			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Станки металлообрабатывающие	9	30	14	15	91	70	86	85	34	36	51	72
Грузовые автомобили	6	8	18	35	94	92	82	65	70	59	52	37
Автобусы	11	6	10	35	89	94	90	65	48	30	24	5
Химические волокна и нити	75	73	72	82	25	27	28	18	7	8	10	10
Шины для груз. а/м и автобусов	41	46	59	73	59	54	41	27	1	1	2	4
ДВП	77	64	59	53	23	36	41	47	15	25	26	28
ДСП	41	43	45	39	59	57	55	61	0	0	0	0
Цемент	97	98	98	99	3	2	2	1	0	0	0	0
Мягкие кровельные материалы	61	37	32	28	39	63	68	72	0	0	0	0
Линолеум	7	3	3	5	93	97	97	95	32	27	20	18
Полированное стекло	91	83	57	65	9	17	43	35	6	10	29	26
Велосипеды, включая детские	78	90	79	90	22	10	21	10	7	3	4	7
Холодильники и морозильники бытовые	89	91	76	55	11	9	24	45	1	0	0	3
Цветные телевизоры	100	99	97	99	0	1	3	1	0	0	1	1
Стиральные машины	40	43	28	11	60	57	72	89	30	33	39	55
Ковры и ковровые изделия	77	69	66	62	23	31	34	38	10	9	9	17
Мыло, включая туалетное	38	56	63	62	62	44	37	38	3	2	5	11

Таблица 2.4.5. Изменение удельного веса продукции в структуре потребления на внутреннем рынке Беларуси в 2002–2005 гг. (в зависимости от территориального происхождения продукции), в целом за период, %

Наименование продукции	Изменение доли рынка		
	отечественной продукции	зарубежной продукции	в т.ч. происходящей из стран вне СНГ
Станки металлообрабатывающие	6	-6	38
Грузовые автомобили	29	-29	-33
Автобусы	24	-24	-43
Химические волокна и нити	7	-7	3
Шины для груз. а/м и автобусов	32	-32	2
ДВП	-24	24	12
ДСП	-2	2	0
Цемент	2	-2	0
Мягкие кровельные материалы	-33	33	0
Линолеум	-2	2	-14
Полированное стекло	-26	26	19
Велосипеды, включая детские	12	-12	0
Холодильники и морозильники бытовые	-34	34	2
Цветные телевизоры	-1	1	1
Стиральные машины	-29	29	25
Ковры и ковровые изделия	-15	15	8
Мыло, включая туалетное	24	-24	8

Согласно приведенным в табл. 2.4.4 и 2.4.5 данным, в 2005 г. на 10 товарных рынках рыночная доля, контролируемая отечественными производителями, составляла более 50% (в т.ч. на 4 рынках – более 80%).

Увеличение рыночной доли отечественной продукции (и, соответственно, снижение доли импорта) произошло на 8 товарных рынках. При этом ежегодная положительная динамика изменения доли рынка, контролируемой местными производителями, была характерна лишь для 3 наименований продукции (грузовые автомобили, шины для грузовых автомобилей и автобусов и цемент).

На 9 товарных рынках (более половины рассматриваемых видов продукции) удельный вес потребления отечественных товаров сократился. Устойчивая же отрицательная динамика изменения доли рынка была характерна для 3 наименований продукции (ДВП, мягкие кровельные материалы, ковры и ковровые изделия).

Сопоставляя данные табл. 2.4.3 и 2.4.5 заметим, что лишь на 8 из 13 товарных рынков, на которых наблюдалось увеличение потребления отечественной продукции, произошло и увеличение рыночной доли, контролируемой белорусскими производителями. На остальных 5 товарных рынках рост потребления продукции местных производителей был вызван исключительно общим расширением рынков и не сопровождался замещением импортной продукции.

Показательным для анализа таможенно-тарифного регулирования импорта является зафиксированное по 10 товарным позициям увеличение удельного веса потребляемой продукции, происходящей из стран вне СНГ (в т.ч. на 6 товарных рынках это сопровождалось снижением потребления продукции местных производителей). Сокращение доли продукции, происходящей из стран дальнего зарубежья, в общем объеме потребления наблюдалось только на 3 товарных рынках. Данный факт позволяет выдвинуть предположение о недостаточной эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта, которое в условиях растущих рынков не препятствует не только увеличению потребления продукции, произведенной в дальнем зарубежье, но и, что более важно, росту ее присутствия на белорусском рынке, в т. ч. в ущерб рыночной доле отечественных производителей.

Для проверки данной гипотезы рассмотрим, за счет какой продукции (отечественной или импортной) было обеспечено общее увеличение потребления анализируемых товарных групп (табл. 2.4.6).

Таблица 2.4.6. Влияние изменения потребления отечественной и зарубежной продукции на общее изменение потребления на внутреннем рынке Беларуси в 2002–2005 гг., в целом за период

Наименование продукции	Изменение потребления продукции				Значение фактора в приросте потребления, %	
	всего объема продукции	в том числе:			изменение потребления отечественной продукции	изменение потребления зарубежной продукции
		отечественной продукции	зарубежной продукции	в т.ч. происходящей из стран вне СНГ		
Станки металлообрабатывающие, шт.	3137	656	2481	3298	21	79
Грузовые автомобили, шт.	3343	3854	-511	-1735	100	0
Автобусы, шт.	797	580	217	-480	73	27
Химические волокна и нити, тыс. т	16	17	-1	3	100	0
Шины для груз. а/м и автобусов, тыс. шт.	118	197	-79	13	100	0
ДВП, тыс. усл. м ²	973	-3759	4732	2507	0	100
ДСП, м ³	54143	15320	38823	0	28	72
Цемент, тыс. т	791,9	806	-14	2	100	0
Мягкие кровельные материалы, тыс. м ²	574	-9883	10457	0	0	100
Линолеум, тыс. м ²	2380	63	2317	33	3	97
Полированное стекло, тыс. м ²	3247	1068	2179	1620	33	67
Велосипеды, включая детские, тыс. шт.	17	31	-14	1	100	0
Холодильники и морозильники бытовые, тыс. шт.	46,9	-36	83	4	0	100
Цветные телевизоры, тыс. шт.	237,5	232	6	4	97	3
Стиральные машины, тыс. шт.	85,2	-18	103	71	0	100

Ковры и ковровые изделия, тыс. м ²	617	24	593	290	4	96
Мыло, включая туалетное, т	3200	3896	-696	983	100	0

Данные табл. 2.4.6 показывают, что лишь на 8 товарных рынках общее увеличение потребления было обеспечено в основном (значение фактора составило более 65%) ростом потребления отечественной продукции (в пяти случаях рост потребления произошел исключительно благодаря увеличению сбыта отечественной продукции). Однако стоит заметить, что только применительно к грузовым автомобилям и автобусам рост потребления отечественной продукции сопровождался снижением потребления зарубежных аналогов, происходящих из стран вне СНГ.

Примечательной является, в целом, более позитивная динамика потребления импорта из стран дальнего зарубежья в сравнении с общей величиной потребления импорта: увеличение потребления продукции, происходящей из стран вне СНГ, наблюдалось по 13 товарным группам. При этом по 5 товарным группам такое увеличение сопровождалось снижением потребления импортной продукции в целом. Если же сравнивать импорт из стран СНГ и стран вне СНГ, то на 6 товарных рынках рост потребления продукции из дальнего зарубежья сопровождался снижением потребления продукции из стран ближнего зарубежья. Еще на 3 рынках увеличение потребления импорта было обеспечено преимущественно за счет роста потребления товаров, происходящих из стран вне СНГ. То есть на 9 товарных рынках наблюдалось замещение продукции, происходящей из стран СНГ, продукцией из стран дальнего зарубежья. Этот факт, учитывая беспошлинный режим ввоза продукции, происходящей из стран СНГ, также дает основания для отрицательной оценки эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта.

Итак, на основании проведенного комплексного анализа динамики потребления наиболее важных для экономики Беларуси видов продукции, нами получены данные, позволяющие охарактеризовать эффективность таможенно-тарифного регулирования импорта в стране. Рассмотрим наиболее существенные результаты этого анализа (табл. 2.4.7), сопоставив по каждому виду продукции реализацию таких благоприятных для местной промышленности изменений как:

- увеличение потребления отечественной продукции;
- увеличение рыночной доли отечественной продукции;
- наличие преимущественного (значение фактора должно составлять более 50%) влияния роста потребления отечественной продукции на увеличение объема рынка.

Кроме того, рассмотрим, произошло ли уменьшение рыночной доли импорта, происходящего из стран вне СНГ.

Таблица 2.4.7. Формирование положительных изменений на внутренних товарных рынках Беларуси в 2002–2005 гг., в целом за период

Наименование продукции	Увеличение потребления отечественной продукции	Увеличение рыночной доли отечественной продукции	Влияние роста потребления отечественной продукции на увеличение объема рынка	Уменьшение рыночной доли импорта, происходящего из стран вне СНГ
Грузовые автомобили	+	+	+	+
Автобусы	+	+	+	+
Цемент	+	+	+	0
Велосипеды, включая детские	+	+	+	0
Химические волокна и нити	+	+	+	–
Шины для груз. а/м и автобусов	+	+	+	–
Мыло, включая туалетное	+	+	+	–
Станки металлообрабатывающие	+	+	–	–
ДСП	+	–	–	0
Линолеум	+	–	–	+
Цветные телевизоры	+	–	+	–
Ковры и ковровые изделия	+	–	–	–
Полированное стекло	+	–	–	–
Мягкие кровельные материалы	–	–	–	0
ДВП	–	–	–	–
Холодильники и морозильники бытовые	–	–	–	–
Стиральные машины	–	–	–	–

* +(-) – явление присутствовало (отсутствовало);

0 – рыночная доля в рассматриваемом периоде составляла 0%.

Из табл. 2.4.7 следует, что наступление всех обозначенных выше благоприятных результатов было характерно только для семи товарных рынков. Еще на одном рынке (станки металлообрабатывающие) рост потребления отечественной продукции и доли рынка не сопровождался преимущественным влиянием на рост потребления данного вида продукции в целом.

Среди этих 8 товарных рынков только на 4 (рынки грузовых автомобилей, автобусов, цемента и велосипедов) произошло снижение (сохранение на нулевом уровне) доли потребления продукции, происходящей из стран дальнего зарубежья. То есть об эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта можно говорить только применительно к данным 4 товарным рынкам. При этом отметим, что для рынка грузовых автомобилей и автобусов таможенно-тарифное регулирование оказалось эффективным, главным образом, благодаря введению в марте 2003 г. временных повышенных ставок пошлин на импорт соответствующей продукции. На других 4 товарных рынках положительная динамика потребления отечественной продукции была обусловлена сокращением сбыта продукции из стран СНГ, то есть, не связана с действующей практикой тарифного регулирования импорта.

На рынке линолеума сокращение рыночной доли потребляемой продукции, происходящей из стран вне СНГ, было обусловлено, в первую очередь,

ее замещением продукцией из стран ближнего зарубежья и, соответственно, не способствовало улучшению позиций отечественных производителей.

Отсутствие импорта ДСП и мягких кровельных материалов из стран дальнего зарубежья также не смогло поспособствовать улучшению позиций отечественных производителей вследствие более значительного (относительно изменения потребления местной продукции) роста потребления продукции, происходящей из стран СНГ.

Следовательно, применительно к 3 вышеназванным товарным рынкам действие благоприятных условий тарифного регулирования не привело к положительным результатам для отечественных производителей данной продукции.

На остальных рынках наблюдался рост удельного веса потребляемой продукции, происходящей из стран вне СНГ, сопровождавшийся сокращением потребления отечественной продукции.

Таким образом, на основании анализа динамики потребления в 2002-2005 гг. 17 видов продукции и исходя из поставленных перед таможенно-тарифным регулированием импорта целей, оно может быть признано эффективным лишь в отношении 4 видов (грузовые автомобили, автобусы, цемент и велосипеды): положительная динамика потребления отечественной продукции данных видов сопровождалась сокращением (сохранением на нулевом уровне) потребления конкурирующего импорта из стран вне СНГ. В отношении рынков химических волокон и нитей, шин для грузовых автомобилей и автобусов, мыла и металлообрабатывающих станков таможенно-тарифное регулирование не препятствовало положительной динамике потребления отечественной продукции. Таможенно-тарифное регулирование остальных 9 товарных рынков не привело к существенным положительным изменениям в динамике потребления отечественной продукции на внутреннем рынке и, в этой связи, может быть признано неэффективным.

Сделанный вывод о неэффективности таможенно-тарифного регулирования отдельных товарных рынков, в целом, логически согласуется с данными о доле рынка, контролируемой отечественными производителями по итогам 2005 г. (табл. 2.4.2). На всех этих товарных рынках доля отечественных производителей составляет от 5% до 65% (т.е. менее двух третей объема рынка) и продолжает сокращаться. Исключение составляет рынок телевизоров, на котором рыночная доля отечественных производителей составляет 99%. В силу такого значения доли рынка, таможенно-тарифное регулирование импорта цветных телевизоров может быть признано неэффективным только с точки зрения установления чрезмерных барьеров доступа на внутренний рынок, препятствующих усилению на нем конкурентной борьбы.

Экстраполяция полученных результатов анализа отдельных товарных рынков на рынок промышленной продукции Республики Беларусь в целом позволяет утверждать о недостаточной эффективности таможенно-тарифного регулирования импорта.

Кроме того, обратим внимание на тот факт, что таможенно-тарифное регулирование оказывает влияние на отечественную промышленность не только посредством тарифной защиты от конкурирующего импорта (хотя такое влияние является определяющим). Установление таможенных пошлин для всей номенклатуры перемещаемых через таможенную границу товаров, которая значительно шире ассортимента производимой в Беларуси продукции, означает, в том числе, тарифное обложение неконкурирующего с отечественной продукцией импорта. Очевидно, что такое обложение не может рассматриваться как явление, способствующее защите национальной промышленности от конкуренции с зарубежными производителями на внутреннем рынке. Более того, в зависимости от вида неконкурирующего импорта прямые последствия его тарифного обложения могут быть для местного производителя как нейтральными, так и отрицательными.

Следовательно, проведенный выше анализ применим лишь к оценке эффективности исключительно тарифного регулирования конкурирующего импорта. Эффективность тарифного регулирования ввоза продукции, не являющейся конкурентной отечественным товарам, соответственно, должна определяться на основе иных критериев.

Для определения данных критериев всю совокупность неконкурирующего с продукцией отечественной промышленности импорта целесообразно, на наш взгляд, классифицировать по признаку его потребительского назначения, выделив две группы: промежуточный импорт (может быть использован отечественной промышленностью в качестве сырья и материалов) и импорт готовой продукции, непроектируемой в Беларуси. Для каждой выделенной группы перечень критериев и их иерархия различны.

Относительно тарифного обложения промежуточного импорта в качестве критериев эффективности могут быть рассмотрены такие последствия таможенно-тарифного регулирования промежуточного импорта, как изменение затрат отечественных производителей и изменение доходов бюджета. Значимость каждого критерия дифференцирована в зависимости от конкретных экономических условий.

Например, на начальном этапе переходного периода, когда эффективность функционирования экономических институтов достаточно слабая (здесь, в первую очередь, имеется в виду функционирование налоговой системы, главной функцией которой является фискальная), исполнение доходной части бюджета за счет налоговых платежей может быть существенно затруднено. В таком случае, в силу более простого механизма администрирования, применение таможенного обложения импорта может оказаться значительно более действенным способом наполнения бюджета, чем путем взимания налогов. По мере становления и повышения эффективности функционирования налоговой системы, значение таможенного обложения как фискального инструмента должно снижаться. На современном этапе белорусская налоговая система достаточно эффективно выполняет свою важнейшую функцию: за счет контролируемых налоговой службой поступлений по итогам 9

месяцев 2006 г. сформировано 82,2% доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь, в том числе 73,0% доходов республиканского бюджета и полностью доходы местных бюджетов [160].

Поэтому при определении эффективности таможенно-тарифного регулирования промежуточного импорта критерий изменения доходов бюджета в настоящее время не должен быть определяющим.

С другой стороны, тарифное обложение промежуточного импорта, означающее, по сути, обложение не доходов производителей, а их затрат, искажает заявленную перед таможенно-тарифным регулированием цель защиты отечественных производителей.

Основываясь на последней позиции и принимая во внимание невысокую значимость импортных пошлин по ввозимым товарам в торговом обороте в формировании бюджета (см. табл. 2.4.1), любое тарифное обложение промежуточного импорта должно быть признано в настоящее время неэффективным.

Что касается тарифного обложения ввозимой готовой продукции, не конкурирующей с отечественной, то в качестве критериев эффективности тут могут быть рассмотрены такие последствия тарифного регулирования данной категории импорта, как изменение благосостояния потребителей и изменение доходов бюджета. Определяющими факторами в оценке иерархии критериев здесь должны являться степень развитости налоговой системы (как и в предыдущем случае), а также характер социальной политики государства.

На наш взгляд, дублирование функций налоговой системы посредством тарифного обложения ввозимой готовой продукции, не имеющей отечественных аналогов (фактически такое дополнительное перераспределение денежных средств от потребителей в пользу государства представляет собой способ косвенного налогообложения), является в настоящее время нецелесообразным.

Основные направления совершенствования таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь

Рассматриваемая выше в качестве позитивного результата таможенно-тарифного регулирования импорта положительная динамика потребления отечественной продукции на внутреннем рынке, является основной предпосылкой осуществления отечественным предприятием новаций, способствующих достижению высокой эффективности его деятельности на достаточно продолжительном временном интервале. Однако наличие такой предпосылки еще не означает, что такие новации будут реализованы и, тем более что их осуществление обеспечит приемлемый результат.

Более того, анализ динамики товарных рынков показал, что простое наличие высокой ставки импортной таможенной пошлины в течение достаточно долгого периода (несколько лет) даже не всегда способствует улучшению позиций отечественных производителей на внутреннем рынке. Одной из причин этого является низкая эффективность механизма «конвертации» воз-

никающих в результате тарифного протекционизма преимуществ в качественные преобразования на защищаемых предприятиях.

То есть само по себе наличие тарифной защиты еще не позволяет говорить о каком-либо ее безусловном стимулирующем влиянии на отечественную промышленность.

Наблюдаемая фискальная направленность отечественного Таможенного тарифа, часто, вовсе оказывает отрицательное воздействие на промышленный сектор белорусской экономики.

Следовательно, развитие практики таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь должно, по нашему мнению, обеспечить повышение ее стимулирующего воздействия на национальную промышленность. Иными словами, таможенно-тарифное регулирование импорта должно не столько защищать импортозамещающие производства, сколько стимулировать положительные качественные изменения в их деятельности.

Исходя из этого, стратегической задачей совершенствования таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь является последовательная трансформация тарифного регулирования от фискально-защитной направленности к ориентации на стимулирование качественных преобразований в национальной промышленности.

Адаптация таможенно-тарифной политики под изменяющуюся целевую направленность предполагает, прежде всего, пересмотр некоторых принципов построения отечественного Таможенного тарифа. Последними, как следует из наших прежних рассуждений, наряду с принципами тарифной эскалации и тарифной дифференциации, являются:

- принцип безисключительности тарифного обложения (в белорусском Таможенном тарифе практически отсутствуют товарные позиции, по которым предусмотрен беспошлинный ввоз в страну). Особо подчеркнем, что тарифному обложению подлежат товары, непосредственно не конкурирующие с отечественной продукцией, а также необходимое местной промышленности технологическое оборудование, сырье и другие виды продукции промежуточного потребления. Такое обложение осуществляется, преимущественно, в фискальных целях. В защитных целях облагаются импортируемые товары, являющиеся аналогами продукции отечественных производителей: ставки таможенной пошлины в этом случае, как правило, установлены в размере не менее 10%;

- принцип обеспечения повышенной защиты основных отечественных производителей (в большей степени защищаются наиболее крупные отечественные предприятия, являющиеся «лицом белорусской промышленности»).

Отмеченная совокупность принципов, определяющая современную практику тарифного регулирования импорта, на наш взгляд, не может эффективно способствовать долгосрочному позитивному развитию белорусской промышленности. Основанный на данных принципах отечественный Таможенный тариф, с одной стороны, стремится поддержать отечественную промышленность, но, с другой стороны, оказывается финансово обременитель-

ным для многих отечественных производителей (ставя их интересы в подчиненное положение текущим потребностям бюджета), а также снижает стимулы для самостоятельного поиска производителями путей повышения конкурентоспособности их продукции.

По нашему мнению, стратегия реформирования таможенно-тарифного регулирования импорта в Беларуси должна предусматривать использование при построении Таможенного тарифа и, в целом, при осуществлении тарифного регулирования следующих принципов:

- принцип превалирования интересов промышленности над фискальными интересами государственного бюджета в процессе установления ставок пошлин на ввоз непроектируемых в стране видов продукции, а также продукции промежуточного потребления (необходимо отказаться от тарифного обложения данных категорий импорта);

- принцип обусловленности тарифной защиты конкретными мероприятиями по повышению конкурентоспособности защищаемых производств (условием установления высоких ставок импортных пошлин на конкурирующий импорт должно стать наличие у претендующих на ее получение предприятий планов использования возникающих вследствие тарифной защиты преимуществ);

- принцип предварительного анализа последствий усиления тарифной защиты (принятие решения об усилении тарифной защиты должно подразумевать экономический анализ целесообразности такого шага: приведет ли повышение таможенной пошлины к желаемым результатам (подробнее об этом в следующем разделе)).

Кроме того, таможенно-тарифное регулирование импорта не должно препятствовать технологическому переоснащению отечественных предприятий посредством тарифного обложения ввозимого иностранного технологического оборудования.

Основываясь на данных принципах, в целях повышения эффективности таможенно-тарифного воздействия на деятельность отечественной промышленности, нами предлагаются следующие направления реформирования таможенно-тарифного регулирования импорта:

- снижение фискальной нагрузки тарифного регулирования импорта на экономику Беларуси;
- изменение порядка предоставления тарифной защиты;
- установление беспошлинного ввоза технологического оборудования;
- унификация ставок импортных пошлин в рамках групп однородных товаров, обладающих схожими потребительскими характеристиками.

Рассмотрим названные направления реформирования более подробно.

В направлении **снижения фискальной нагрузки тарифного регулирования импорта на экономику Беларуси** мы считаем целесообразным отказаться от взимания таможенной пошлины с ввозимой продукции промежуточного потребления, а также с большинства видов ввозимой готовой продукции, не имеющей аналогов в Республике Беларусь (за возможным исклю-

чением предметов роскоши). Это приведет к ряду положительных последствий для всей экономической системы.

Во-первых, предприятия смогут снизить издержки производства за счет снижения стоимости используемых в производстве сырья, материалов и комплектующих. Результатом снижения себестоимости выпускаемой продукции может явиться либо некоторое снижение ее цены и, соответственно, увеличение конкурентоспособности, либо увеличение прибыли и рентабельности. Улучшение финансовых показателей, опосредованное снижением издержек и возможным ростом сбыта, позволит увеличить фонд собственных средств, направляемых как на перевооружение производства, так и на другие не менее важные мероприятия.

Наряду с этим, обратим внимание на взаимосвязь действующего режима свободной торговли со странами СНГ и ориентированности белорусской промышленности на ввоз продукции промежуточного потребления именно из данного региона. Очевидно, что в большинстве случаев такая ориентация обусловлена значительно более низкими ценами сырья и комплектующих в странах СНГ в сравнении с ценами в странах вне СНГ. Однако тарифное обложение промежуточного импорта из стран дальнего зарубежья, при отсутствии обложения ввоза продукции промежуточного потребления из стран СНГ искажает их ценовые соотношения на внутреннем рынке. Неверные вследствие действия различных режимов тарифного обложения ценовые соотношения нередко способствуют искажению географической структуры импорта (данный аспект тарифного регулирования подробно рассмотрен К. Куриленком в работе «Экономические основы тарифного регулирования внешней торговли Республики Беларусь» [161. С. 67–73], которое проявляется в закупке более дорогой продукции из ближнего зарубежья в сравнении с их аналогами из стран вне СНГ, если бы последние не подвергались тарифному обложению.

Поэтому установление беспошлинного режима ввоза продукции промежуточного потребления из стран дальнего зарубежья позволит в некоторых случаях устранить скрытые издержки отечественных производителей от географического замещения промежуточного импорта, а также переориентировать товарные потоки, диверсифицировав тем самым географию снабжения отечественных предприятий.

Во-вторых, беспошлинный ввоз готовой продукции, не имеющей аналогов в Беларуси, уменьшит их цену, и, тем самым, увеличит покупательную способность домашних хозяйств. Рост благосостояния граждан от ликвидации тарифного обложения непроемких в Республике Беларусь товаров улучшит общеэкономическую конъюнктуру на внутреннем рынке (через повышение потребительской активности населения, а также расширение ресурсной базы финансового сектора экономики) и положительно отразится на всей экономике страны.

С другой стороны, следствием установления беспошлинного ввоза может явиться снижение поступлений в государственный бюджет. Вместе с тем, на

наш взгляд, такое снижение не будет значительным, прежде всего вследствие отмеченной ранее ориентации на поставки промежуточного импорта из стран СНГ. Возможная переориентация отечественной промышленности на закупку продукции промежуточного потребления на рынках дальнего зарубежья (и, в таком случае, отказ от беспошлинного промежуточного импорта из стран СНГ) не наносит прямого ущерба государственному бюджету. Недополучение таможенных платежей возможно лишь в отношении продукции (как промежуточного импорта, так и готовых потребительских товаров), которая и сейчас поставляется из стран вне СНГ. Вместе с тем, отмеченные выше положительные последствия для экономики страны от либерализации данного сегмента внешней торговли, по нашему мнению, значительно превышают возможные потери, которые могут быть вызваны сокращением доходной части бюджета. Кроме того, в рамках реализуемой государственной экономической политики развитие отечественной промышленности, повышение конкурентоспособности производимой ею продукции должны иметь приоритет над фискальными потребностями государственного бюджета. Нельзя забывать также, что основным инструментом мобилизации финансовых ресурсов в государственный бюджет должна служить налоговая система; снижение же таможенных платежей должно ускорить ее оптимизацию.

Изменение порядка предоставления тарифной защиты. Как отмечалось ранее, наряду с постоянно действующим таможенным тарифом (базовым тарифом), в Беларуси широко применяются временные пошлины. Базовый тариф включает в себя ставки пошлин на все виды импортируемых товаров и эти ставки редко подвергаются изменениям, то есть имеют долгосрочный характер (что должно содействовать стабильности тарифного законодательства). Временные же пошлины устанавливаются выборочно на ограниченный перечень товаров и являются краткосрочными. Следовательно, тарифная защита, предоставляемая в Беларуси отечественным производителям, включает в себя два элемента*:

- всеобщая безусловная (автоматическая) защита посредством базового тарифа;
- селективная защита посредством временных пошлин.

Для повышения результативности тарифного регулирования импорта изменение порядка предоставления тарифной защиты должно затронуть оба этих элемента.

Вследствие своей громоздкости, базовый тариф государства, формирующий основу тарифного регулирования, не предполагает предварительного определения оптимальной ставки пошлины на каждый конкретный товар, максимизирующий выгоды либо отечественных производителей, либо всей национальной экономики. Выбор ставки осуществляется в значительной мере интуитивно, с учетом чувствительности защищаемого производства к импорту на момент введения ставок и исходя из отмеченного ранее принципа

* Здесь мы опускаем применение специальных защитных мер тарифного регулирования

возрастающей защиты основных отечественных производителей. При этом на решения правительства относительно величины ставок существенное воздействие оказывает деятельность групп давления, а также желание субъектов принятия политических решений предоставить хотя бы умеренную поддержку стагнирующим отраслям промышленности. На это, в частности, указывает С. Афонцев [162. С. 6], исследовавший факторы, определяющие таможенно-тарифную политику России. Принимая во внимание структуру Таможенного тарифа Республики Беларусь, а также согласованность 99% ставок таможенных пошлин Беларуси и России [163. С. 136], следует признать применимость данного вывода и к белорусским условиям.

Слабая экономическая обоснованность установленных таким образом ставок, действующих на постоянной основе, наличие неэкономических факторов их определения, разумеется, не может обеспечивать наилучших результатов тарифного регулирования. Не менее важным является и ограниченность стимулирующего воздействия безусловной тарифной защиты на защищаемое производство.

Таможенное обложение ввозимой готовой продукции, повышая ценовую привлекательность отечественных товаров, несомненно, является действенным фактором развития производящих их предприятий. Однако в краткосрочном периоде это может привести лишь к увеличению сбыта на внутреннем рынке, но никак не к улучшению качества выпускаемой продукции. Повышение качества, а также конкурентоспособности продукции в целом, может быть достигнуто только в перспективе после проведения мероприятий по техническому и технологическому переоснащению производства. Тарифный протекционизм позволяет создать у защищаемых предприятий всего лишь финансовый базис для такого переоснащения. Доминирование же внешнего по отношению к защищаемому предприятию фактора повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке (не связанного с качественными преобразованиями на предприятии), наряду с уверенностью в долгосрочной неизменности тарифной ставки не стимулируют активизации поиска и использования внутренних резервов повышения конкурентоспособности. Отечественные производители «привыкают» к сложившимся на местном рынке ценам на конкурирующий импорт и ориентируются на них в своей производственно-сбытовой деятельности. В ситуации искусственно обеспеченной посредством тарифных мер стабильности (ослабление присутствия зарубежных конкурентов на внутреннем рынке) возрастает вероятность использования части дополнительно полученных средств на потребительские цели; уменьшается мотивация скорейшего проведения переоснащения производства, сроки которого затягиваются.

Кроме того, неверные ценовые ориентиры, снижающие внутренние стимулы развития предприятия, препятствуют экспортной направленности национальной экономики. Адаптированная к ценам на внутреннем рынке отечественная продукция может иметь низкую ценовую конкурентоспособность на внешних рынках.

Следовательно, тарифный протекционизм посредством постоянно действующих ставок пошлин, создавая условия для накопления финансовых ресурсов, не обеспечивает механизма их эффективного применения. Именно слабость такого механизма «конвертации» благоприятных условий в качественные преобразования на защищаемых предприятиях ведет к низкой результативности тарифного регулирования на основе базового тарифа.

В этой связи, наилучшей стратегией развития тарифного регулирования может стать смещение акцента с всеобщей безусловной тарифной защиты к преимущественному осуществлению селективной поддержки отечественных товаропроизводителей. Выборочная тарифная защита путем установления временных повышенных ставок таможенных пошлин способна повысить эффективность тарифного воздействия на защищаемое предприятие, создавая не только предпосылки для внутренних преобразований, но и обеспечивая механизм их реализации.

Для этого временная селективная тарифная защита должна обладать следующими чертами.

Главным критерием целесообразности установления тарифной защиты должно стать обязательное использование возникающего вследствие тарифного протекционизма преимущества для технической, технологической либо иной модернизации производства. Претендентами на получение тарифной защиты должны быть представлены экономическое обоснование необходимости такой модернизации, финансовой возможности ее осуществления, а также обоснование 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 временной тарифной защиты. Повышение уровня таможенных пошлин на конкурирующий импорт должно сопровождаться объявлением предельного срока их действия (равного периоду, необходимому для внедрения новшеств на защищаемом производстве) и декларированием неприемлемости повторного их введения (в отличие от нынешней практики неоднократного, во многих случаях, продления срока действия временных пошлин). Временная ограниченность и невозобновляемость тарифного протекционизма должны побудить руководство предприятий к скорейшему реформированию производства.

Повышение таможенной пошлины следует осуществлять преимущественно на те импортируемые товары, чьи отечественные аналоги на внутреннем рынке имеют в сравнении с ними более высокую цену. При этом размер пошлины не должен стать «запрещающим», при котором ввоз иностранных товаров становится нецелесообразным в связи с невозможностью обеспечения должного объема продаж. На наш взгляд, ставка тарифа должна быть установлена на уровне, при котором новая цена импортного товара незначительно превышала бы цену отечественного товара до ужесточения тарифного протекционизма (что препятствовало бы повышению цены отечественной

продукции, а рост выручки обеспечивался бы исключительно ростом объема реализации). Данное ограничение существенно сужает возможность защищаемых предприятий получать полную выгоду от тарифного протекционизма, однако оно в определенной мере стимулирует их эффективно использовать дополнительно поступающие ресурсы и повышает вероятность усиления конкурентоспособности отечественной продукции по завершении защитного периода.

Если же цена конкурирующего импорта с учетом обложения базовым таможенным тарифом значительно превышает цену отечественного аналога и при этом объем реализации последнего на внутреннем рынке является неудовлетворительным, то, на наш взгляд, использовать тарифный механизм поддержки в отношении такого предприятия нецелесообразно. Невостребованность производимой продукции при наличии ценовых преимуществ может свидетельствовать о глубоком производственном кризисе предприятия, разрешить который использованием временной тарифной защиты (путем переориентации предпочтений потребителей с зарубежной продукции) маловероятно. Для вывода из кризиса таких производств рациональнее использовать иные меры государственной поддержки.

Помимо определения базовых условий осуществления селективной тарифной защиты необходимо определиться и с параметрами сохраняемой безусловной тарифной защиты на основе базового тарифа. Здесь возможны как вариант сохранения существующих в настоящее время ставок пошлин на прежнем уровне, так и вариант их снижения.

На наш взгляд, сохранение ставок на прежнем уровне будет означать продолжение неэффективной политики тарифной защиты. Стимулирующие модернизационные мероприятия конкурентные силы, в условиях сохраняющейся постоянной высокой тарифной защиты отечественных производителей, останутся ослабленными.

Поэтому в целях активизации внутренних преобразований на отечественных предприятиях уровень ставок базового тарифа на ввозимую продукцию, конкурирующую с отечественными аналогами, целесообразно снизить до 10%. Предварительное (за несколько месяцев) информирование о таком шаге должно позволить отечественным производителям оценить возможные последствия от снижения пошлин. В случае прогнозируемых существенных негативных последствий, предприятия смогут обратиться за временной тарифной защитой, подготовив соответствующее экономическое обоснование.

Установление беспошлинного ввоза технологического оборудования. В настоящее время в соответствии с базовым таможенным тарифом ставки пошлин на различные виды импортируемого в Беларусь технологического оборудования составляют, как правило, 5–10% от таможенной стоимости. При этом Правительством в целях содействия технологическому переоснащению производства перманентно устанавливаются временные нулевые ставки пошлин на утвержденные перечни технологического оборудования.

Однако анализ таких перечней, содержание которых часто меняется*, показывает, что в него включаются не все виды необходимого национальной экономике оборудования.

Кроме того, установление временных нулевых пошлин на периодической основе означает возможное наличие временных разрывов между действием льготных условий ввоза оборудования в страну. Такая ситуация наблюдалась в 2005 г., когда в течение более 3 месяцев (с 12 марта, срока завершения действия постановления Совета Министров РБ №974 от 12 августа 2004 г., по 23 июня 2005 г., даты вступления в действие постановления №648 от 15 июня 2005 г.) ввоз любого оборудования должен был облагаться по базовой ставке.

Очевидно, что такие непредсказуемые условия ввоза в страну технологического оборудования существенно затрудняют процесс планирования и непосредственно проведения отечественными производителями технологического переоснащения производства.

Наряду с этим, ограничения по применению временной нулевой ставки содержатся в постановлении Правительства №504 от 30 апреля 2004 г. [164], которым утверждено Положение о порядке формирования перечня ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь технологического оборудования, в отношении которого устанавливается временная ставка ввозной таможенной пошлины в размере ноль процентов. В соответствии с п. 2 данного Положения одним из условий применения нулевой ставки таможенной пошлины является отсутствие производства аналогичного оборудования в Республике Беларусь, а также в государствах-членах Евразийского экономического сообщества.

То есть существующая практика тарифного льготирования технологического импорта лишь частично способствует технологическому переоснащению отечественной промышленности.

В то же время, текущее состояние производственных фондов все более препятствует промышленному росту. И. Желтков, исследовавший факторы промышленного роста в Беларуси, отмечает, что «формально в промышленности имеется значительный избыток мощностей, а де-факто большая их часть непригодна для вовлечения в производственный процесс», так как не может обеспечить выпуска конкурентоспособной продукции [165. с. 45–46]. Во многом это связано с высокой степенью изношенности основных производственных фондов белорусской промышленности (65% на конец 2005 г.). В таких условиях существующие ограничения по импорту оборудования закрепляют технологическое отставание отечественных промышленных предприятий, препятствуя повышению конкурентоспособности производимой ими продукции.

* Например, перечень технологического оборудования, приведенного в постановлении Совета Министров РБ от 5 февраля 2003 г. №140 насчитывал 276 видов оборудования, в постановлении №974 от 12 августа 2004 г. – 267, а в постановлении от 15 июня 2005 г. №648 – уже 314 вида.

Исходя из этого, считаем целесообразным использование нулевых пошлин при ввозе всех видов технологического оборудования без каких-либо изъятий. Задача повышения конкурентоспособности всей национальной экономики, на наш взгляд, должна превалировать над желанием поддержки отдельных отечественных производителей средств производства (и в особенности производителей средств производства из других стран ЕвразЭС). При этом наиболее рациональным будет применение не временных льготных ставок, а закрепление нулевого уровня ставок в Таможенном тарифе РБ применительно ко всем поименованным в нем видам технологического оборудования. Это позволит избежать необходимости вносить постоянные изменения в нормативные акты, устанавливающие перечни технологического оборудования, ввоз которого льготируется, а также обеспечит равные возможности в сфере тарифного обложения для всех отечественных потребителей технологического импорта (в нынешних условиях включение необходимого оборудования в перечень льготируемого при ввозе во многом определялось лоббистскими возможностями производителей).

Унификация ставок импортных пошлин в рамках групп однородных товаров, обладающих схожими потребительскими характеристиками. В действующем белорусском Таможенном тарифе присутствует ряд товарных позиций, схожих как по потребительским свойствам, так и по внешнему виду, которые облагаются по различным ставкам таможенной пошлины. Разница в уровне ставки обусловлена, как правило, направлением использования данных товаров. В качестве примера можно привести морозильники типа «ларь», емкостью не более 400 л: бытовые (код по ТНВЭД 8418 30 910 1) и прочие (код по ТНВЭД 8418 30 910 9). Для бытовых морозильников ставка пошлины составляет 20%, но не менее 0,24 евро за 1 л, а для прочих морозильников 20%.

При равенстве адвалорной ставки пошлины на рассматриваемые виды морозильников (20% от таможенной стоимости) наличие специфического компонента (не менее 0,24 евро за 1 л объема морозильника) в ставке пошлины на бытовые морозильники потенциально является фактором манипулирования заявляемой в процессе таможенного декларирования целевой направленности ввозимых морозильников. В зависимости от цены бытовых морозильников и их литража импортеру может оказаться выгодней декларировать их как «морозильники, предназначенные для прочих целей».

Для более подробного исследования данного вопроса обратимся к сведениям об импорте рассматриваемых видов морозильников из стран вне СНГ в 2003–2004 гг. (табл. 2.4.8).

Таблица 2.4.8. Отдельные параметры импорта в Беларусь из стран вне СНГ морозильников типа «ларь», емкостью не более 400 л за 2003-2004 гг.

Категория морозильника	Ставка пошлины	2003			2004		
		Количество, шт.	Средняя цена, долл. США	Расчетная величина пошлины	Количество, шт.	Средняя цена, долл. США	Расчетная величина пошлины
Бытовые	20%, но не менее 0,24 евро за 1 л	38	529	106 долл., но не менее (0-96) евро*	1	1100	220 долл. США, но не менее (0-96) евро
Прочие	20%	1916	272	54 долл.	1199	343	69 долл.

* Рассчитано по данным Таможенной статистики Республики Беларусь.

Данные табл. 2.4.8 отражают незначительное количество ввозимых из стран вне СНГ бытовых морозильников в сравнении с импортом прочих морозильников. Расчетные величины подлежащих уплате пошлин позволяют утверждать, что основной причиной этого могла являться разница в ставках пошлин. При высокой цене морозильников (в среднем от 480 долл. США* за морозильник рабочим объемом 400 л – для меньших объемов цена может быть ниже) специфический компонент ставки не превышал адвалорную составляющую и у импортера отсутствовала мотивация манипулировать категорией товара. Если же таможенная стоимость морозильника не доходила до уровня, обеспечивающего равенство специфического и адвалорного компонентов ставки, то импортеру для уменьшения величины подлежащей уплате таможенной пошлины было выгодней декларировать ввозимые морозильники, как предназначенные для прочих целей. Например, при ввозе в 2003 г. морозильника объемом 300 л, средняя цена которого составляла 272 долл. США, импортер должен был бы заплатить пошлину 54 долл. США (если бы морозильник предназначался для прочих целей) либо 72 евро (если бы он предназначался для бытовых целей и пришлось учитывать специфический компонент ставки). В целом при сложившихся в 2003–2004 гг. средних ценах на морозильники для прочих целей импортеру было выгодней декларировать ввозимые морозильники по коду 8418 30 910 9, если их рабочий объем превышал 225 л в 2003 г. и 288 л в 2004 г.

Для отечественных импортозамещающих производств наличие такой возможности манипулирования классификацией импортируемых товаров в целях снижения таможенных платежей несет негативные последствия, так как нивелирует защитный эффект таможенных пошлин.

Способствование преднамеренному нарушению таможенного законодательства и ослаблению тарифной защиты отечественных производителей

* В зависимости от рабочего объема морозильника.

* Здесь и далее мы принимаем курсовое равенство доллара США и евро. Фактически имевшее место в данный период превышение курса евро над долларом США только усилит наши предположения

свидетельствует о нецелесообразности применения в будущем различных ставок пошлин на однотипные, схожие по внешнему виду товары.

Таким образом, предлагаемые пути трансформации тарифного регулирования импорта (снижение фискальной нагрузки импортного тарифа, изменение порядка предоставления тарифной защиты, установление беспошлинного ввоза технологического оборудования и унификация ставок пошлин в рамках групп однородных товаров) будут способствовать, на наш взгляд, более эффективному для экономики страны использованию мер тарифного регулирования.

Раздел 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

3.1. Совершенствование методологии денежно-кредитного регулирования

Проблемы денежно-кредитного регулирования приобретают особую значимость в контексте создания в Республике Беларусь инновационной экономики. В этой связи актуальным представляется рассмотрение ряда вопросов концептуального характера, которые могут явиться базой для совершенствования теории денежно-кредитного регулирования в условиях Республики Беларусь.

Одной из ведущих методологических основ денежно-кредитного регулирования является институциональная теория денег, расширенное использование которой в условиях переходной экономики важно по двум причинам:

- для учёта постоянной модификации сущности денег в современной экономике,
- для исследования специфики проявления деньгами своих функций в условиях переходной экономики (т.е. экономической системы с формирующимися, и поэтому неустойчивыми, рынками).

В этой связи особый интерес для исследования представляют следующие проблемы:

- уточнение сущности понятий и категорий, отражающих содержание денежных отношений на современном этапе;
- исследование закономерностей их эволюции и трансформации в условиях формирующихся рынков (переходной экономики);
- системный анализ социально-экономических факторов, влияющих на устойчивость денежного обращения в экономике;
- методологические подходы к обоснованию выбора системы обеспечения устойчивости денежного обращения в практической деятельности государства.

Так, постоянное развитие и модификация денежных отношений в индустриальном обществе обуславливают необходимость уточнения сущности денег, равно как и других фундаментальных денежных категорий. Наиболее перспективным в этом плане представляется междисциплинарный подход, который на современном этапе развития экономической науки наиболее широко представлен различными направлениями институциональной теории, методологические положения которой способны уточнить некоторые понятия теории денег и более полно раскрыть сущность денежных отношений.

Выбор институциональной теории в качестве методологической основы развития теории денег и, соответственно, денежно-кредитного регулирования, обоснован тем, что современный институционализм в наибольшей мере реализует идею расширенного подхода к трактовке ключевых экономических

категорий на основе синтеза влияния как экономических, так и неэкономических факторов.

Экономические факторы (выгоды от использования денег при товарном обмене по сравнению с бартерными сделками) лежат в основе традиционного подхода к денежной теории. В свою очередь, оценка неэкономических факторов (мотивы поведения, психология человека, политические и правовые аспекты и др.) представляет сегодня относительно новое её направление.

Особенностью проявления междисциплинарного подхода как ведущего принципа институционализма, является определение объекта исследования (института) как части единого общественного механизма. Это, соответственно, требует рассмотрения сущности экономических явлений в контексте всех факторов, на них воздействующих.

Объективной основой использования институционального подхода для анализа экономических, в том числе денежных, категорий является тот факт, что результат всех социально-экономических взаимодействий в обществе – это соглашения между индивидуумами, которые возникают, соответственно, и в ходе денежного обмена. Таким образом, в отличие от традиционных подходов, использование вышеотмеченной методологии позволяет исследовать сущность денег не только как особого товара, но и как специфического продукта человеческих взаимоотношений.

В основе институционального подхода лежит понятие «институтов», которые теоретиками данного направления определяются как «долговечные системы сложившихся правил», «придающие структуру социальным взаимодействиям» людей и служащие для них «информационным ориентиром [166]», позволяющим прогнозировать намерения контрагентов.

Механизм действия института (распространение содержащейся в нем информации) реализуется с помощью различных носителей, выбираемых обществом для исполнения требуемой роли. В свою очередь, очевидно, что характеристики носителей, используемых на тех или иных этапах развития общества, объективно будут определять особенности механизма действия института. Данный подход, на наш взгляд, является чрезвычайно важным для понимания механизма действия института денег в зависимости от выбора его носителя (т.е. вида денег). Он предполагает, что в основе института денег лежит не только использование оценочных взаимоотношений денежного хозяйства (например, в отличие от бартера), но и следующие основные принципы:

- рассмотрение института денег как элемента общей системы институциональных взаимодействий и соглашений в обществе;
- представление категории денег как синтеза института денег и его информационного носителя (используемых обществом видов денег);
- определение института денег как результата эволюции общественных соглашений по поводу выбора информационного носителя для денежного обмена;

- выделение «системы денежных отношений», отражающей как сущностные характеристики денег как института: условия возникновения данного института, его сущность и форма стандартизации (существования), а также соответствующие институциональные образования, воспроизводящие данный институт в обществе.

Поясним последний принцип более подробно. Так, условия возникновения института денег предполагают наличие в обществе совокупности объективно существующих способов взаимодействия индивидов по поводу обмена предметами товарного производства. Иными словами, вышеотмеченные условия выступают основой для возникновения «института» как средства упорядочения вышеотмеченных взаимодействий*.

Сущность института денег заключается в наличии в обществе определенного набора правил и норм, выработанных обществом для реализации товарно-денежных отношений.

Под «формой стандартизации института» мы понимаем ту или иную денежную единицу – количественную меру информации, передаваемой институтом денег (т.е. выбор обществом тех или иных видов денег с определенными их свойствами и характеристиками как информационных носителей института денег).

Институциональные образования в системе денежных отношений реализуют институт денег, т.е. обеспечивают его функционирование в обществе. Иными словами, это те механизмы, которые воспроизводят институт денег и его носителей в виде денежных единиц, обеспечивая реализацию (с большей или меньшей степенью эффективности) принятых институциональных правил.

Таким образом, в функционировании механизма реализации института денег логичным представляется выделение двух этапов:

- разработка норм и правил, т.е. форм организации оценочных отношений как денежных отношений (например, делегирование государству права воспроизводства денежной единицы и иных норм, обеспечивающих общественные гарантии);

- создание на этой основе системы организаций, обеспечивающих и гарантирующих выполнение институциональных правил (в современном обществе к ним относятся кредитно-банковские организации, включая центральные банки, прочие организации финансовой инфраструктуры, участвующие в разработке и осуществлении денежно-кредитного регулирования).

Основной показатель, отражающий соответствие формализации денежных отношений оценочным отношениям, сложившимся в обществе – это устойчивость денежной единицы, которая обеспечивает ожидаемую определенность во взаимоотношениях индивидов, стабильность отношений обмена.

* Исходя из предложенной логики понятно, что условия возникновения натуральных денег (зерно, соль и др., впоследствии – золото) существенно отличаются от таковых, например, для кредитных или электронных денег.

В результате устойчивость денежного обращения выступает как неотъемлемый атрибут института денег и необходимое условие существования последнего. Это означает, что институт денег при выборе его обществом как основы оценочных отношений существует независимо от конкретной денежной единицы. Данная денежная единица в случае ослабления ее устойчивости вытесняется альтернативными деньгами по причине изменения общественного соглашения в отношении выбора вида информационного ориентира для реализации денежного отношения. Критерий, которым в этом случае руководствуются индивиды – это необходимость снижения транзакционных издержек при рыночных взаимодействиях.

Использование данного подхода при разработке концептуальных основ денежно-кредитного регулирования позволяет в несколько ином ракурсе взглянуть на процессы эволюции денег, на содержание их функций на том или ином этапе развития, и, соответственно, на проблему обеспечения устойчивости денежной единицы.

Последнее, прежде всего, касается теоретических подходов в отношении оценки «нейтральности» или «ненейтральности» денег, напрямую определяющих характер денежно-кредитного регулирования. Вывод о «ненейтральности» официальных денег важен с позиции создания государством условий, благоприятных для инвестирования и инноваций. Так, понятие «нейтральности» денег адекватно, на наш взгляд, ситуации в случае оценки роли в обществе института денег в целом, а не его формализации (т.е. конкретной денежной единицы). Очевидно, институт денег нейтрален по отношению к функционированию социума, так как его существование обусловлено объективной потребностью общества в едином информационном ориентире для соизмерения, сравнения правомочий индивидов в отношении конкретных благ. Наличие института денег снижает в этом случае транзакционные издержки в обществе.

В то же время, стандартизация института денег, получившая воплощение в конкретной денежной единице, теряет «нейтральность», так как выступает носителем института денег и должна им соответствующим образом воспроизводиться. При этом ответственность за процесс воспроизводства конкретной денежной единицы лежит на определенной группе членов общества, имеющей свои интересы и выступающей в роли эмитента (например, «частные производители» денег или государство). Таким образом, любая денежная единица представляет собой продукт определенных социально-экономических взаимодействий в обществе, результат деятельности различных институциональных образований.

Исходя из этого, государственная денежная единица является одним из составляющих набора общественных прав государства, и она теряет свойство нейтральности, так как не является нейтральным сам производитель этого права в отношении производителей иных прав. В то же время, спрос на отдельную денежную единицу существует до тех пор, пока она способна удовлетворять спрос на функции института денег, т.е. на функции, связанные с

обеспечением определенности во взаимодействиях индивидов при сопоставлении и соизмерении их прав. В противном случае общество отказывается от ее использования и стихийно выбирает другой носитель института денег.

Особая сложность оценки «нейтральности» или «ненейтральности» денег требует также исследования специфических особенностей движения денег в различных сферах воспроизводственного цикла, их влияния на функционирование экономических систем. В наиболее упрощенном виде движение денег в процессе функционирования современной экономики можно представить в следующем виде (рис. 3.1.1).

На схеме показано движение:

- потока товаров и услуг на товарных рынках, опосредуемые движением денег;
- финансовых активов и денег на финансовых рынках.

С учетом обозначенного на рис. 3.1.1 понимания товарных и финансовых рынков можно утверждать, что движение денег на финансовых рынках осуществляется как независимое и самостоятельное, без какого-либо участия товарных рынков. При этом роль финансовых рынков состоит в осуществлении ими функции поддержания эластичности денежного обращения. В рыночной экономике в условиях существования кредитных денег денежный кругооборот на финансовых рынках является необходимым элементом процесса общественного воспроизводства, поскольку в любой экономической системе деньги в нужный момент должны оказаться там, где возникает в них потребность, и наоборот, уйти оттуда, где они лишние. В свою очередь, бездействие свободных денежных средств противоречит законам рынка. Финансовые рынки устраняют это противоречие, вовлекая в процесс получения прибыли временно свободные денежные средства.

Следовательно, с функциональной точки зрения финансовые рынки:

- обеспечивают кругооборот финансовых активов (аналогично товарным рынкам);
- обеспечивают аккумуляцию и перераспределение свободных денег в целях непрерывности (и, соответственно, эффективности) воспроизводственного цикла.

Таким образом, в рыночной экономике в условиях существования неполноценных денег самостоятельное их движение на финансовых рынках, независимое от движения товаров и не опосредующее это движение, является ключевым фактором эластичности денежного обращения и, в конечном итоге, эффективности общественного воспроизводства.

Иными словами, в отличие от полноценных денег (которые, как известно, в качестве образования сокровища выполняли роль стихийного регулятора денежного обращения) неразменные на золото кредитные деньги, обладая фиктивной стоимостью, выполняют функцию накопления и сбережения посредством мобилизации временно свободных доходов институтами финансового рынка и превращения последними их в ссудный капитал.

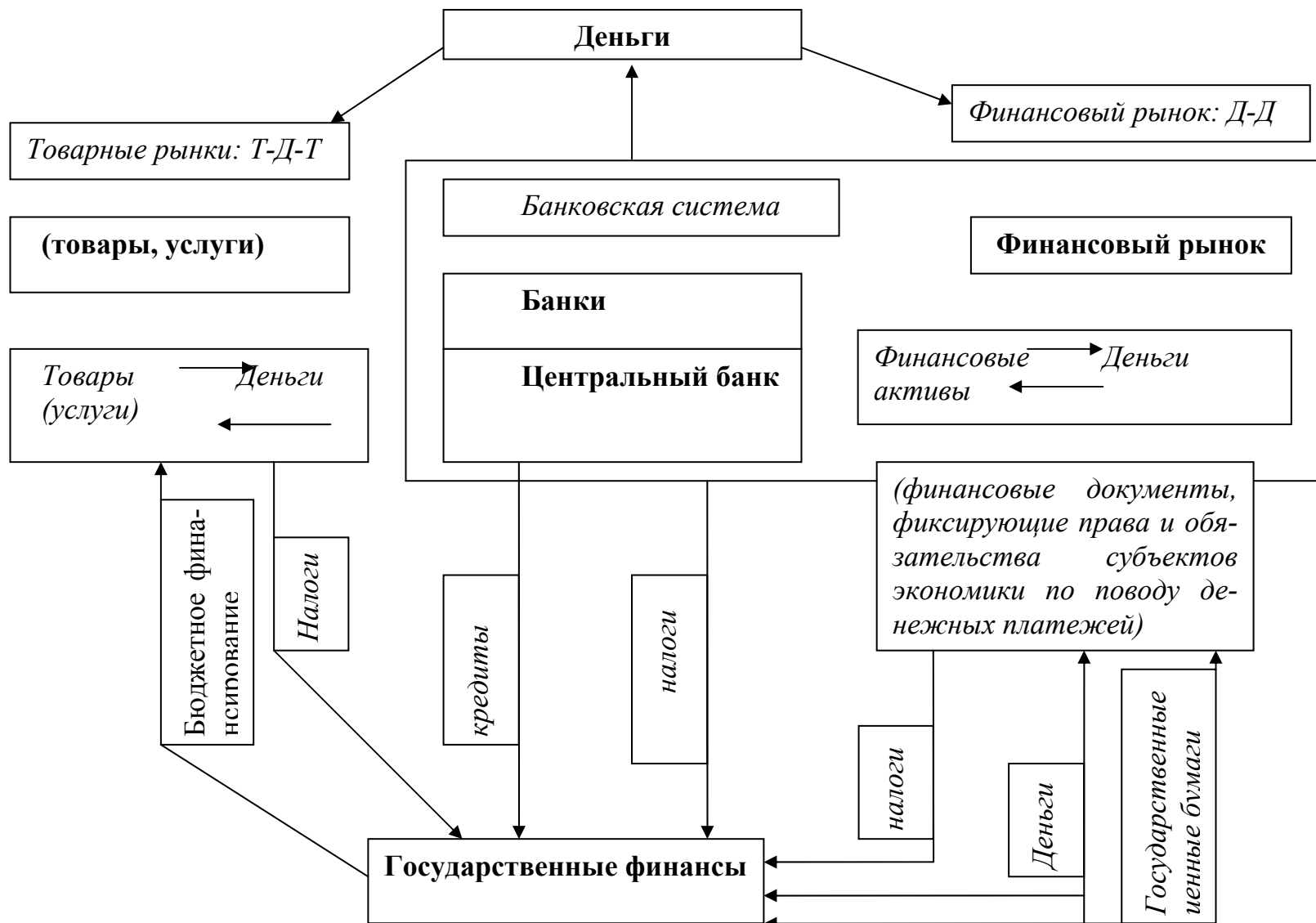


Рис. 3.1.1. Движение денег в современной экономике (авторский подход)

С позиций данного методологического подхода известная формула «обмена» И.Фишера ($MV=PQ$) правомочна только для денег «для текущих сделок» (агрегат $M1$). В результате этого формула принимает следующий вид $M1 = PQ$, тогда как реальный спрос на деньги будет в равной мере зависеть и от реальной ставки процента на финансовом рынке (номинальная ставка минус текущая инфляция), и от оценки экономическими агентами степени будущей неопределенности в отношении инфляции и девальвации (мотив «предосторожности»).

Это означает, что формула $MV=PQ$ применима лишь для экономики, где отсутствует финансовый рынок и нет неопределенности в отношении будущих темпов инфляции и возможности девальвации. В отличие от этого, только учет всех мотивов реального спроса на деньги будет соответствовать действительной ситуации в экономике:

$M=f(Y, \%, L)$, где:

Y – ВВП в текущих ценах;

$\%$ – средняя норма процента в экономике;

L – уровень инфляционных (в т.ч. девальвационных) ожиданий экономических агентов.

В соответствии с этим монетарные органы, влияя на стоимость денег и регулируя уровень инфляционных ожиданий, определяют степень деловой активности экономических субъектов.

Здесь важна оценка альтернативных монетаристскому ($MV=PQ$) каналов эмиссии денег в экономику, и, следовательно, альтернативных механизмов воздействия количества денег на цены. Количество денег может увеличиваться не только путем роста денежных остатков у субъектов экономики (и, соответственно роста, необеспеченного спроса со стороны экономических агентов), но и в результате создания банками безналичных денег и соответствующего расширения кредита. В этом случае рост массы денег первоначально окажет непосредственное влияние не на цены, а на ставку процента.

Расширение кредита сначала приведет к снижению процента. В результате этого при прочих равных условиях произойдет расширение спроса на инвестиционные кредиты (со стороны производителей) и на товары, прежде всего, длительного пользования (со стороны потребителей). И лишь при несоответствии расширения спроса росту предложения товаров, увеличение кредитования экономики может вызвать рост цен. Последний вызовет обесценение кредитных ресурсов у банков, повышение спроса на кредит и, соответственно, рост ставки процента. И в этом случае (а мы оговорили, что если расширение спроса будет по объему и структуре не соответствует росту предложения) прежнее равновесие в экономике восстановится при более высоком уровне цен, который будет соответствовать возросшему количеству денег.

Однако для этого нужно определенное время, в течение которого деньги не будут нейтральными по отношению к экономической динамике (увеличе-

ние их количества окажет непосредственное позитивное воздействие на динамику инвестиций и занятости).

Период этот может быть достаточно продолжительным (Фишер полагал, что в США в начале XX века он составлял 10 лет [см. 167]).

Поэтому, на наш взгляд, некорректно говорить о нейтральности денег и отсутствии макроэкономической эффективности денежно-кредитного регулирования. Более того, логично предположить, что в экономике постоянно происходят изменения, исключая (или, по крайней мере, затрудняющие) ее возврат к прежнему состоянию равновесия.

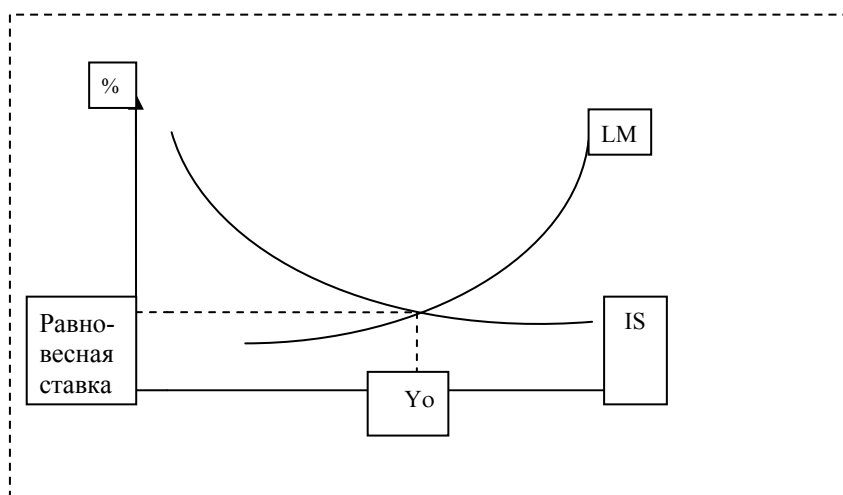
Кроме того, рост предложения денег изменяет, прежде всего, структуру совокупного спроса на деньги (более того, рост предложения наличности изменяет структуру денежной базы, а не ее объем, т.е. не является каналом эмиссии в общепринятом понимании).

Если новые деньги создаются банками и предоставляются предприятиям в виде кредитов, то относительно увеличивается инвестиционный спрос (при относительном уменьшении потребительского спроса). Все это определяет ненейтральность денег по отношению к ВВП.

В то же время ведущая роль государства и денежно-кредитного регулирования в процессах формирования инвестиционного спроса и, соответственно, деловой активности в условиях переходной экономики определяется непосредственной зависимостью предложения ссудного капитала (сбережений) и уровня дохода на душу населения. Недостаточность последнего ведет к сужению рынка ссудного капитала переходной экономики и, как следствие, к дороговизне и, соответственно, низкому уровню инвестиций (т.е. спроса на ссудный капитал, уровень которого определяется ставкой процента).

В свою очередь, именно ставка процента, соотнесенная с рентабельностью капитала, определяет эффективность и, соответственно, объем инвестиций.

Рис.



3.1.2. «Крест Хикса»

Где: Y – госрасходы ($Y = C + I + G + (\Xi - I)$);

IS – сбережения, иначе, динамика инвестиционной ставки, определяемая реальным сектором;

LM – денежная ставка процента, определяемая денежным рынком.

Модель Хикса отражает взаимодействие реального и денежного секторов экономики. В реальном секторе ставка процента определяется условиями равновесия сбережений и инвестиций (определяет соотношение предложения и спроса на ссудный капитал, IS). В денежном секторе ставка определяется равновесием спроса и предложения денег (LM).

Инвестиционная ставка % по мере роста дохода понижается, так как растут сбережения и, соответственно, предложение ссудного капитала (поэтому кривая IS, отображающая динамику инвестиционной ставки % по мере роста дохода, и имеет отрицательный наклон).

Напротив, денежная ставка по мере роста дохода растет, так как увеличивается спрос на деньги для сделок. В этих условиях для сохранения равновесия % должен расти (при фиксированном денежном предложении). Поэтому кривая LM отображающая динамику денежной ставки % по мере роста совокупного дохода имеет положительный наклон.

Пересечение кривых IS и LM (иначе «крест Хикса») определяет равновесную ставку процента для экономики в целом.

Однако сохранение равновесия на рынке денег по мере роста дохода может достигаться не только благодаря росту процента (при фиксированном денежном предложении), но и путем расширения денежного предложения со стороны органов денежно-кредитного регулирования. Если по мере роста дохода расширяется предложение денег, кривая LM будет иметь сравнительно плавный наклон и даже (теоретически) превратится в горизонтальную линию в том случае, если предложение денег будет возрастать пропорционально росту совокупного дохода (можно предположить ситуацию и с отрицательным наклоном, если реальная денежная масса возрастает быстрее совокупного дохода). Таким образом, форма кривой LM напрямую зависит от эластичности денежно-кредитной системы и эффективности монетарной политики.

Кривая IS также может иметь различный наклон в зависимости от того, как по мере роста дохода растут сбережения и инвестиции. Если инвестиции растут в том же темпе, что и сбережения, кривая IS превратится в горизонтальную линию. Теоретически, если в какой-то период времени инвестиции растут быстрее сбережений, кривая может получить и положительный наклон.

Тем не менее, в экономике существует определенный минимальный уровень %, ниже которого процент не снизится, т.к. это будет определяться психологическими мотивами «предпочтения ликвидности» (иначе «ловушка ликвидности»). Это означает, что в конечном итоге денежный рынок будет определять ситуацию в реальном секторе, а не наоборот.

Вывод о «ненейтральности» каждого конкретного носителя института денег, на наш взгляд, даёт возможность в принципиально ином ракурсе взглянуть на проблему обеспечения устойчивости денежного обращения в Республике Беларусь и, в частности, на роль государства в регулировании денежно-кредитной сферы транзитивной экономики.

В целом же, ориентация на институциональные аспекты сущности денег в теории и практике денежно-кредитного регулирования переходной экономики позволяет не только выделить специфику проявления деньгами своих функций, но и провести системный анализ социально-экономических факторов, влияющих на стабильность денег в экономике данного типа.

3.2. Методологические аспекты совершенствования валютной политики в Республике Беларусь

Экономические отношения, связанные с функционированием валютного рынка, регулируются государством при помощи валютной политики. Целью такого регулирования является поддержание равновесия платежного баланса, обеспечение упорядоченного функционирования национальной валютной системы.

Существует большое количество определений и подходов к рассмотрению сущности валютной политики государства. Под валютной политикой авторами понимается совокупность мер государственного регулирования в области валютно-финансовых и кредитных отношений [168].

Некоторые экономисты определяют валютную политику как составную часть государственной стратегии экономического и социального развития страны, направленную на реализацию целей относительно уровня, сфер и механизмов интеграции в систему мирохозяйственных связей [169]. При таком понятии валютной политики ее целями может быть решение достаточно широкого спектра экономических проблем.

Кроме того, существует подход рассмотрения валютной политики в узком и широком смысле. Так, в узком смысле – эта политика сводится к решению проблем валютного курса, официальных интервенций и управления золотовалютными резервами.

При рассмотрении данного понятия в широком смысле в нее включаются валютное регулирование и контроль, международное валютно-финансовое сотрудничество, в том числе членство в международных организациях, взаимодействие между центральными банками [170].

Кроме того, ряд экономистов подразделяют валютную политику на структурную (долгосрочную) и текущую [170].

Структурная валютная политика направлена на осуществление долгосрочных структурных изменений в мировой валютной системе (например, проведение валютных реформ).

Текущая валютная политика в свою очередь означает повседневное, оперативное регулирование валютного курса, валютных операций, деятельности участников валютного и золотого рынков.

Текущая валютная политика любого государства осуществляется его центральным банком, Министерством финансов, органами валютного контроля и оказывает непосредственное влияние на функционирование национальной валютной системы и, в частности, валютного рынка. Все вышеназванные определения и подходы позволяют рассмотреть сущность валютной

политики с различных сторон и охарактеризовать ее как сложное экономическое явление.

Юридически валютная политика государства оформляется валютным законодательством (совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за ее пределами) и валютными соглашениями (двусторонними и многосторонними) между отдельными государствами или группами государств.

В переходный период государством, как правило, на передний план выдвигаются следующие основные цели: поддержание устойчивых темпов экономического роста, достижение полной занятости, стабилизация цен и поддержание равновесия платежного баланса. Поддержание равновесия платежного баланса в данном случае необходимо рассматривать как неперемutable условие обеспечения устойчивости внутриэкономического развития. Поэтому вместе с другими видами государственной экономической политики валютная политика выступает одним из важных инструментов достижения устойчивых темпов экономического роста. Основными ее задачами становится содействие сохранению равновесия платежных балансов и поддержание, как правило, стабильных валютных курсов.

Мировой опыт показывает, что валютная политика должна основываться на экономических, а не административных методах. Использование чисто административных методов, становится все более неэффективным, поскольку почти неизбежно приводит к обострению ситуации на внутреннем рынке, ухудшению экономических отношений с другими странами. Например, усиление административных методов регулирования валютного рынка в РБ (1997–1998 гг.), введение множества валютных ограничений не привели к улучшению ситуации на валютном рынке, а увеличили разницу между официальным и рыночным обменными курсами, способствовали уменьшению предложения валюты в стране.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что все используемые государством инструменты валютной политики призваны в первую очередь, быть элементами комплексного регулирования внешнеэкономической сферы, создавать условия для благоприятного развития экономики. Собственно же валютный рынок в общем контексте валютной политики имеет ограниченное самостоятельное значение, так как главным образом отражает тенденции в реальном секторе экономики: в области производства, торговли и движения капиталов.

Особого внимания заслуживает вопрос взаимодействия валютной и денежно-кредитной политики государства, которые представляют собой практически неразделимые составные части экономической политики. Цели, преследуемые этими политиками, тесно взаимосвязаны. Во многих развитых государствах, полностью отменивших валютные ограничения, вообще не делаются различия между валютной и денежно-кредитной политикой, а меры валютной политики используются в составе денежно-кредитной политики (например, в Великобритании).

И это нельзя признать неправомерным, так как валютная политика в той или иной мере использует практически все инструменты денежно-кредитной политики – официальные операции на денежном рынке (купля-продажа ценных бумаг, кредитование), манипулирование официальной учетной ставкой, установление резервных требований к банкам, методы эмиссии государственных краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг и т.д. Долгосрочные же цели денежно-кредитной и валютной политик совпадают – это устойчивые темпы экономического роста, сбалансированность внешних расчетов, обеспечение занятости.

Тем не менее, нельзя забывать, что денежно-кредитная политика пока решает в основном внутренние проблемы, и внешние факторы при ее формировании играют второстепенную роль. Поэтому в условиях, когда существуют проблемы регулирования сальдо платежного баланса, выбора наиболее оптимальных вариантов курсообразования, регулирования обменного курса, целесообразно выделение валютной политики из рамок денежно-кредитной политики. В то же время необходимость тесной координации и взаимоувязки валютной и денежно-кредитной политик представляют собой важную практическую задачу.

Можно отметить, что в соответствии со степенью использования государством в регулировании валютного рынка Республики Беларусь возможных инструментов, у нас в стране, валютную политику на различных временных промежутках можно охарактеризовать или как пассивную (1992–1995 гг.), или как активную (1996–2006 гг.). То есть пассивная валютная политика подразумевает минимальное вмешательство государства в функционирование валютного рынка, а активная – предполагает значительное вмешательство для достижения государством тех или иных целей.

В свою очередь активная валютная политика может осуществляться как с использованием в основном административных (прямых) методов (что было характерно для Беларуси во второй половине 90-х гг.), так и с применением косвенных методов регулирования. В Республике Беларусь в последние годы проводится активная валютная политика с преимущественным использованием косвенных методов. На наш взгляд, только косвенные методы могут привести к позитивному результату при реализации активной валютной политики.

Рассмотрим более подробно основные меры валютной политики, используемые государством в целях регулирования валютных отношений.

Дисконтная политика. Дисконтная политика (учетная) – это традиционный метод регулирования валютного курса. Изменение учетной ставки центрального банка регулирует валютный курс и платежный баланс путем воздействия на движение краткосрочных капиталов и динамику внутренних кредитов (денежной массы, цен, совокупного спроса). Однако в современных условиях эффективность данного метода воздействия на валютный курс значительно снизилась, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, регулированием государством движения капиталов и кредита. Со-

гласно экономической теории, рост официальной учетной ставки способствует укреплению национальной валюты вследствие того, что повышение официальной ставки делает (при прочих равных условиях) активы в национальной валюте более доходными по сравнению с активами в иностранной валюте. В данном случае национальная валюта становится привлекательной для иностранных инвесторов. Кроме того, укрепление обменного курса национальной денежной единицы способствует удешевлению импортируемых товаров.

Обратная картина происходит при снижении уровня официальной учетной ставки, то есть снижение ставки рефинансирования способствует оттоку капитала за границу и ослаблению обменного курса национальной валюты.

Изменение учетной ставки центрального банка выступает основой формирования процентной политики. Признаком эффективной процентной политики государства является чувствительность процентных ставок к изменениям спроса и предложения на кредитные ресурсы или на состояние денежного рынка.

Процентная политика для воздействия на обменный курс призвана решать следующие задачи:

- удешевления кредитных ресурсов для субъектов хозяйствования;
- укрепления покупательной способности национальной денежной единиц, что обеспечивается, прежде всего, установлением положительных реальных процентных ставок на депозитно-кредитном рынке.

При этом процентная политика оказывает непосредственное воздействие на механизм функционирования плавающих (гибких) валютных курсов национальной валюты. Это воздействие происходит путем влияния обменного курса национальной денежной единицы на чистый экспорт страны и динамику производства в национальной экономике. В частности, следствием снижения процентных ставок на внутреннем денежном рынке является уменьшение привлекательности депозитов в национальной денежной единице по сравнению с депозитами в иностранной валюте. Это, в свою очередь, ведет к перетоку денежных средств с депозитного на валютный рынок. Поскольку в данном случае происходит девальвация (снижение обменного курса) национальной денежной единицы, то отечественные товары становятся дешевле для иностранных потребителей. Вследствие этого стимулируется рост чистого экспорта, что ведет к росту валового внутреннего продукта (ВВП).

На протяжении последних лет государство поддерживало положительный уровень процентных ставок на денежно-кредитном рынке в Республике Беларусь. То есть поддержание положительных процентных ставок являлось важным антиинфляционным и антидевальвационным инструментом денежно-кредитной политики.

Проследим, как отразилось изменение ставки рефинансирования в Республике Беларусь в 2003–2007 гг. на динамике валютного курса (сразу отметим, что это влияние может быть только опосредованным) (табл. 3.2.1).

Таблица 3.2.1. Динамика ставки рефинансирования и индексов обменного курса в Республике Беларусь в 2003–2007 гг.

	2003	2004	2005	2006	2007
1. Ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (на 31 декабря), %	28	17	11	10	10
2. Среднегодовой курс белорусского руб. к долл. США, руб. за 1 долл. США	2052,2	2160,3	2153,7	2144,6	2146,1
3. Индекс потребительских цен, % к предыдущему периоду	128,4	118,1	110,3	107,0	112,1
4. Индекс номинального эффективного курса белорусского руб. к ин. валютам, к предыдущему периоду	1,221	1,125	1,016	1,025	1,067
5. Индекс реального эффективного курса белорусского руб. к ин. валютам, к предыдущему периоду	0,969	0,975	0,997	0,974	0,946

Из данных табл. 3.2.1 очевидно, что, в условиях снижения в 2006 г. , а затем повышения в феврале 2007 г. до 11% номинальной ставки рефинансирования (которая затем в течение года была снижена до 10%), индекс номинального эффективного обменного курса национальной валюты увеличивался, а индекс реального эффективного обменного курса национальной валюты снижался. В указанном периоде наблюдалась девальвация как номинального, так и реального эффективного обменного курса в условиях проводимой политики поддержания привлекательности сбережений в национальной валюте.

Определить количественный эффект воздействия изменений ставки рефинансирования на обменный курс национальной денежной единицы практически невозможно. Это обусловлено тем, что на валютный курс оказывают влияние множество факторов. В частности, он зависит от изменения покупательной способности национальной денежной единицы, от внутренних и внешних процентных ставок, состояния платежного баланса и других факторов. Поэтому использования только процентной политики государству явно недостаточно для того, чтобы осуществить регулирование обменного курса национальной валюты.

Девизная политика. На курс национальной валюты большое влияние оказывают валютные интервенции центрального банка (девизная политика), что предполагает воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения – скупает иностранную валюту. Эта политика осуществляется в основном за счет официальных золотовалютных резервов.

Центральный банк должен нейтрализовать возникающее при этом влияние прироста или сокращения резервов на объем денежной массы путем операций на открытом рынке. Такие операции призваны в точности компенсировать

ровать влияние изменения резервов на денежную массу. Различают «стерилизованные» и «нестерилизованные» интервенции по признаку их связи с денежно-кредитной политикой страны (в первую очередь имеет значение вопрос о воздействии на денежную массу в обороте и процентные ставки). «Стерилизованные» интервенции теоретически не оказывают влияния на денежно-кредитную сферу, а «нестерилизованные» – оказывают. Более сложным и широко применяемым является первый тип интервенций, так как он позволяет сочетать изменение спроса и предложения на валютном рынке со сдвигами в денежно-кредитной политике.

Цели, преследуемые центральными банками при проведении валютных интервенций, следующие:

- при фиксированных курсах – для удержания обменного курса в заданных рамках;

- при плавающем валютном курсе – 1) для разворота нежелательного краткосрочного тренда на рынке; 2) для ограничения влияния валютного курса на цены; 3) для аккумуляции резервов; 4) для получения прибыли.

Что касается технических характеристик валютных интервенций, то частота вмешательств денежных властей на рынке в мире колеблется от 0,5 до 40% дней в году. Никогда не прибегают к стерилизованным интервенциям 30% участников их проведения, и всегда прибегают к ним – 40%. Интервенции практически всегда проводятся на спотовом рынке, и лишь иногда – на форвардном [171]. Специалистами выделяется следующие подходы определения трансмиссионных каналов влияния интервенции на валютный курс:

- подход портфельного баланса. Предполагается, что объем иностранных и внутренних финансовых активов, которые инвесторы держат в своих портфелях, зависит от ожидаемых на них доходов. Если центральный банк продает внутренние активы, то их предложение по сравнению с иностранными активами увеличится. Для балансировки риска инвесторы будут покупать дополнительные активы только в том случае, если они характеризуются более высокой ожидаемой доходностью. Это ведет к падению цен на внутренние активы или снижению курса внутренней валюты;

- подход на основе ликвидности. Считается, что регулирование ликвидности центральным банком посредством интервенций в период неопределенности на рынке может иметь прямой эффект на волатильность валютного курса, но не на его уровень. Если в течение короткого периода времени объем интервенций сопоставим с оборотом рынка, то вмешательство денежных властей приведет к временной корректировке потоков капитала. Интервенция автоматически снизит рыночные риски и обеспечит операторов дополнительной ликвидностью, что теоретически должно сгладить колебания валютного курса;

- сигнальный подход. Текущий валютный курс рассматривается как функция от переменных текущих и «дисконтированных» ожидаемых макроэкономических фундаментальных факторов. Проводя в соответствии со своими прогнозами интервенцию, центральный банк тем самым сигнализи-

рует рынку о своих намерениях. Если денежные власти обладают доверием со стороны рынка, то поведение участников будет следовать за интервенциями. Когда центральный банк покупает внутренние активы, операторы ожидают ужесточения денежно-кредитной политики и повышения валютного курса;

●подход программного «шума». Центральный банк может намеренно подтолкнуть движение валютного курса в нужном направлении. К примеру, если курс, по мнению властей, отклоняется от желаемого значения, то центральный банк с помощью интервенций усиливает тренд, в результате чего тренд меняет свое направление. И наоборот, если валютный курс находится у желаемой отметки, то центральный банк «гребет против ветра» с тем, чтобы замедлить развитие тренда и минимизировать волатильность. Подход программного «шума» очень популярен в Соединенных Штатах и активно разрабатывается ФРС США.

Кроме того, для эффективности проводимых центральным банком валютных интервенций необходимо использовать следующие предлагаемые специалистами центральных банков разных стран критерии:

Критерий «направление» (Если направление движения валютного курса совпадает с направлением интервенции, то интервенция эффективна);

Критерий «сглаживание» – (интервенция эффективна, когда усилиями центрального банка замедляется развитие тренда);

Критерий «разворот» – (Интервенция эффективна, когда выполняется не только первый критерий, но в ходе интервенции полностью нивелируется колебание валютного курса за предыдущий период. Говоря языком технических аналитиков, происходит разворот тренда – центральный банк успешно «гребет против ветра») [171].

Как можно легко заметить, критерии «сглаживание» и «разворот» основываются на критерии «направление». Их расчет учитывает оценки «направления», и в принципе все критерии обладают определенной взаимозаменяемостью.

Центральный банк Республики Беларусь широко использует валютные интервенции как инструмент регулирования спроса и предложения и поддержания курса валюты.

В 2002–2005 гг. при проведении торгов на БВФБ спрос на валюту стабильно превышал предложение. Однако данный спрос всегда удовлетворялся полностью. В 2006г. спрос на валюту превышал предложение только по доллару США - на 1102 млн. долл. США. В 2007г. спрос на валюту превышал предложение по доллару США, евро и российскому рублю (таблица 3.2.2).

В рейтинге по объемам заключенных сделок среди участников биржевых торгов иностранной валютой в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» в 2006-2007 гг. лидировал Национальный банк Республики Беларусь. Исходя из этого, можно предположить, что интервенции в поддержку курса национальной валюты проводились регулярно.

Таблица 3.2.2. Итоги торгов иностранными валютами на Белорусской валютно-фондовой бирже в 2007 г.

Валюта	Коти- ровки	Спрос	Предложение	Объем торгов
		тыс. ед. валюты	тыс. ед. валюты	тыс. ед. валюты
российский рубль	239	78 346 393	77 533 860	75 636 490
доллар США	238	6 119 614	4 436 294	6 167 578
евро	240	1 085 434	861 174	1 021 812
гривна	230	44 170	432 698	460 188
фунт стерлингов	81	472	582	726
польский злотый	7	27	6	30
шведская крона	33	298	556	556
швейцарский франк	133	8 580	13 805	14 570

Источник: [данные БВФБ, <http://www.bcse.by/>]

Следовательно, удовлетворение Национальным банком спроса на валюту практически в полном объеме (кроме спроса на российский рубль) способствовало поддержке обменного курса белорусского рубля к доллару США, что в свою очередь препятствовало росту цен (за счет данного фактора). Основным источником проведения валютных интервенций центральным банком выступают международные резервные активы (на 1.01. 2008г. их величина в национальном определении составляла 4998 млн. долл. США), поэтому необходимо их значительное наращивание.

Национальным банком Республики Беларусь на протяжении достаточно длительного периода реализуется режим обменного курса, в основу которого заложено управляемое плавание. В 2006 г. обменный курс белорусского рубля к российскому рублю являлся контрольным показателем денежно-кредитной политики и мог изменяться в рамках горизонтального коридора (плюс или минус 2%). Средний официальный курс белорусского рубля к российскому рублю за январь–декабрь 2006 г. сложился на уровне 78,9 руб. за 1 рос. руб. и по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. снизился на 3,6%. Изменение официального обменного курса превышало пределы, установленные рамками горизонтального коридора – (плюс/минус 2%) белорусского рубля к российскому рублю.

В 2007 г. с учетом взаимных колебаний курсов российского рубля и доллара США, а также конъюнктуры валютного рынка и изменений внешне-экономической ситуации были предусмотрены колебания обменного курса белорусского рубля: к российскому рублю – плюс/минус 4 %, а также к доллару США – плюс/минус 2,5 % по отношению к началу 2007 г. Предусматривалось, что в таких условиях расчетное значение официального курса белорусского руб. к российскому руб. будет находиться в диапазоне 77,7–84,3 бел. руб. за 1 российский руб., к доллару США – 2090–2200 бел. руб. за 1 долл. США [172].

В зависимости от складывающейся экономической ситуации в перспективе были возможны как ревальвация, так и девальвация национальной валюты к российскому рублю и доллару США. Фактически за январь–декабрь 2007 г. средний официальный курс белорусского рубля к российскому рублю

сложился на уровне 83,91 руб. за 1 российский руб., и средний официальный обменный курс белорусского рубля к доллару США составил 2146,07 руб. за 1 долл. США.

Таким образом, контроль за номинальным обменным курсом белорусского рубля предполагает дальнейшее использование Национальным банком такого инструмента как валютные интервенции. В этой связи для Республики Беларусь особую актуальность приобретает проведение Национальным банком взвешенной девизной политики, увеличение валютных резервов в первую очередь за счет покупки твердой валюты на внутреннем рынке.

Цель управляемого плавания валютного курса состоит в том, чтобы, «гребя против или по ветру», стабилизировать колебания обменного курса или направить его движение в нужном направлении. Преимущество управляемого плавания заключается в том, что денежные власти могут проводить денежно-кредитную политику, которая, по их мнению, оптимальна для существующей в экономике ситуации. Исходя из этого, основное внимание Национальному банку следует обратить на критерии «сглаживание» и «разворот». Ведь если центральный банк стремится стабилизировать колебания обменного курса и направлять его движение в нужном направлении, то он должен уметь тормозить развитие тренда и успешно сам тренд разворачивать.

Международные исследования обнаружили, что эффективностью обладают лишь интервенции ведущих центральных банков таких стран, как США, Япония и Германия. Большинство же центральных банков мало преуспело с интервенциями. Например, шведские экономисты выявили, что шведский Риксбанк через интервенции не может воздействовать на уровень обменного курса шведской кроны и слабо влияет на ее волатильность. Эксперты Банка Канады обнаружили, что систематические или ожидаемые интервенции могут стабилизировать валютный курс канадского доллара, но в течение нескольких дней их эффект полностью нивелируется рынком. Тем не менее, данный инструмент остается в арсенале средств центральных банков стран, и необходимо повышать эффективность его использования при реализации целей валютной политики.

Операции открытого рынка. Такая политика представляет собой выполнение операций по покупке или продаже твердопроцентных ценных бумаг центральным банком за свой счет на открытом рынке. Это: казначейские векселя, беспроцентные казначейские обязательства, облигации государственного займа, первоклассные краткосрочные ценные бумаги (облигации центрального банка). К операциям открытого рынка также относят краткосрочные операции с указанными ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки.

Традиционными средствами проведения политики открытого рынка являются операции центральных банков с государственными ценными бумагами на вторичном рынке.

При проведении политики открытого рынка центральные банки концентрируются на двух основных операциях: в рамках долгосрочной политики –

на операциях с облигациями государственного займа, а в краткосрочной – на операциях с казначейскими векселями.

Одним из важных преимуществ этого инструмента денежно-кредитного регулирования является его гибкость, так как государственные ценные бумаги можно продавать или покупать в больших или меньших количествах, соответственно меняя денежное предложение. Кроме того, по сравнению, например, с изменением норматива резервных требований, операции на открытом рынке воздействуют на денежную массу более тонко и оперативно.

Основным отличием функционирования этого инструмента является наличие в стране рынка ценных бумаг, покупка и продажа которых позволяет центральному банку оказывать воздействие на денежный рынок, и потенциальные возможности коммерческих банков по предоставлению кредитов клиентуре. Регулирующая функция центрального банка в этом случае состоит в том, что он по своей инициативе покупает или продает банкам на выгодных для них условиях государственные облигации, векселя и т.д. При продаже ценных бумаг поглощается свободный капитал денежного рынка, сокращается кредитоспособность банков и создается возможность кредитной рестрикции. И, наоборот, при покупке ценных бумаг происходит прилив дополнительных ресурсов, расширяются кредитные возможности коммерческих банков, возникают благоприятные условия для кредитной экспансии. В обоих случаях колебания соотношения спроса и предложения на ссудные ресурсы улавливаются процентной ставкой денежного рынка, движение которой совпадает с направлением осуществляемой денежно-кредитной политики. Наиболее часто и эффективно этот инструмент применяется в странах с развитым рынком государственных ценных бумаг. Операции на открытом рынке почти повсеместно превратились в доминирующий рычаг воздействия центрального банка на денежно-кредитную сферу.

При всех существующих различиях в осуществлении политики открытого рынка можно определить общую тенденцию, которая выражается в том, что центральные банки разных стран уделяют все большее внимание развитию данного инструмента. Это связано со стремлением к регулированию экономики рыночными, а не административными методами. Проведение операций открытого рынка позволяет:

Во-первых, осуществлять централизованное заимствование государством временно свободных денежных средств у коммерческих банков, инвестиционных и финансовых компаний, различных предприятий, населения. Полученные таким образом денежные ресурсы традиционно предоставлять для неинфляционного финансирования дефицита государственного бюджета.

Во-вторых, активно использовать различные государственные ценные бумаги при проведении центральным денежно-кредитной политики [173]. На практике это означает регулирование с помощью государственных обязательств размеров денежной массы, находящейся в обороте.

В-третьих, использовать государственные ценные бумаги в качестве надежных активов для поддержания ликвидности балансов финансово-кредитных учреждений [174].

Одной из целей регулирования ликвидности Национальным банком выступает снижение волатильности обменного курса. С этой целью используются инструменты денежно-кредитной политики, среди которых особенно выделяются следующие операции открытого рынка: аукционные операции, двусторонние операции и операции структурной настройки (табл. 3.2.3).

Таблица 3.2.3. Инструменты регулирования ликвидности Национальным Банком Республики Беларусь

Инструменты регулирования ликвидности		
<i>Постоянно доступные инструменты</i>		
+	внутридневной технический кредит	
	однодневный расчетный кредит (кредит «овернайт»)	
–	депозиты по фиксированным ставкам	2–7 дней
<i>Операции на открытом рынке</i>		
	Аукционные операции	
+	ломбардный аукцион	до 30 дней
	покупка ГЦБ на условиях РЕПО	до 30 дней
–	продажа ГЦБ на условиях РЕПО	до 180 дней
	эмиссия КО Национального банка	до 180 дней
<i>Двусторонние операции</i>		
+	ломбардный кредит по фиксированной ставке	1–14 дней
	покупка инвалюты на условиях СВОП	1–14 дней
	обмен депозитами – рубли/валюта	1–14 дней
<i>Операции структурной настройки</i>		
+	покупка государственных ценных бумаг на условиях «до погашения»	
–	продажа государственных ценных бумаг на условиях «до погашения»	
<i>Среднесрочное рефинансирование</i>		
	Нецелевое кредитование с обеспечением и без обеспечения	до 1 года

Из рис. 3.2.1 и 3.2.2 следует, что основными операциями на открытом рынке, которые проводит Национальный банк, являются следующие:

- предоставление ломбардных кредитов на аукционной основе (данные операции составляют 76,4% в общем объеме операций по поддержке ликвидности);
- привлечение депозитов с целью изъятия ликвидности (составляет 71% в объеме операций по изъятию ликвидности).

Для повышения эффективности операций открытого рынка целесообразно расширение набора инструментов, используемых Национальным банком.

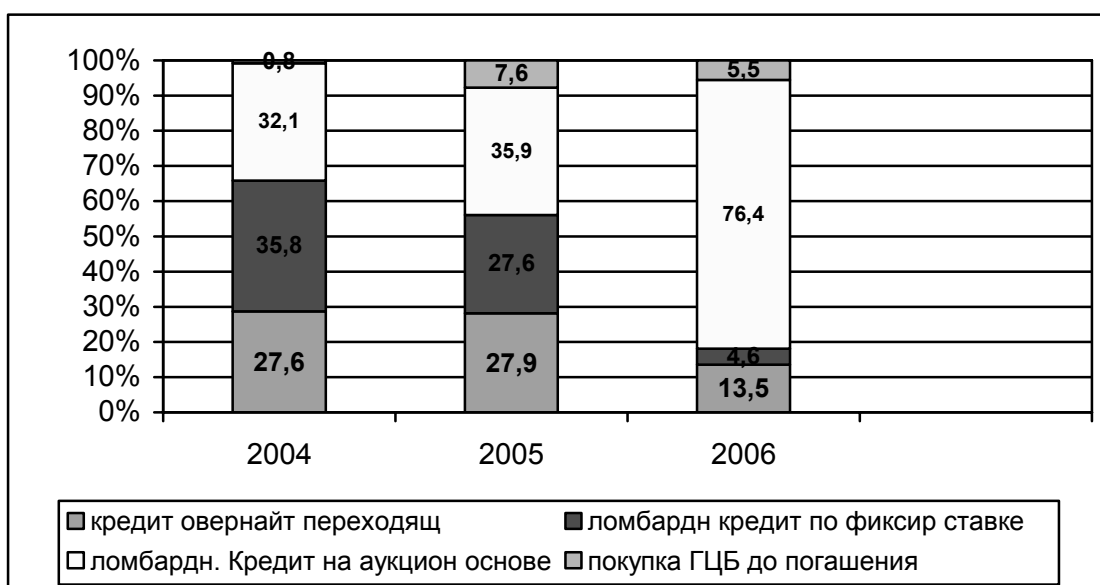


Рис. 3.2.1. Изменение удельного веса стандартных инструментов поддержки ликвидности, используемых НБ РФ в 2004–2006 гг.

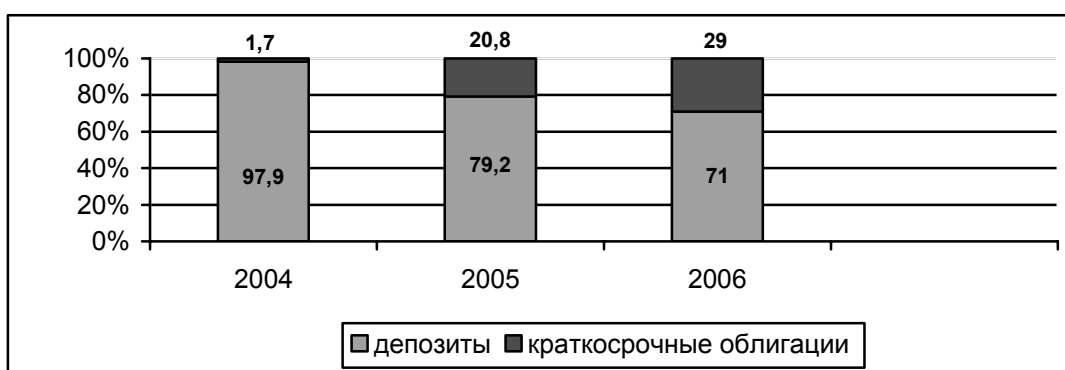


Рис. 3.2.2. Изменение удельного веса стандартных инструментов изъятия ликвидности, используемых НБ РФ в 2004–2006 гг.

Так, возможным новым инструментом могут выступать операции биржевого модифицированного РЕПО (БМР) с государственными долгосрочными облигациями, находящимися в портфеле центрального банка. Использование их центральным банком для проведения операций БМР предполагает краткосрочное размещение таких облигаций на рынке. Таким образом, данные облигации приобретают совершенно другие параметры: резко снижается срок обращения, изменяется рыночная цена. По окончании срока центральный банк должен осуществлять обратный выкуп данных облигаций в соответствии с условиями безотзывной публичной оферты. После выкупа облигации возвращаются в портфель центрального банка и впоследствии могут быть вновь использованы для проведения операций БМР. Выпуск облигаций БМР может размещаться либо на аукционе, либо непосредственно на вторичных торгах.

Участниками аукциона БМР могут выступать только кредитные организации – дилеры рынка ГКО. При обращении БМР на открытом рынке ника-

ких ограничений по кругу владельцев не устанавливается, т.е. фактически вложить средства в БМР может любой инвестор.

Биржевое модифицированное РЕПО представляет собой некоторый аналог обратного РЕПО, т.е. данный инструмент также предназначен для временного изъятия свободных денежных средств из банковской системы на относительно короткие сроки. В отличие от РЕПО в период между размещением и офертой центрального банка БМР могут свободно обращаться на вторичных торгах и обратный выкуп государственных облигаций осуществляется центральным банком у их фактического держателя, а не у первоначального контрагента. БМР можно использовать в операциях прямого РЕПО с центральным банком, и при получении от него ломбардных кредитов.

Создание рынка модифицированного РЕПО стало составной частью деятельности Банка России по подготовке условий для активизации рыночных операций, которые в дальнейшем позволили ему более гибко реагировать на колебания банковской ликвидности [174].

Валютные ограничения. Валютные ограничения являются составной частью государственной валютной политики. Валютные ограничения – законодательное или административное запрещение или регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой или другими валютными ценностями.

В мировой практике валютные ограничения применяются с целью уравновешивания платежных балансов, поддержания курса национальных валют и концентрации валютных ресурсов в руках государства.

Валютные ограничения могут предусматривать: 1) регулирование валютных переводов и платежей за границу, вывоза капитала, репатриации прибылей, ввоза-вывоза денежных знаков и ценных бумаг, а также золота; 2) запрещение свободной купли-продажи иностранной валюты; 3) обязательную продажу государству иностранной валюты за национальные деньги по официальному курсу центрального банка; 4) множественность валютных курсов; 5) ограничения прав физических лиц владеть и распоряжаться иностранной валютой; 6) регулирование получения внешних займов.

В наиболее общем плане валютные ограничения заключаются в установлении правил проведения любых операций с нерезидентами и сделок в иностранной валюте между резидентами нерезидентами и между резидентами.

Большинство развитых государств отказались от ограничений по текущим операциям, однако с целью статистики и контроля у них принято осуществлять учет валютных операций. Развивающиеся страны в силу хронических пассивных платежных балансов непривлекательны для краткосрочных капиталов и вынуждены прибегать к различного рода валютным ограничениям.

Используемые в мировой практике валютные ограничения распространяются на:

- операции, связанные с движением капиталов;
- текущие операции платежного баланса.

К первой группе относятся такие ограничения как:

- государственный контроль за иностранными инвестициями и вывозом капитала и прибылей;
- централизованное привлечение внешних займов национальными компаниями (государственными и частными)
- обязательное получение разрешения валютных органов для привлечения внешних займов (где это разрешено производить самостоятельно хозяйствующим субъектам);
- депонирование определенной части полученных заемщиками иностранных кредитов на специальные счета в центральном банке. Иногда размеры таких депозитов дифференцируются в зависимости от назначения займов, что дает возможность государству воспрепятствовать вложению полученных средств в проекты, которые не соответствуют общему направлению экономической стратегии в данной стране;
- предоставление определенных льгот иностранным инвесторам с целью стимулирования притока в страну иностранного капитала: гарантии перевода за границу всей или части прибыли в течение установленного периода, привлечения внешних займов без специального разрешения валютных органов и т.д.

Ко второй группе ограничений (по текущим операциям платежного баланса) следует отнести:

- продажу всей (или части) валютной выручки уполномоченным банкам по официальному курсу;
- запрет ввоза и вывоза валютных ценностей без специальных разрешений;
- ограничения прав физических лиц владеть и распоряжаться средствами в иностранной валюте, переводить за границу личные доходы, осуществлять платежи;
- лимитирование обмена национальной валюты на иностранную при поездках за границу.

Как правило, вышеназванные валютные ограничения по обеим группам действуют в зависимости от конкретных целей и задач, поставленных правительством в определенной стране [175].

В Республике Беларусь в настоящее время используются валютные ограничения как по текущим операциям (обязательная продажа части валютной выручки субъектами хозяйствования; ограничения для физических лиц по открытию и ведению счетов за пределами Республики Беларусь, суммам ввоза-вывоза иностранной валюты без разрешительных документов и др.), так и по операциям капитального характера. Причем, операции по вывозу капитала из страны носят разрешительный характер, а по привлечению капитала — уведомительный.

В России с 1 июля 2006 г. отменено действие положений, согласно которым правительству и Центробанку для обеспечения стабильной макроэкономической ситуации в стране предоставлялось право устанавливать ограниче-

ния при совершении резидентами и нерезидентами валютных операций (требование о резервировании, требование об использовании специальных счетов). Ранее были отменены ограничения на открытие счетов физическими лицами за пределами территории Российской Федерации. Новый порядок обеспечивает свободный выход резидентов на рынок прямых инвестиций в зарубежные страны, так как исключит необходимость резервирования средств при осуществлении прямых и портфельных инвестиций в зарубежные компании. Также обеспечивается свобода расчетов между резидентами и нерезидентами во внешнеэкономической сфере.

Сторонники ускоренной и широкомасштабной либерализации валютного регулирования в России предлагают в перспективе и весьма широкую трактовку текущих валютных операций, (которые в соответствии со ст. VIII Устава МВФ осуществляются без ограничений). К текущим операциям, в частности, предлагается отнести предоставление внешнеторговых кредитов на срок до 360 дней (на срок до 90 дней – при экспорте нефти, нефтепродуктов и газа).

Основными аргументами в пользу ускорения либерализации валютных отношений в России называются следующие:

- действие системы ограничений на движение капитала смягчает негативные последствия проведения правительством неэффективной макроэкономической политики. Это позволяет откладывать на неопределенное время разработку и реализацию необходимых институциональных и структурных реформ;

- применение практики валютных ограничений снижает доверие к политике правительства и национальной валюте. Это ведет к падению привлекательности России для российских и иностранных инвесторов;

- сложность валютного контроля и бюрократизм регулирующих органов существенно осложняют деятельность внешнеторговых организаций, создают серьезные препятствия на пути иностранного капитала в Россию;

- ограничения на репатриацию иностранного капитала снижают его приток, а ограничения на вывод российского капитала препятствуют репатриации ранее выведенного капитала;

- современный уровень развития финансовых институтов и инструментов позволяет обойти любые административные ограничения [176].

Однако поспешная либерализация проведения валютных операций может иметь негативные последствия, которые будут способствовать ухудшению макроэкономической ситуации в стране.

Причинами возможных негативных последствий являются:

- неадекватность институциональной базы, наличие многочисленных пробелов в законодательстве;

- низкий уровень развития и эффективности финансовой системы;

- отсутствие действенного пруденциального надзора;

- высокая степень зависимости экономики от внешнего мира;

- отсутствие развитой системы социального обеспечения и защиты, призванной нейтрализовывать и перераспределять риски, связанные со свободным движением капитала (рыночных механизмов страхования, а также эффективной системы трансфертов и других форм государственного регулирования);

- недостаточное доверие к национальной валюте и активное использование иностранной валюты как средства сбережения и платежа;

- высокий объем внешнего долга;

- отсутствие отлаженной системы государственной статистики.

В условиях свободного движения капитала возрастает риск колебаний обменного курса, при этом возможности центрального банка их ограничить снижаются. В то же время устойчивая национальная валюта – это важный фактор экономической и социальной стабильности.

Кроме того, растет вероятность системного банковского кризиса и расширяются возможности использования валютных операций для осуществления различных финансовых махинаций.

Вышеназванные причины характерны не только для России, но и для Республики Беларусь.

Снятие ограничений на валютные операции может привести к усилению роли иностранной валюты в экономике страны, вызвать перераспределение активов корпоративного сектора и населения в пользу доллара. Кроме того, снижение издержек по выводу капитала за рубеж будет стимулировать отток капитала. Следствием этого станет снижение эффективности денежно-кредитной политики государства.

Потенциальные положительные эффекты либерализации для инвестиционного климата также невелики. Базовыми причинами неблагоприятного инвестиционного климата являются недостаточная защита прав собственности и неразвитость рыночной конкуренции, то есть проблемы, которые либерализация капитальных потоков устранить не сможет.

Поэтому принятие решений о либерализации должно быть взвешенным и координироваться с другими преобразованиями в экономической сфере. [177].

Диверсификация валютных резервов. Диверсификация валютных резервов используется государством или центральным банком с целью регулирования их структуры.

Диверсификация валютных резервов предполагает включение в их состав разных иностранных валют. Данная операция обычно реализуется путем продажи нестабильных валют и покупки более устойчивых валют и, как правило, отражает положение отдельных национальных валют на мировых рынках и в мировой валютной системе.

На 1.01.2007 г. международные резервные активы в национальном определении в Республике Беларусь составляли 1753,3 млн. долл. (Из них 80% приходилось на резервные активы в иностранной валюте). На 1.01.2008г. их величина составила уже 4998 млн. долл. США, т.е. увеличилась в 2,8 раза.

Принципами управления резервами иностранной валюты Национальным банком Республики Беларусь определено, что 63% резервов создается в долларе США, 25% – в евро, и 12% в прочих валютах. Обычно структура валютных резервов строится с учетом долгосрочных перспектив. Поэтому преобладание у нас в резервах доллара США свидетельствует о его главенствующей роли в инвестиционных стратегиях и международных расчетах и платежах. В то же время текущие курсы валют, которые могут колебаться относительно друг друга, не имеют никакого значения для инвестиционных стратегий. Следовательно, изменять структуру валютных резервов в зависимости от краткосрочных курсовых колебаний резервных валют нецелесообразно. Однако, если выявляется долгосрочная тенденция изменения валютных курсов на мировых рынках, то целесообразно рассмотрение центральным банком возможностей изменения структуры золотовалютных резервов. Следует отметить, что в настоящее время, например, снижается роль доллара в валютных резервах некоторых стран в пользу других, относительно более устойчивых валют, таких как евро, японская йена. Это означает укрепление позиции этих валют как международных платежных и резервных средств. Так, в 2005 г. центральные банки таких стран, как Дания, Швеция, азиатские банки (кроме Японии) выступили с заявлениями о намерениях снижения доли доллара США в золотовалютных резервах. Оптимальная доля доллара США в портфеле резервов предполагается 45,7% (ранее она составляла 63,8%), доля евро увеличится с 22,3% до 27,3%, а доля йены – с 4,8% до 17,8%. Банк Катара также выступил с заявлением о диверсификации валютных резервов и доведения в них доли евро до 40% [178]. Такие изменения связаны с ослаблением позиций доллара США на мировом валютном рынке.

В Беларуси валютные резервы рассматриваются в основном в качестве интервенционного актива, поэтому диверсификация валютной корзины в этом случае будет минимальной. То есть здесь главное внимание должно уделяться ликвидности резервов, выраженных в той или иной иностранной валюте. При этом весьма высокой окажется доля тех иностранных валют, которые традиционно используются интервенционных целях (для Беларуси – это доллары США). Так как наша страна представляет собой единый валютный механизм (в первую очередь из-за относительно небольшой территории), то возможности составления диверсификационной корзины сужаются еще больше. Тем не менее, целесообразно рассмотрение Национальным банком возможностей изменения структуры золотовалютных резервов в сторону увеличения в них доли евро, так как в перспективе пока не прогнозируется изменение поведения (значительного укрепления относительно евро) курса доллара США на мировых рынках.

Однако с 1 октября 2006 г. кроме доллара США и евро в состав международных резервов Республики Беларусь в национальном определении включаются российские рубли (Постановление от 30.08.2006 г. № 223 принято Советом директоров Национального банка). Такое решение было принято в связи с тем, что с 1 июля 2006 г. в России были отменены все валютные ог-

раничения. Это несколько приблизило российский рубль к переходу в разряд свободноконвертируемых валют. К тому же в течение последних лет повысился суверенный кредитный рейтинг Российской Федерации. На внутреннем валютном рынке и во внешнеторговых расчетах Республики Беларусь на сегодняшний день российский рубль занимает около 20–30% от общего объема и по уровню использования уступает только доллару США.

Согласно же международным стандартам, резервной валютой может быть иностранная валюта одного из ведущих государств, используемая другими государствами для хранения и накопления ликвидных международных резервных активов, обслуживания международных расчетов и покрытия своих заграничных обязательств, осуществления валютных интервенций, принимаемая к платежу во всем мире.

Существуют определенные объективные предпосылки приобретения валюты статуса резервной:

- господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, золотовалютных резервах;
- развитая сеть кредитно-банковских услуг, в том числе за рубежом;
- организованный рынок ссудных капиталов;
- либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее других стран.

Для валюты Российской Федерации не являются характерными все вышеназванные предпосылки. Поэтому принятие решения органами денежно-кредитного регулирования о включении российского рубля в состав золотовалютных резервов, на наш взгляд, было преждевременным, так как российский рубль не является твердой валютой (имеет снижающуюся покупательную способность) и не может выступать полноценной резервной (ключевой) валютой. Кроме того, российский рубль не обладает высокой ликвидностью, которая характерна для резервных валют.

Таким образом, валютные резервы необходимы для проведения интервенций с целью воздействия на обменный курс, регулирования сальдо платежного баланса, покрытия разрывов в международных платежах, и потому поддержание их величины и структуры на оптимальном уровне и эффективное управление ими является одним из важнейших направлений валютной политики государства.

3.3. Национальная валютная система Беларуси в условиях институциональных преобразований

Институционализм – направление в экономической науке, трактующее развитие общества и экономики с социально-психологических позиций. Институционализм противостоял в XIX–начале XX вв. теориям стихийного, автоматического установления экономического равновесия, а также теориям, признававшим свободную торговлю и частное предпринимательство лучшим и единственно оптимальным направлением развития и функционирования экономики. Институционализм всех направлений характеризуется нравст-

венно-психологическим подходом к оценке экономики; требованием реформирования современной экономической системы с позиций социального контроля и государственного регулирования в интересах всего общества.

В рамках институциональных подходов необходима разработка способов страхования, минимизации последствий влияния ряда факторов на устойчивость валютной системы, что должно способствовать решению проблемы отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса Республики Беларусь.

Проблема отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса не снята в период 2000–2006 гг. и продолжает развиваться, о чем уже говорилось [179], и о чем свидетельствуют данные официальной статистики. Анализ причин формирования отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса Республики Беларусь позволяет выделить такие группы общеэкономических факторов:

- первая группа – факторы, влияющие на возможность увеличения экспорта;

- вторая группа – факторы, повышающие стоимость импорта.

В первой группе факторов доминирует ревальвированный номинальный курс белорусского рубля к российскому рублю, что приводит к потере российских рынков сбыта*. Немаловажным фактором сдерживания экспорта является высокая материалоемкость отечественного производства.

Во второй группе факторов, обуславливающих рост импорта, можно отнести рост цен на сырье и материалы, применяемые при производстве экспортной продукции.

При оценке устойчивости национальной валютной системы мы также должны исходить из того, что в 2007 г. начался переход России к так называемым равноподходным ценам на газ для внутреннего и внешнего рынков, с тем, чтобы обеспечить российскому Газпрому равный интерес как к экспортным поставкам, так и снабжению внутреннего рынка. Цена газа в России будет равна цене в Европе за минусом расходов на транспорт и логистику.

Ожидается, что цены на газ России будут повышены дважды: с 1 января 2007 г. цена уже составила 50,6 долл. США за 1 тыс. куб.м., то есть выросла, как и предусмотрено в бюджете РФ, на 15%, а с 1 июля – еще на 13% и составит 63,3 долл. США за 1 тыс. куб.м. в 2008 г. Далее цены на газ также будут пересматриваться дважды в год, так, что в январе 2009 г. газ будет стоить 71,5 долл. США за 1 тыс. куб.м., а в июле – уже 80,8 долл. США за 1 тыс. куб.м.; в 2010 г. цифры будут соответственно 91,3 и 102, 2 долл. США за 1 тыс. куб.м., пока в январе 2011 г. не достигнут искомым 125 долл. США за 1 тыс. куб.м. Отметим и то, что в 2007 г. в России не ожидается значительных изменений в условиях проведения денежно-кредитной и валютной политики: сохранится существенное влияние внешнеэкономических факторов конъюнктуры.

* По данным Центра исследований мировой экономики и международных экономических отношений ИЭ НАН Беларуси, доля России в общем объеме экспорта Беларуси составляет около 50%, ””Финансы, учет, аудит”, 6, 2006, с.25.

юнктурного характера на динамику внутреннего спроса и уровень цен в экономике, продолжатся структурные реформы [180. С. 25–28].

Для Республики Беларусь в 2006 г. благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, сложившаяся на мировых рынках сырьевых товаров, оказала положительное влияние на результаты внешней торговли с зарубежными странами. Вместе с тем неустойчивость развития обрабатывающих, прежде всего машиностроительных производств, уступающих в конкуренции западным производителям, в сочетании с низкими темпами роста экспорта наукоемкой продукции создает угрозу в 2007 г. возобновления тенденции к замедлению экономического роста.

Экономика страны подошла к исчерпанию модели социально-экономического роста, основанной на форсированном наращивании переработки и экспорта нефти и нефтепродуктов, особенно учитывая тот факт, что в течение нескольких лет подряд в нашей стране наблюдаются высокие темпы роста ВВП и относительно небольшие объемы инвестиций.

Высокие темпы роста, достигнутые в последние годы, почти наполовину базировались на опережающем росте физических объемов экспорта и повышении на мировом рынке цен на нефть. Теперь этот источник роста практически исчерпан.

Все эти факторы определяют настоятельную необходимость смены модели социально-экономического развития в 2007–2010 гг. в сторону усиления институциональных факторов и инновационного роста, активизации энергосбережения, значительного увеличения инвестиционной активности, особенно привлечения иностранных капиталов, а также развития экспорта услуг.

В процессе переговоров о вступлении Беларуси в ВТО обозначится еще один неблагоприятный для нашей страны фактор – поиск компромиса по сектору финансово-банковских услуг. Россия, например, приняла на себя обязательства по доступу на финансовый рынок прямых филиалов иностранных банков, а также сохранила возможность применения 50% квот иностранного участия в банковской и страховой системах. Вместе с тем, согласилась допустить прямые филиалы иностранных страховых компаний через 9 лет после присоединения России к ВТО.

Обязательства позволяют применять к филиалам иностранных страховых компаний, работающим в России, все меры, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости такого филиала, качества оказываемых услуг и их соответствия всем требованиям российского законодательства. По сути, Россия сможет применять к филиалам инструменты регулирования, применяемые к российским юридическим лицам, имеющим лицензию на осуществление страховой деятельности. В Республике Беларусь в последние годы по данным вопросам диаметрально-противоположная позиция, хотя ситуация в России – это важная для Беларуси ориентация.

В совокупности вышеуказанные общеэкономические факторы влияют на устойчивость национальной валютной системы, т.к. экспортный потенциал

должен обеспечивать поступление основной массы валютных средств в национальную валютную систему. Влияние специальных факторов на устойчивость валютной системы рассмотрим ниже.

Под устойчивостью национальной валютной системы понимается неподверженность основных элементов валютной системы колебаниям, валютным кризисам, и наличие механизмов минимизации их последствий на экономику страны в целом. Основные элементы национальной валютной системы Республики Беларусь: валютная политика; режим валютного курса; организационно-правовая форма валютного регулирования (в частности, совокупность принципов и механизмов реализации директивного или либерального направлений валютного регулирования), далее – валютное регулирование.

Мировой опыт показывает, что стимулирование экспортных поступлений в страну создается либо посредством формирования общеэкономических преференций, либо благодаря созданию индивидуальных условий для конкретных экспортеров. Второй путь получает развитие в нашей стране, в условиях, когда Беларусь отнесена Всемирным банком к странам с очень низким долгосрочным долговым рейтингом (BBB или LC-BBB). В данной ситуации внешнеторговое финансирование – важнейшее направление развития экспорта, следовательно, изучение факторов, рисков влияющих на экспортные поступления является актуальнейшей задачей.

При организации внешнеторгового финансирования экспортных операций участниками сделок для обеспечения обязательств используются документарные формы расчетов (доминирует аккредитивная форма расчетов на основании «Унифицированных правил и обычаев МТП для документарных аккредитивов» UCP 400 в редакции 1983 г., UCP 500 в редакции 1993 г., UCP 600 в редакции 2006 г.). Применение данной формы расчетов хеджирует все группы рисков, за исключением рисков операционного характера*. Это направление получает развитие в нашей стране в только в последние два года и такое финансирование не превышает 5–7% от общего объема экспортно-импортных операций. Основная доля участников экспортных операций работают на «общих» основаниях с использованием в расчетах недокументарных форм платежей (банковский перевод, наличные денежные средства), инкассо и подвержены влиянию, как правило, всем рискам специализированного характера.

Анализируя различные подходы к характеристике факторов, рисков специализированного характера отметим, что мировая практика безопасности проведения расчетов по внешнеторговым операциями, валютно-обменным сделкам выделяет несколько групп рисков при осуществлении дат валютирования. В основу разработок систем хеджирования рисков при проведении

* Риски (факторы неустойчивости) – возможность финансовых потерь при проведении внешнеторговых, внешнеэкономических и финансовых операций на зарубежных рынках (товарных и финансовых) (прим. автор.).

внешнеторговых, валютно-обменных операций, как правило, участники внешнеэкономических связей закладывают алгоритмы известных рейтинговых агентств, либо собственные методики [181].

Выделим группы рисков, специальных факторов, влияющих на устойчивость белорусской валютной системы:

- первая группа – риск кредитования;
- вторая группа – риск рынка;
- третья группа – операционный или системный риск;
- четвертая группа – риск ликвидности;
- пятая группа – факторы случайности.

Частота подверженности того или иного участника внешнеэкономических связей на всех сегментах финансового рынка вышеуказанным рискам регистрируется в информационных базах мировых аудиторских организаций (рейтинги). Наличие рисков при проведении внешнеторговых операций является важным обстоятельством, влияющим на поступление экспортной выручки и на стабильность валютной системы. Многоликость групп рисков при проведении расчетов по внешнеторговым операциям и валютно-обменным сделкам, естественно, требует как со стороны центральных банков, так и со стороны коммерческих банков и небанковских участников рынка применения современных способов их хеджирования на основании результатов как фундаментального, так и технического анализа [182, 183].

Рассмотрим методологические аспекты технического анализа рисков для Республики Беларусь.

Технический анализ – это совокупность методов оценки риска и выбора способов его минимизации. Состав методов технического анализа в трансформированной экономике Республики Беларусь можно определить двумя уровнями.

Первый уровень может быть представлен методом интуитивного характера.

Второй уровень технического анализа – метод прогнозирования изменений и тенденций всех сегментов финансового рынка посредством анализа графиков.

Рассмотрим первый уровень методов технического анализа.

Способ интуитивного характера основывается на опыте уполномоченного сотрудника при проведении внешнеторговой операции или валютно-обменной сделки и используется только в случае длительного сотрудничества с контрагентом при наличии безупречной деловой репутации последнего в течение не менее 3–5 лет. Данный способ может быть использован в случае наличия утвержденных в установленном порядке «чистых линий» в рамках приказа «Stop-loss» [182. С. 129–130]. Совокупное применение обозначенных способов при наличии прибыли от внешнеторговых операций и валютно-обменных сделок является оценочным критерием качества и эффективности их проведения.

Вопрос обеспечения безопасности с применением технических способов (анализа графиков) проведения внешнеторговых и валютно-обменных операций целесообразно рассматривать с двух сторон.

Первая сторона вопроса касается непосредственно открытия на контрагента «чистых линий» и определение их объема.

Вторая сторона вопроса касается определения финансовых инструментов, наиболее характерных для национального финансового рынка и евро-рынка «FOREX», на котором осуществляются покупки валют, необходимых для расчетов по внешнеторговым операциям.

Охарактеризуем некоторые особенности механизма открытия «чистых линий» и установления объема при проведении расчетов по внешнеторговым операциям и валютно-обменным сделкам.

Открытие «чистых линий» и определение сумм лимитов на контрагентов должно сопровождаться анализом платежеспособности страны юридической регистрации контрагента (наличие рейтинга), а также непосредственно финансового состояния самого контрагента. Наличие такого рода рейтингов позволяет устанавливать лимит по внешнеторговым операциям и валютно-обменным сделкам для страны в максимальных размерах.

Однако отсутствие лимита для страны не запрещает проведение внешне-торговых операций и валютно-обменных сделок с конкретным уполномоченным банком данной страны. Установлению лимита по «чистой линии» на таких контрагентов может сопровождаться необходимым условием наличия суммы обеспечения на счете в размере, покрывающем объем текущей внешнеторговой операции и валютно-обменной сделки (покрытая «чистая линия»).

Осуществление расчетов по внешнеторговым операциям и валютно-обменным сделкам нежелательно без установления лимита «чистой (покрытой или непокрытой) линии» на конкретного контрагента.

В результате анализа данных о банке-партнере аналитическими службами банков рассчитываются коэффициенты, характеризующие структуру активов и пассивов банка-контрагента, его уровень надежности, ликвидности, рентабельности.

Через специально отработанную авторами систему взвешивания коэффициентов целесообразно рассчитывать синтетический коэффициент.

Исходя из системы взвешивания, синтетический коэффициент рассчитывается по формуле 1.1.

$$C_k = K_n * 0,10 + K_l * 0,40 + K_p * 0,05 + K_{ка} * 0,20 + K_{рб} * 0,25, (1.1)$$

где: C_k – синтетический коэффициент;

K_n – взвешенный коэффициент надежности;

K_l – взвешенный коэффициент ликвидности;

K_p – взвешенный коэффициент рентабельности;

$K_{ка}$ – взвешенный коэффициент качества;

$K_{рб}$ – взвешенный коэффициент ресурсной базы.

Степень взвешенности данных коэффициентов в каждом конкретном банке может пересматриваться в зависимости от результатов практики проведения валютно-обменных сделок.

Лимит на банк-партнер рассчитывается по формуле 1.2.

$$Лб = K*20\%*Ск, \quad (1.2)$$

где: $Лб$ – лимит банку-партнеру;

$K*20\%$ – лимит открытой валютной позиции, установленный центральным банком или полученный расчетным путем от величины собственного капитала;

$Ск$ – синтетический коэффициент.

Приведенный математический аппарат охватывает принципиальную сторону установления лимитов при осуществлении расчетов по внешнеторговым операциям и валютно-обменным сделкам. Особенности в работе банка могут наложить определенные специфические моменты в расчете данных нормативов. Так, например, в случае наличия просроченной задолженности по ссудам в размере, превышающем 2% от общей суммы выданных кредитов, требования в расчете нормативов могут стать жестче. Не исключается возможность применения к банку-партнеру системы «отсечек» или же закрытие линии.

Характеризуя второй уровень технического анализа отметим, что в его основу заложен метод анализа данных графиков о состоянии сегментов финансового рынка и всех видов финансовых инструментов.

Анализ рисков на основании сведений графиков – это область рыночного анализа, предполагающая, что рынок обладает памятью и что на будущее движение курса большое влияние оказывают закономерности его прошлого поведения; тем самым теория технического анализа обладает большой степенью предсказуемости.

Объяснение данному факту кроется в психологии людей и рынка. Приблизительно одинаковый набор факторов, влияющих на принятие решений о покупке и продаже валюты, приводит каждый раз к сходному результату – появлению повторяющихся закономерностей движения курса валюты в условиях среднестатистического рынка (очищенного от случайных явлений). Однако даже характер появления случайностей, бесконечность их вариантов, действующих подчас в противоположных направлениях, в теории технического анализа образуют ряд стандартных закономерностей поведения людей и динамики валютного курса.

Чем больше людей верит закономерностям теории технического анализа, тем сильнее влияние теории на процесс принятия решений и тем значительнее ее воздействие на движение валютного курса. В последние годы в связи с бурным развитием электронных средств анализа, предлагаемых фирмами Телерейт, Рейтер, Блумберг, Тенфоре и другими, все большее число

участников финансового рынка (дилеров) основывает свои решения на использовании технического анализа, что повышает влияние его закономерностей на реальное движение курсов валют.

Принципы и механизмы валютного регулирования при минимизации влияния факторов, рисков на валютную систему. Для любой страны с трансформированной экономикой, особенно для стран, испытывающих недостаток собственных природных ресурсов, возникает объективная необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Уровень развития рыночных производственных отношений определяет как направление валютного регулирования, так и источники финансирования дефицита платежного баланса. Наличие дефицита платежного баланса в течение пяти и более лет позволяет делать вывод о неоптимальном выборе направления валютного регулирования в нашей стране. В Республике Беларусь с учетом того, что обеспеченность рублевой денежной массы валовыми иностранными активами органов денежно-кредитного регулирования в 1996–2006 гг. составляла 63,6 %, необходимо применение элементов, механизма валютного контролинга с эволюционным переходом к либеральному механизму валютного регулирования, что создаст предпосылки для минимизации проблемы отрицательного сальдо торгового баланса. Ситуация на всех сегментах белорусского валютного рынка в начале 2007 г. также требует применения механизма валютного контролинга.

Учеными сформулированы принципы как директивного, так и либерального направлений валютного регулирования, которые нашли применение при организации валютных отношений в белорусской валютной системе. Национальными органами валютного регулирования и контроля используются следующие принципы директивного валютного регулирования:

- принцип обеспечения гарантии выполнения обязательств по внешне-экономическим контрактам нерезидентами в пользу резидентов Республики Беларусь при осуществлении последними предварительной оплаты в форме банковского перевода;

- принцип определения сферы введения валютного контролинга;

- принцип монопольного положения банков при проведении валютных операций;

- принцип декларирования цели и необходимости проведения внешне-экономических операций (селективность при распределении валюты на торгах Белорусской валютно-фондовой биржи, лицензирование розничной торговли за иностранную валюту и проведение дилинговых операций по покупке-продаже наличной иностранной валюты;

- принцип ограничения или изоляции внутреннего валютного и денежного рынков от европейских рынков национальной валюты (валютного и денежного).

Национальными органами валютного регулирования и контроля применяются принципы либерального направления валютного регулирования:

принцип множественности субъектов валютного рынка при проведении дилинговых операций;

принцип либерализации форм расчетов при проведении внешнеэкономических операций, разрешающий применение наличной формы расчетов с использованием иностранной валюты.

Проведенные исследования позволяют уточнить основные тактические цели деятельности центрального банка на открытом валютном рынке.

Цели Национального банка Республики Беларусь подразделены на две группы.

Первая группа целей центрального банка при проведении девизных операций непосредственно охватывает вопросы, связанные с поддержанием международной ликвидности страны (управление золотовалютными резервами и обслуживание внешнего долга в части компетенции Национального банка Республики Беларусь).

Вторая группа целей деятельности центрального банка с иностранной валютой охватывает вопросы, решение которых обеспечивает поддержание устойчивой динамики обменного курса национальной валюты для минимизации оттока капитала и создания оптимальных условий развития экономики.

Дирижизм, как направление директивного валютного регулирования в Республике Беларусь, должен реализовываться в форме валютного контролинга.

Либерализм, как направление валютного регулирования в Республике Беларусь, реализуется через финансовые инструменты и является перспективным направлением развития национальной валютной системы.

Эффективность валютного контролинга может быть достигнута при обязательном исполнении разработанных принципов директивного направления валютного регулирования. Практика показывает, что валютный контролинг достигает поставленных целей при последовательном, системном выполнении всех принципов. Однажды введенные элементы либерализации разрушают эффективный механизм валютного контролинга. В выборе направления валютного регулирования основную роль должна занимать позиция органов государственного валютного регулирования и контроля. Четкость в определении позиции государства дает возможность специалистам компетентно и своевременно реализовывать на практике принципы валютного регулирования.

Основой реализации механизма валютного контролинга являются, на наш взгляд, регламентирующие (процедурные) нормы, выполнение которых позволит минимизировать спекуляции против национальной валюты и увеличить объемы экспортных поступлений. Валютные спекуляции, как дестабилизирующий элемент любой валютной системы, достаточно серьезно обостряют проблему «инфляционных и девальвационных ожиданий» субъектов валютных операций. С учетом вышеизложенного можно определить основные элементы, составляющие механизм валютного контролинга в контексте определенных выше принципов.

Создание конкретного механизма валютного регулирования, как последовательного комплекса мер реализации определенных принципов валютного контролинга, ни в коем случае не отрицает применения валютного регулирования на принципах открытого валютного рынка. Период валютного контролинга, по нашему мнению, является подготовительным для введения механизма валютного регулирования открытого рынка. Аналогичные подходы опробовались в Российской Федерации после августовского кризиса 1998 г. Возможность перехода от валютного контролинга к валютному либерализму обуславливается наличием в стране сформированной валютной системы и формированием устойчивой положительной динамики сальдо платежного баланса. Исходными оценочными показателями для отмены валютного контролинга должны стать:

- величина колебаний курса обмена в относительном исчислении;
- отклонение рыночной стоимости национальной валюты от стоимости, рассчитываемой на основе соотношения национальной денежной базы и величины золотовалютных резервов, а также частота критических колебаний валютного курса;
- динамика дефицита платежного баланса;
- динамика величины внешнего долга;
- величина золотовалютных резервов центрального банка (в стабильной экономике не опускается ниже суммы, достаточной для оплаты импорта в течение трех месяцев и ведения операций на всех сегментах внутреннего и внешнего валютного рынка по поддержанию курса национальной валюты).

Разработанный механизм валютного контролинга и реализации его принципов в трансформированной экономике Республики Беларусь представим в следующем варианте.

Во-первых, центральный банк в законодательном или нормативном документе должен четко определить основные общие положения и определения, принципы валютных операций.

Во-вторых, центральный банк в нормативном документе четко определяет с учетом разработанных принципов – правила и детальную операционную технику проведения валютных операций.

В-третьих, центральным банком вводится конкретный механизм контроля за реализацией определенных принципов, включая контроль за схемами логистики основных экспортеров Республики Беларусь [184. С. 27].

Комплексное применение механизма валютного контролинга на разработанных принципах уже позволило в течение 2001–2003 гг. стабилизировать обменный курс белорусского рубля, минимизировать отток отечественного капитала и, тем самым, изыскать внутренние валютные резервы для финансирования дефицита платежного баланса. Кроме того, валютное регулирование дирижизма создает предпосылки для перехода к либеральным методам организации валютных отношений (с использованием всех инструментов финансового рынка).

Для эффективного проведения операций на всех сегментах финансового рынка Национальным банком Республики Беларусь должны быть созданы условия для реализации принципов работы рынка, в тоже время нельзя игнорировать разрушительные последствия спекулятивных операций. Для минимизации последних, принцип множественности субъектов валютного рынка необходимо реализовывать селективным отбором участников валютных операций.

Создание условий для работы уполномоченных банков на финансовом рынке, а также развитие благоприятных возможностей для выполнения Национальным банком Республики Беларусь функции «управляющего валютными резервами государства» невозможно без определения последним основных правил поведения участников рынка, способов хеджирования валютных рисков. Валютное регулирование дирижизма создает предпосылки для перехода к либеральным методам организации валютных отношений (с использованием всех видов инструментов финансового рынка).

3.4. Макроэкономическое регулирование платежного баланса Республики Беларусь с учетом мирового опыта

Платежный баланс показывает соотношение между суммой всех платежей, произведенных данной страной другим государствам, и суммой всех поступлений, полученных ею за определенный период. Превышение поступлений из-за рубежа над платежами за границу составляет положительное сальдо платежного баланса и способствует росту курса национальной валюты. Превышение платежей за рубеж над поступлениями создает дефицит платежного баланса (отрицательное сальдо) и может привести к падению курса национальной валюты. Платежный баланс состоит из двух частей: баланса текущих операций и баланса финансовых операций с капиталом. Дефицит баланса текущих операций означает, что поступления от экспорта товаров и услуг недостаточны для оплаты импорта. Осуществить финансирование этого дефицита можно за счет притока денежных поступлений на счет финансовых операций с капиталом. Положительное сальдо счета текущих операций сопровождается покупкой зарубежных материальных и финансовых активов. Несбалансированность платежного баланса по текущим операциям и движению капиталов регулируется изменением международных резервных активов страны.

На платежный баланс оказывают влияние бюджетно-налоговая, денежно-кредитная и внешнеэкономическая политики государства. Меры денежно-кредитной политики должны быть направлены на достижение устойчивого экономического роста, рост инвестиций и сбережений, повышение реальных доходов населения. Показатели платежного баланса служат ориентиром при разработке макроэкономической политики государства. Они позволяют использовать множество методов регулирования внешнеэкономической деятельности в зависимости от состояния международных расчетов страны. Из-

вестны два основных подхода к восстановлению равновесия платежного баланса: кейнсианский и монетаристский [185, С. 10].

Кейнсианский подход предполагает активное государственное вмешательство в регулирование сальдо платежного баланса. Авторы кейнсианской теории рассматривают сальдо платежного баланса как разницу между доходами страны и её расходами. Увеличение доходов в страну приводит к повышению совокупного спроса, прежде всего, спроса на импортные товары. В итоге достигается равновесие платежного баланса. Положительное сальдо платежного баланса достигается за счет сокращения внутренних расходов или увеличения притока доходов в страну.

Монетаристский подход базируется на представлении о саморегулировании экономической системы и всех её элементов. Сальдо платежного баланса рассматривается монетаристами как результат разрыва между спросом на деньги и предложением денег. Положительное сальдо платежного баланса сопровождается притоком денег в экономику страны, увеличением денежной массы. По мнению монетаристов, положительное сальдо платежного баланса может быть достигнуто либо с помощью изменения внутренних цен при относительно стабильном валютном курсе, либо с помощью изменения валютного курса. В современных условиях необходимо применять синтетический подход к анализу платежного баланса, поскольку монетаристский подход позволяет оценить события на денежном и валютном рынках, а кейнсианский подход может объяснить причины ухудшения состояния платежного баланса, не имеющие своей основой монетарную природу.

Одной из целей экономической политики государства является уравнивание баланса международных расчётов наряду с обеспечением экономического роста, снижением безработицы и инфляции. Для этого государством разрабатывается система валютных, финансовых, денежно-кредитных мер, направленных на формирование основных статей платежного баланса. Политика стран с дефицитом платёжного баланса направлена на стимулирование экспорта, сдерживание импорта, привлечение иностранных инвестиций и ограничение вывоза капиталов. Государство проводит следующие мероприятия для покрытия дефицита баланса:

- *денежно-кредитную политику*. Представляет собой совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста и выравнивание платежного баланса: кредитование банками экспортно-ориентированных предприятий, регулирование учетной ставки, формирование и обеспечение спроса экономики на деньги;

- *налоговую и таможенную политики*. Правительство повышает пошлины на ввоз импортных товаров, уменьшает количество ввозимого импорта, сокращает налоги иностранным владельцам ценных бумаг в целях притока капитала в страну, стимулирует иностранные инвестиции, вводит льготный режим амортизации основного капитала;

- *валютную политику*. Оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью валютной интервенции, валютных ограничений, валютного субсидирования, диверсификация валютных резервов. Для регулирования операций платежного баланса, правительство может вводить валютные ограничения:

- продажа всей или части валютной выручки уполномоченным банкам по официальному курсу;
- запрет ввоза или вывоза определенной суммы валюты без специальных разрешений;
- ограничение нормы вывоза валюты туристами;
- лицензирование продажи иностранной валюты импортёрам;
- сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках;
- обязательное получение разрешения валютных органов для привлечения внешних займов;
- депонирование определенной части получаемых заемщиками иностранных кредитов на специальные счета в центральном банке.

С целью стимулирования притока иностранного капитала в страну предоставляются льготы иностранным инвесторам: гарантии перевода за границу всей или части прибыли в течение установленного периода, привлечение внешних займов без специальных разрешений и др.

Главной задачей валютного регулирования является ограничение притока валюты на рынок краткосрочных капиталов и поощрение притока капиталов на рынок долгосрочных инвестиций. В политике валютного курса ключевая роль принадлежит обеспечению эквивалентности международного обмена.

Для устранения дефицита платёжного баланса странам приходится занимать средства на мировом рынке ссудных капиталов (банковские кредиты, кредиты международных валютно-кредитных и финансовых организаций), расходовать свои золотовалютные резервы.

В странах с активным платёжным балансом методы государственного регулирования направлены на расширение импорта, сдерживание экспорта товаров, увеличение экспорта и ограничение импорта капиталов. Активное сальдо используется для погашения внешней задолженности страны, предоставления кредитов и помощи иностранным государствам, увеличения золотовалютных резервов.

Высокоразвитые страны оказывают значительное влияние на платежные балансы других стран. Так, власти США, координирующие усилия по оказанию экономической помощи Ираку, призвали страны-кредиторы списать Иракский внешний долг. Общий внешний долг Ирака составляет 140 млрд. долл., которые были заимствованы в период с 1980 по 1988 гг. для ведения военных действий с Ираном. Саудовская Аравия списала 80% долга Ираку, что составляет около 15 млрд. долл. Еще 52 страны согласились списать от 80 до 100% иракского внешнего долга, что улучшило платежный баланс страны-должника.

При определении комплекса мер по регулированию платежного баланса в Беларуси нужно учитывать специфику развития страны, сложившиеся условия функционирования денежно-кредитной и финансовой систем, выбранные приоритеты экономической политики.

В январе–июне 2007 г. сальдо счета текущих операций платежного баланса сложилось отрицательным в размере 1152,4 млн. USD. Основная причина – отрицательное сальдо *торгового баланса* в размере 1606,1 млн. USD (8,1% ВВП). Сальдо *счета операций с капиталом и финансовых операций* сложилось положительным в размере 947,7 млн. долл. против 225 млн. долл. за январь–июнь 2006 г.

Проведенный анализ платежного баланса Беларуси позволяет сделать вывод, что наиболее актуальной проблемой является отрицательное сальдо торгового баланса, что составляет основу дефицита счета текущих операций. В 2005 г. отрицательное внешнеторговое сальдо компенсировало положительное сальдо услуг и текущих трансфертов, что обеспечило профицит текущего счета 435.5 млн. долл. В 2006 г. рост импорта финансировался в основном за счет средств, заимствованных белорусскими банками за рубежом, за счет коммерческих кредитов самих предприятий, прямых инвестиций, роста текущей задолженности за товары и услуги по экспортно-импортным операциям, а также текущих трансфертов и поступлений от резидентов Республики Беларусь, работающих за рубежом. Основную долю финансирования обеспечил рост кредитов. Те же тенденции сохраняются и в 2007 г.

Кейнсианский подход при дефиците платежного баланса предполагает увеличение доходов или сокращение расходов государственного и частного потребления. Увеличение доходов предполагает наращивание экспорта товаров и услуг или сокращение импорта (повышение пошлин на импортные товары, политика импортозамещения, квотирование отдельных видов импортной продукции). Беларуси необходима рационализация структуры импорта. Некоторые товарные позиции в структуре импорта могут быть значительно сокращены (табачные изделия, консервированная продукция, шоколадные изделия, продукты с большим содержанием консервантов и др.). Целый ряд импортных товаров, не имеющих качественных отечественных аналогов, мог бы производиться на территории Беларуси по соответствующим лицензиям. К этой практике прибегают многие страны с переходной экономикой (Польша, Чехия, Словения). Такой подход позволяет не только сократить долю импорта, но и привлечь новые технологии, инновации, создать новые рабочие места, увеличить налоговые отчисления в бюджет. Для стимулирования обновления производственной базы предприятий следовало бы освободить от обязательной продажи валютной выручки субъекты хозяйствования, направляющие данные средства на приобретение передовых зарубежных технологий. Только производство продукции высокого качества, соответствующей международным стандартам, позволит увеличить объем экспортных поставок, а также сместить приоритеты потребителей в пользу товаров отечественного производства.

В сложившихся новых экономических условиях ориентация на торговлю нефтепродуктами не должна быть основной для Беларуси. Белорусский бюджет в начале 2007 г. в результате снижения экспорта нефтепродуктов не получил 200 млн. долл., в то время как рост цены на природный газ за 4 месяца 2007 г. привел к росту стоимости его импорта более чем на 458 млн. долл. Перспективным направлением экспортной политики должен стать постепенный переход от торговли сырьевыми товарами к продаже на международные рынки готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Создание торговых домов крупных белорусских производителей за границей позволило бы сократить издержки по реализации экспортной продукции. Важнейшим направлением развития внешней торговли на долгосрочную перспективу должен стать переход к активной экспортной стратегии, основанной на применении механизмов торгово-политического характера по обеспечению благоприятных условий доступа белорусских производителей на зарубежные рынки. В частности, принятие мер по отмене решения Европейского Союза о приостановлении для Республики Беларусь действия обобщенной системы преференций.

Сокращение государственных расходов как метод выравнивания платежного баланса на практике часто означает недофинансирование многих государственных программ, что может негативно отразиться на благосостоянии граждан, если не принимаются компенсационные меры. По нашему мнению, одним из направлений сокращения государственных расходов мог бы стать отказ от поддержки нерентабельных предприятий.

Монетаристский подход рассматривает платежный баланс с точки зрения спроса и предложения денег. Дефицит текущего счета означает недостаточное количество валютных средств в стране, в результате растет спрос на иностранную валюту. Сокращение дефицита платежного баланса достигается либо увеличением валютных поступлений (например, за счет притока иностранного нерезервного капитала), либо сокращением выплат.

Одним из методов сокращения дефицита текущего счета в мировой практике является *девальвация*. Италия и Греция, государственный долг которых превышает 100% ВВП, до вступления в зону евро использовали девальвацию как метод повышения конкурентоспособности своих товаров и выравнивания дисбалансов [186. С. 44]. В белорусских экономических условиях девальвация не даст ожидаемого экономического эффекта. Большинство белорусской экспортируемой продукции включает в себя импортные комплектующие, новые закупки которых будут производиться по более высоким ценам. Кроме того, девальвация может подорвать доверие граждан к национальной валюте и банковской системе. На сегодняшний день около 70% вкладов населения в банках номинировано в белорусских рублях. Девальвация приведет к обесцениванию денежных вкладов населения, номинированных в национальной валюте, и сокращению доходов граждан. При девальвации увеличивается давление внешнего долга на бюджет государства. Прове-

дение девальвации на современном этапе в Беларуси было бы нецелесообразным и дало бы только кратковременный экономический эффект.

В структуре доходов платежного баланса от реализуемых услуг поступления от транспортных услуг составляют значительную долю (70% экспорта услуг). В 2006 г. транзит грузов через Беларусь вырос на 18%. Однако эксперты считают этот объем недостаточным. Так, например, в Латвии этот показатель в 2006 г. возрос на 26%, что обусловлено вступлением Латвии в Евросоюз. Евросоюз выделяет значительные средства на развитие инфраструктуры латвийских дорог. Когда будет закончена реконструкция дороги через Шауляй и Ригу, сформируется новый транспортный коридор, который составит конкуренцию трассе Брест-Минск-Москва. Кроме того, вступление в ЕС дало возможность странам Балтии и Польше обновить парк автотранспортных средств в короткие сроки на льготных условиях, что дает им конкурентные преимущества. Чтобы не потерять доходы от транзита, Беларуси следует развивать качественную сервисную инфраструктуру, упростить условия перевозок и таможенного досмотра, отказаться от практики введения сезонных ограничений по массам и осевым нагрузкам транспортных средств, создавать сеть транспортно-логистических центров, активизировать работу по включению Республики Беларусь в систему Европейского транзита и др. Отрицательное сальдо по статье «Поездки» может быть сокращено за счет развития туристического бизнеса в Беларуси. Для этого необходимо создание комфортабельных отелей, повышение качества сервисного обслуживания, разработка разнообразных туристических программ, позиционирование Республики Беларусь на мировом рынке как привлекательного туристического центра. При принятии соответствующих мер Республика Беларусь сможет увеличить положительное сальдо баланса услуг.

Компенсировать отрицательное внешнеторговое сальдо можно за счет привлечения иностранного капитала: иностранных прямых и портфельных инвестиций, финансовой и технологической помощи, зарубежных кредитов.

Международная инвестиционная позиция РБ на 1 июля 2007 г. сложилась отрицательной в размере 6495,1 млн. долл. (16% ВВП). Это означает, что в таком объеме обязательства перед внешним миром превышают имеющиеся внешние иностранные активы. За январь–июнь 2007 г. отрицательное значение международной инвестиционной позиции страны увеличилось на 952,3 млн. долларов (на 17,2%). Это обусловлено опережающим ростом финансовых обязательств перед внешним миром (на 3260,3 млн. долл.) над ростом внешних финансовых активов (на 2308 млн. долл.). Обязательства Республики Беларусь, не относящиеся к внешнему долгу, на 1 июля 2007 г. составили 3085,7 млн. долл. (25% от общей суммы иностранных обязательств Республики Беларусь). Основной объем вложений в экономику Республики Беларусь, не увеличивающих ее внешний долг, составили прямые инвестиции из-за границы (99,3% недолговых обязательств). Оставшаяся часть пришлась на принадлежащие нерезидентам акции белорусских эмитентов (0,7%). Для Беларуси было бы перспективным увеличение доли внешних обяза-

тельств, не увеличивающих внешний долг страны. Преимущественное значение для страны должны иметь прямые иностранные инвестиции, финансовая помощь и портфельные инвестиции.

Государственные облигации и корпоративные ценные бумаги могли бы стать одним из источников привлечения капитала в Беларусь, более предпочтительным, чем иностранные кредиты. Работа по планируемому размещению государственных ценных бумаг среди иностранных инвесторов может идти по нескольким направлениям:

- размещение еврооблигаций;
- продажа облигаций на рынке России и стран СНГ;
- прямые продажи облигаций нерезидентам;

В мировой практике портфельные инвестиции используются достаточно широко. Ежемесячный дефицит торгового баланса США в 65–75 млрд. долл. в 2006 г. покрывался аналогичным по объему профицитом в иностранных инвестициях в страну. Привлекательность фондового рынка США поддерживается политикой снижения налогов для резидентов и отсутствием налогов на прирост капитала для нерезидентов. Основную позицию инвестиционного портфеля многих стран – экспортеров капитала – составляют вложения в государственные ценные бумаги казначейства США, акции и долговые бумаги американских корпораций и частных инвестиционных фондов [187, С. 50]. В Китае Центральный банк повысил учетную ставку по кредитам, чтобы немного притормозить экономический рост и не допустить перегрева экономики. Однако компании переориентировались с получения кредитов на выпуск облигаций и других ценных бумаг, которые активно скупают иностранные инвесторы. За первое полугодие 2006 г. вложения в ценные бумаги в Китае увеличились на 31,3%. Таким образом, ценные бумаги могут стать инструментом привлечения инвестиций в условиях высокой стоимости и недоступности банковских кредитов.

Обязательства Республики Беларусь, образующие ее внешний долг, за январь–июнь 2007 г. увеличились на 37,5 % и на 1 июля 2007 г. составили 9 271,8 млн. долл. (22,8 % ВВП), или 75 % от общей суммы иностранных обязательств страны* (по международным стандартам, размер внешнего долга не должен превышать 60% ВВП, для стран с переходной экономикой – 30% ВВП). В общей сумме внешнего долга Республики Беларусь основную часть (45,2 %) составили обязательства по привлеченным из-за рубежа кредитам и займам – 4191,7 млн. долл., текущая задолженность за импорт товаров и услуг – 3580,7 млн. долл. (38,6%), обязательства по кредитам, предоставленным резидентам Республики Беларусь иностранными «материнскими» компаниями, – 593 млн. долл. (6,4%), просроченная задолженность за импорт товаров и услуг – 463 млн. долл. (5%). Анализ динамики внешнего долга Республики Беларусь по срокам погашения показал, что основную часть внешнего долга

* Данные Национального банка РБ.

страны составляли краткосрочные обязательства на срок менее года (см. рис. 3.4.1) и их объем с каждым годом увеличивается.

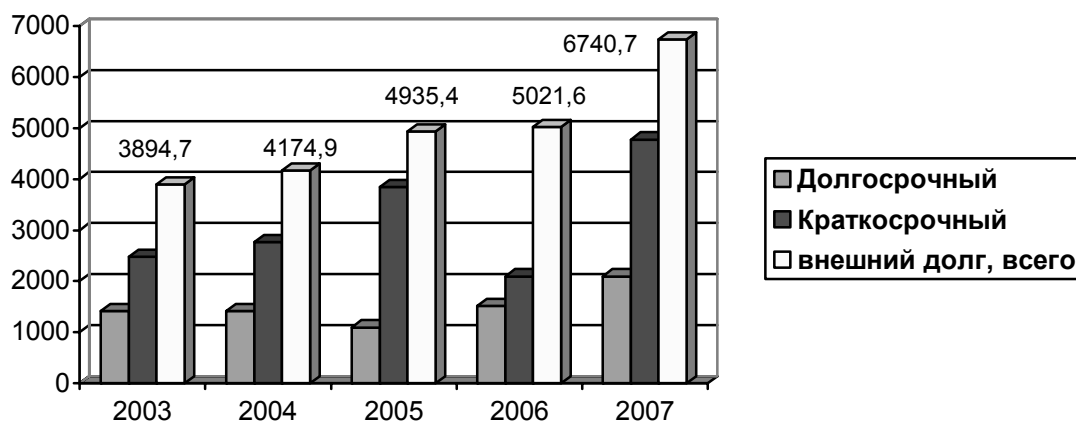


Рис. 3.4.1. Структура внешнего долга Республики Беларусь по срокам погашения на 1 января 2000–2007 гг. (млн. долл.).

За период январь–июнь 2007 г. краткосрочные обязательства достигли 6846,1 млн. долл. (16,9% ВВП). Их доля во внешнем долге страны составила 73,8%. Долгосрочные обязательства составили 2425,7 млн. долл. (6% ВВП). Их доля во внешнем долге страны составила 26,2%. Срок погашения по краткосрочным обязательствам наступает быстрее, и ежегодные суммы выплат становятся все больше. Небольшой уровень внешнего долга был одним из основных факторов, способствовавших присвоению Беларуси кредитного рейтинга класса «В». Рост внешнего долга в будущем может отразиться на рейтинге страны и, соответственно, повысить стоимость международных займов. В 2008 г. продолжится работа по привлечению иностранных кредитных ресурсов под гарантию Правительства Республики Беларусь из Китая, Италии, Германии. Начнется реализация совместных проектов с организациями Ирана и Венесуэлы. Рассматривается возможность привлечения кредитных ресурсов Индии и Чехии.

Пока размер внешнего долга позволяет Беларуси привлечь дополнительные объемы иностранного кредитования (по международным стандартам размер внешнего долга не должен превышать 60% ВВП, для стран с переходной экономикой – 30% ВВП). Увеличивать внешнюю задолженность страны имеет смысл при условии расходования этих средств на обновление производственной базы предприятий, внедрение новых технологий, создание современных производств, наращивание экспорта которых позволит стране в будущем погасить долг и проценты по внешним заимствованиям. Проводимая в стране денежно-кредитная политика должна быть направлена на стимулирование долгосрочного кредитования.

Один из вариантов привлечения стратегических инвесторов – продажа государственной собственности. Предложение осуществить приватизацию

государственных долей в крупнейших предприятиях страны содержится в Плане мероприятий по стабилизации ситуации на внутреннем валютном рынке и достижению положительного сальдо внешней торговли страны в 2007 г., подготовленном Министерством экономики Беларуси. Белорусским законодательством предусмотрены аукционная и конкурсная формы продажи государственных предприятий. Однако крупные инвесторы хотят гарантированного обеспечения права собственности и права управления предприятием по собственным стратегиям развития.

Поступления по капитальному счету платежного баланса могли бы увеличиться за счет торговли патентами, лицензиями, ноу-хау. Пока поступления по этой статье незначительны, что свидетельствует об отсутствии эффективной системы продвижения на мировые рынки объектов интеллектуальной собственности. Для развития инновационных технологий необходимо привлечь дополнительные объемы финансирования, как за счет государственного бюджета, так и за счет средств коммерческих структур, венчурных и инвестиционных фондов. При развитии рынка корпоративных ценных бумаг белорусские инновационные компании и парки высоких технологий смогут привлекать финансовые ресурсы на высокотехнологичных биржах Европы и Америки.

Расходование золотовалютных резервов – один из окончательных методов регулирования платежного баланса, который применяется, когда исчерпаны другие возможные способы. На сегодняшний день лидерами по объёму золотовалютных резервов являются Япония, Китай, Тайвань, Южная Корея, Сингапур. Золотовалютные резервы Китая по итогам 2006 г. составили 1,07 трлн. долл., что превысило запасы Японии, многолетнего лидера по валютным резервам [188. С. 7]. По мнению аналитиков, при сохранении существующих темпов роста резервы Китая достигнут 2 трлн. долл. в 2008 г. Основная причина роста китайских резервов – значительный профицит во внешнеторговых отношениях с США. Часть накопленных резервов китайское правительство планирует расходовать на создание стратегического запаса нефти. К 2008 г. предполагается аккумулировать около 100 млн. баррелей нефти. Россия – пятая в мире страна по объёму золотовалютных резервов (200 млрд. долл.). Сегодня резервы России на 16% превышают совокупные резервы 12 стран Евросоюза. Диверсификация резервов – один из эффективных методов снижения возможных финансовых рисков.

Международные резервные активы Беларуси в определении МВФ увеличиваются с каждым годом (табл. 3.4.1) и на 01.09.07 г. составили 1836,5 млн. долларов США. В структуре резервов наибольший удельный вес занимают активы в иностранной валюте (85%) и монетарное золото (9%). Это высоколиквидные активы, которые могут быть использованы для проведения интервенций на валютных рынках для стабилизации курса иностранной валюты, финансирования правительством импорта товаров и услуг, расчетов по погашению и обслуживанию внешнего долга. К сожалению, объем резервных запасов Республики Беларусь незначителен. Минимальный уровень зо-

лотовалютных резервов должен быть не меньше стоимостного объема импорта за один квартал. Уровень покрытия резервами объема импортных товаров и услуг в Беларуси составляет 0,9 месяца на 01.09.07 г., поэтому расходование резервов в сложившейся экономической ситуации должно быть крайней мерой, к которой прибегнет Национальный банк. Положительное влияние на рост международных активов страны оказали покупка-продажа и конверсия Национальным банком иностранной валюты. Одним из источников пополнения резервов стали средства, полученные от российского «Газпрома» за акции «Белтрансгаза», т.е. от продажи государственной собственности. Такая политика несет в себе финансовые риски для страны. Основным источником пополнения золотовалютных резервов являются доходы от внешнеторговой деятельности.

Таблица 3.4.1. Валовые официальные резервы Беларуси по данным платежных балансов 2001–2006 гг., млн. USD.

Периоды	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валовые официальные резервы	359,4	477,8	498,9	770,2	1296,5	1382,9
в месяцах импорта товаров и услуг	0,5	0,6	0,5	0,6	0,9	0,7

Одним из способов минимизации финансовых рисков является диверсификация резервных активов. Неустойчивость американской валюты вынуждает многие страны менять портфель резервных активов, уменьшая долю доллара. По мнению экспертов, в составе белорусских резервов следует увеличить долю евро. Оправданным является включение в список резервных валют китайского юаня.

Следует отметить, что платежный баланс – отражение работы всей экономики страны. Любое изменение законодательства, влияющее на уровень доходов и расходов субъектов хозяйствования, впоследствии найдет свое отражение в совокупном балансе международных расчетов. Поэтому развитие рыночных институтов, стимулирование малого и среднего бизнеса, проведение приватизации, упрощение системы бухгалтерского учета, сокращение налоговой нагрузки на предприятия, банкротство и санация убыточных предприятий – эти и другие экономические реформы способствовали бы оздоровлению экономики Беларуси и оказали бы позитивное влияние на состояние платежного баланса страны.

Заключение

В ходе проведенного коллективного исследования были получены следующие основные результаты.

Совершенствование институциональных аспектов макроэкономического регулирования

В отличие от позиции неоклассической экономической теории, предполагающей относительное равноправие экономических агентов на рынке, в реальной хозяйственной деятельности распространены отношения принуждения, выступающие в форме ресурсного (основанного на неравенстве экономических агентов в доступе к ограниченным ресурсам) и административного принуждения. При этом предоставление льготных ресурсов со стороны государства рассматривается нами как ресурсное стимулирование.

В зависимости от степени развития институтов рыночного регулирования и принуждения институциональные системы можно классифицировать как контрактные и доминантные. В контрактной институциональной системе преобладают рычаги рыночного регулирования экономических процессов, в доминантной – методы ресурсного стимулирования и административного принуждения. Экономической основой власти в доминантной институциональной системе является централизованное перераспределение валового внутреннего продукта. В тех случаях, когда иссякают возможности принуждения к подчинению путем предоставления льготных ресурсов субъекты хозяйствования могут перейти к практике чисто формального подчинения с резким снижением реальной эффективности хозяйствования. При этом может возникнуть целесообразность смены институциональной модели.

Первоочередной задачей реформирования экономики и вывода ее из институциональной ловушки является создание механизмов синхронизации и согласования системных изменений в нашем обществе. Они должны базироваться преимущественно на рыночных методах хозяйствования при ограничении роли государства в ресурсном стимулировании и административном регулировании текущей хозяйственной деятельности. Первоочередными мерами в этом направлении должны стать (а) снижение доли валового внутреннего продукта, перераспределяемого через консолидированный бюджет; (б) ограничение прав государственных органов в перераспределении имущества (включая финансовые средства) негосударственных организаций (предприятий); (в) отказ от принудительных заданий по росту объемных показателей, ориентация субъектов хозяйствования на повышение прибыльности и рентабельности без доведения при этом обязательных к исполнению «прогнозных показателей». При ограничении ресурсного стимулирования и административного принуждения в текущей хозяйственной деятельности должна оставаться ведущая роль государства в сферах контроля за макроэкономической ситуацией, инновационного обновления экономики, социальной и экологической защите граждан, а также в других стратегических сферах социально-экономического развития.

В монографии предложено различать транзакционные и институциональные издержки. Институциональные издержки – это расходы общества на создание системы регулирующих формальных норм (законодательства) и механизмов их исполнения. Если транзакционные издержки формируются на уровне предприятий, то оценить институциональные издержки, возникающие при формировании и поддержании основных макроэкономических институтов, обеспечивающих экономическую устойчивость государства (система налогообложения, правовые нормы хозяйственной деятельности, безопасность страны) можно оценить только на макроуровне на основе отдельных статей доходов бюджета.

Доля инвестиций в ВВП в Беларуси выше, чем в большинстве стран бывшего Советского Союза, что является одним из основных факторов экономического роста. Однако высокий уровень инвестиций в Беларуси поддерживается не столько благодаря привлечению частных инвестиций в экономику за счет создания и укрепления рыночных институтов, сколько благодаря проводимой экономической политике, составляющими которой являются государственная поддержка предприятий, и стимулирование инвестиций в государственном секторе экономики. Низкий уровень иностранных и частных инвестиций связаны с относительно низкой инвестиционной привлекательностью страны для частного капитала, обусловленной, прежде всего, высокой степенью административного регулирования бизнеса, высокой налоговой нагрузкой и высокими административными барьерами входа на рынок.

Опыт реформ в странах переходной экономики показывает, что сильные государственные институты необходимы для проведения активной экономической политики, направленной на наиболее полную мобилизацию ресурсов экономического роста. Однако политика временной активизации инвестиционной активности темпов экономического роста не будет эффективной без соблюдения важнейшего условия: содействия экономическому развитию должны выполняться при посредстве механизмов рыночной конкуренции. В противном случае структурная перестройка экономики выльется в попытку перераспределения государственных ресурсов и потоков инвестиций между государственными же секторами экономики. В таком случае патернализм со стороны государства по отношению к предприятиям определяет функционирование неэффективной экономики.

В монографии показано несовершенство механизма учета уровня безработицы, заключающееся в измерении уровня безработицы только официально регистрацией, что не отражает в полной мере реальную ситуацию на рынке труда Беларуси. Реальный уровень безработицы составляет более 11 % от экономически активного населения вместо официального 1,5%. Существующий порядок регистрации безработных ведет к увеличению числа незарегистрированных безработных и искажает реальные процессы в национальной экономике.

Директивное поголовное введение контрактной системы искажает ее суть, которая в мировой практике заключается в создании дополнительной системы

стимулов, оговариваемых в контракте. Обоснован вывод о целесообразности избирательной (не поголовной) контрактизации работников, как мере поощрения высококвалифицированных специалистов (с существенной системой стимулов), необходимости введения контрактной системы найма в государственном секторе с должностными лицами и в военной сфере. Обоснована недопустимость субъективизма в вопросах найма и увольнения по контракту.

Совершенствование бюджетно-налогового регулирования

Анализ проводимой в стране фискальной политики показал, что она имеет преимущественно дискреционный характер и направлена на стимулирование совокупного спроса путем увеличения государственных расходов. В краткосрочном периоде такая политика стимулирует экономический рост, однако в перспективе может иметь негативные последствия, т.к. имеет существенные риски. Эти риски связаны с высоким уровнем перераспределения ВВП через государственный бюджет и внебюджетные источники, недостаточной диверсификацией налоговых поступлений, зависимостью бюджетных доходов от внешней конъюнктуры на сырьевые товары и нефтепродукты. Для минимизации рисков целесообразно снижение налоговой нагрузки на предприятия.

Для оценки степени влияния конъюнктурных факторов и формирования среднесрочной и долгосрочной бюджетно-налоговой политики целесообразно составление структурного бюджета, в котором элиминированы конъюнктурные факторы.

Основными механизмами сглаживания циклических и конъюнктурных колебаний расходов бюджета является долговая политика, формирование стабилизационных фондов и операции с государственным имуществом. Для сглаживания конъюнктурных колебаний может быть использован формируемый, начиная с 2006 г., фонд национального развития при условии совершенствования порядка его образования и расходования.

Повышение эффективности налогового регулирования также связано с упрощением налоговой системы, сокращением количества налоговых платежей и снижением издержек взимания налогов. С этой целью целесообразно оптимизировать расходы на содержание налоговой службы. Кроме того, упрощение налоговой системы также позволит сократить расходы субъектов хозяйствования, связанные с исчислением и уплатой налогов.

Для оценки эффективности механизма изъятия налогов в бюджет предлагается соизмерять расходы государства и субъектов хозяйствования на содержание налоговой системы. Соразмерность расходов государства определяется их соответствием динамике расходов субъектов хозяйствования на содержание налоговой службы. Эффективность структуры издержек субъектов хозяйствования на содержание налоговой системы определяется минимальным присутствием в ней элементов, характеризующих сложность и обременительность налоговой системы. К последним элементам относятся расходы на судебные издержки, сумма экономических санкций и административных штрафов, отсроченные налоговые платежи. В современной белорусской ин-

ституциональной модели избыточные совокупные издержки государства и субъектов хозяйствования на содержание налоговой системы оценочно составляли в 2005 г. 1,22% ВВП, в 2006 г. – 1,29% ВВП. Именно в такую сумму можно оценить потери экономики в связи с неэффективностью существующей налоговой системы в Республике Беларусь.

Стимулировать развитие национальной промышленности также предлагается путем совершенствования таможенно-тарифного регулирования импорта. Для этого таможенно-тарифное регулирование должно не столько защищать импортозамещающие производства, сколько стимулировать положительные качественные изменения в их деятельности. В этой связи стратегической задачей совершенствования таможенно-тарифного регулирования импорта в Республике Беларусь является последовательная трансформация тарифного регулирования от фискально-защитной направленности к ориентации на стимулирование общеэкономических и внутрипроизводственных преобразований. Главным критерием целесообразности установления тарифной защиты должно стать обязательное использование возникающего вследствие тарифного протекционизма преимущества для технической, технологической либо иной модернизации производства. Претендентами на получение тарифной защиты должны быть представлены экономическое обоснование необходимости такой модернизации, финансовой возможности ее осуществления, а также обоснование возможности успешно конкурировать с импортной продукцией после ликвидации тарифной защиты (с приведением сравнительного анализа прогнозируемых качественно-ценовых параметров отечественного товара и его зарубежных аналогов).

Предлагается также установить беспошлинный режим ввоза продукции промежуточного потребления из стран дальнего зарубежья, что, по мнению авторов, позволит устранить скрытые издержки отечественных производителей от географического замещения промежуточного импорта, а также переориентировать товарные потоки, диверсифицировав географию снабжения отечественных предприятий.

Совершенствование тарифного регулирования импорта предполагает также установление беспошлинного ввоза технологического оборудования и унификацию ставок пошлин в рамках групп однородных товаров. Предлагаемые меры будут способствовать более эффективному для экономики страны использованию мер тарифного регулирования.

Совершенствование денежно-кредитного регулирования

Переходная экономика характеризуется институциональной неустойчивостью денежного рынка, обусловленной, прежде всего, недостаточным развитием институтов рынка банковских кредитов и рынка ценных бумаг, обеспечивающих перераспределение финансовых ресурсов. Поэтому в этих условиях методологически обоснована необходимость использования соответствующих компенсационных мер со стороны государства, направленных на восполнение дефицита способности рыночного механизма обеспечивать инвестиционную насыщенность материального производства (известно, что

аналогичная государственная стратегия использовалась США и странами послевоенной Европы для целей восстановления кризисной экономики). При недостаточности частных производственных инвестиций (как внутренних, так и внешних) инвестиционная активность государства является основой экономического роста переходной экономики, повышения потенциала ее устойчивости. В условиях Республики Беларусь это предполагает усиление значимости государственных капитальных вложений преимущественно кредитного характера.

В Республике Беларусь проводится активная валютная политика (предполагающая значительное вмешательство Национального банка Республики Беларусь) с преимущественным использованием косвенных методов денежно-кредитного и валютного регулирования (процентной политики, девизной политики, операций открытого рынка), которые являются более эффективными по сравнению с прямыми (использование валютных ограничений). Это позволяет проводить оптимальную с точки зрения государства денежно-кредитную политику.

Контроль за изменением номинального и реального обменного курса белорусского рубля предполагает дальнейшее использование Национальным банком такого инструмента как валютные интервенции. В этой связи для Республики Беларусь особую актуальность приобретает проведение Национальным банком взвешенной девизной политики, увеличение валютных резервов в первую очередь за счет покупки твердой валюты на внутреннем рынке. Исходя из этого, основное внимание Национальному банку следует обратить на использование критериев «сглаживание» и «разворот» с целью стабилизации колебаний обменного курса и направления его движения в нужном направлении.

Принятие решений о либерализации валютной сферы должно быть взвешенным и координироваться с другими преобразованиями в экономической сфере, так как полное снятие ограничений (в соответствии с опытом России) на валютные операции может иметь негативные последствия: привести к дальнейшему усилению роли иностранной валюты в экономике страны, вызвать перераспределение активов корпоративного сектора и населения в пользу доллара, будет стимулировать отток капитала. Следствием этого станет снижение эффективности денежно-кредитной политики государства. Потенциальные положительные эффекты либерализации для инвестиционного климата также не будут являться определяющими. Необходимо сохранение определенных возможностей органов валютного регулирования по ограничению капитальных операций в случае необходимости. Однако в целях повышения прозрачности валютного законодательства необходимо жестко ограничить список капитальных операций, на проведение которых может требоваться разрешение Национального банка Республики Беларусь.

Для обеспечения устойчивости валютной системы Республики Беларусь при осуществлении расчетов резидентами Республики Беларусь по экспортно-импортным операциям необходимо использовать возможности страхо-

вания (хеджирования) специализированных групп рисков (риск кредитования, риск рынка, операционный или системный риск, риск ликвидности, риск случайности, как отрицательных моментов, влияющих на устойчивость валютной системы) с использованием:

- методики, в основу которой заложен синтетический коэффициент (рассчитывается с учетом суммы взвешенных по приоритетности финансовых показателей коммерческих банков Республики Беларусь, осуществляющих обслуживание расчетов резидентов Республики Беларусь по экспортно-импортным операциям с нерезидентами Республики Беларусь с использованием недокументарных форм расчетов (банковский перевод, расчеты в наличной иностранной валюте);
- деривативных продуктов, в состав которых должны включаться все виды финансовых инструментов (специальные, базовые и производные), а операционная техника их применения должна быть разработана национальными органами валютного регулирования.

Для преодоления ряда негативных тенденций в финансовой сфере, который в будущем может отразиться на устойчивости платежного баланса, целесообразно в системе государственных займов отдавать предпочтение долгосрочному внешнему финансированию, не формирующему долги: прямому инвестированию, финансовой помощи и акционерным портфельным инвестициям.

Государственные облигации и корпоративные ценные бумаги могли бы стать одним из источников привлечения капитала в Беларусь, более предпочтительным, чем иностранные кредиты. Работа по планируемому размещению государственных ценных бумаг среди иностранных инвесторов может идти по нескольким направлениям:

- размещение еврооблигаций;
- продажа облигаций на рынке России и стран СНГ;
- прямые продажи облигаций нерезидентам;

Увеличивать внешнюю задолженность страны имеет смысл при условии расходования этих средств на обновление производственной базы предприятий, внедрение новых технологий, создание современных производств, наращивание экспорта которых позволит стране в будущем погасить долг и проценты по внешним заимствованиям. Проводимая в стране денежно-кредитная политика должна быть направлена на стимулирование долгосрочного кредитования.

Поступления по капитальному счету платежного баланса могли бы увеличиться за счет торговли патентами, лицензиями, ноу-хау. Для развития инновационных технологий необходимо привлечь дополнительные объемы финансирования, как за счет государственного бюджета, так и за счет средств коммерческих структур, венчурных и инвестиционных фондов.

Список литературы

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
4. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 85.
5. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы. // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 8.
6. Molkner K. Legal Structures to Promote Economic Growth // Economic Reform Today. – 1997. – № 1.
7. Стиглиц Дж. Многообразие инструментов, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
8. Дондурей Д. Россиянам нужна модель будущего // Эксперт. – 1998. – № 32. – С. 8.
9. Кобяк О.В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности // Белорусский экономический журнал. – 1998. – № 4. – С. 56–62.
10. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория. – <http://www.politech.ru/libertarium/10625>.
11. Осадчая И.М. Государство и рынок // Общество и экономика. – 1997. – №3–4. – С. 3.
12. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – С. 3–30.
13. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 6–17.
14. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Абалкин Л.И. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
15. Архипереев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: БизнесИнформ, 2000. – 288 с.
16. 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.
17. Шаститко А.Е. Неоинституционализм. // Вестник Московского ун-та. Сер. 6. Экономика. 1997. – № 6. – С. 3–22.
18. Отчет о мировом развитии: Государство в меняющемся мире // Международный банк реконструкции и развития. «Прайм-ТАСС». 1997.
19. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. – Экономическая наука современной России, № 3/2001. Электронный документ: <http://rusref.nm.ru/polt.htm>.
20. Ойкен В. Основные принципы экономической политики, с. 109 – Электронный ресурс: http://www.politekonom.ru/ec_pol/antology/klassiki/1021938275.html
21. Ярцева Н.В. Современные концепции экономической мысли. Изд-во Алтайского гос-университета, 2003. Электронный ресурс: http://irbis.asu.ru/mmec/econ/u_sovrcon/4.2.1.ru.shtml.
22. История экономических учений: (современный этап). Под ред. А. Г. Худокормова. М.: Инфра-М. 1998 Электронный ресурс: <http://www.portalus.ru/modules/economics>.
23. Дементьев В.В. Теоретические вопросы институционализма. – Научные труды Дон-НТУ. Серия: экономическая. Выпуск 89-1. – С. 18.
24. Дементьев В.В. Экономика как система власти. Монография Донецк: «Каштан» 2003 – Электронный ресурс:

<http://ie.boom.ru/dementiev/dementiev.htm>.

25. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (том I). Электронный ресурс: http://www.kara-murza.ru/books/sc_a/sc_a_content.htm
26. Акулов В.Б., Акулова О.В. Экономическая теория. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. <http://www.aup.ru/books/m149/22.htm>
27. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
28. Львин Б.М. Тезисы о либеральной реформе – Электронный ресурс: <http://win-www.fe.msk.ru/libertarium/reader/thesis.html>
29. Shirley M. Getting Bureaucrats Out of Business: Obstacles to State Enterprise Reform – Economic Reform Today – Электронный ресурс: <http://www.cipe.org/e18/shirley.html>.
30. Economics/ Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus; with contributions by Michael J. Mandel/ - 15th ed. McGraw-Hill, Inc., 1995, International Edition, p. 322.
31. Отчет о мировом развитии: Государство в меняющемся мире. / Международный банк реконструкции и развития. «Прайм-ТАСС». 1997.
32. Шаталин С., Петраков Н., Явлинский Г., Алексащенко С., Вавилов А., Григорьев Л., Задорнов М., Мартынов В., Мащиц В., Михайлов А., Федоров Б., Ярыгина Т., Ясин Е. Программа «500 дней». – Электронный ресурс: <http://www.yabloko.ru/publ/500/500-2.html>.
33. Коваленко Б.Б. К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса (Институциональный аспект) Проблемы современной экономики, 2006, № 1(13) – <http://www.m-economy.ru>.
34. Электронный ресурс: Капелюшников Р.И. Неоинституционализм. <http://www.libertarium.ru/libertarium/10621>
35. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил. // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–50.
36. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. – 240 с.
37. Ходжсон Дж. М. Современная экономическая теория. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 3. – № 4. – С. 11–28.
38. Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.
39. Электронный ресурс: Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики. <http://www.ie.boom.ru/Referat/North.htm>
40. Малахов С. В защиту либерализма. // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.
41. Вереникин А.О. Трансакционные издержки в рыночной экономике. // Вестник московского ун-та. Сер. 6. Экономика. – 1997. – № 3. – С. 52–64.
42. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – №2. – С. 55–69.
43. Завельский М.Г. Институциональное изменение и экономическое развитие // Экономика и математические методы. – Т. 34. – 1998. – Вып. 3. – С. 18–29.
44. Ракова Е. Опыт проведения приватизации в отдельных странах ЦБЕ и СНГ. Уроки для Беларуси // Эковест. – 2006. – № 5. – С. 465–508.
45. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики – 1997. – № 7. – С. 65–76.
46. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.
47. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. / Отв. ред. акад. Абалкин Л.И. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
48. Лученок А.И. Разработка методологических подходов к проведению экономической политики в рамках институционального подхода. 2005.
49. Shackle G. Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines. Cambridge. 1972.
50. Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 345 с.

-
51. Бродский Б.Е. Трансформационные кризисы // Экономический журнал ВШЭ – 1998 – №3 – С. 322–341.
52. В. В. Мищенко. Государственное регулирование и планирование национальной экономики Электронный доступ http://irbis.asu.ru/mmc/econ/u_gosreg/
53. П. Г. Капканщиков, С. Г. Капканщиков. Государственное регулирование экономики – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – 164 с.
54. Голикова, Ю.С. Банк России: организация деятельности: учеб. пособие / Ю.С. Голикова, М.Л. Хохленкова. – М.: ДеКА, 2000. – 699 с.
55. Бриштелев А. Принципы организации денежно-кредитного регулирования в Республике Беларусь // Банковский вестник. – 2004. – № 31. – С. 34–38.
- 56.. Эконометрическое моделирование и оценка вариантов денежно-кредитной политики // М.В. Пранович и др. – Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 27–38.
57. Transition to market: studies in fiscal reform / ed. by V. Tanzi. – Washington: IMF, 1993. – 387 p.
58. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. Учеб. для вузов Гос. ун-т высшей шк. экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 364 с.
59. Налоговая реформа в России: проблемы и решения: в 2 т. / П. Кадочников и др. – М.: ИЭПП, 2003. – Т. 1. – 395 с. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 67Р).
60. О соответствии Конституции и законодательным актам Республики Беларусь, международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь, Постановлений Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 8 мая 2001 г. №62 «О порядке уплаты налога на доходы иностранных юридических лиц, получающих доходы от операций с ценными бумагами из источников в Республике Беларусь» и от 25 мая 2001 г. №72 «Об утверждении инструкции о налогообложении «других доходов» иностранных юридических лиц, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство»: заключение Конституционного суда Республики Беларусь, 25 окт. 2004 г. № 3-178/2004 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – №173. – 6/420.
61. О бюджете Республики Беларусь на 2007 год: Закон Респ. Беларусь, 29 дек. 2006 г., №191-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – №3. – 2/1288.
62. Таможенный кодекс Республики: принят Палатой представителей 7 дек. 2006 г.: одобр. Советом Респ. 20 дек. 2006 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – №17. – 2/1301.
63. Большой экономический словарь / авт. и сост. А.Н. Азрилиян и др.; под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.
64. Государство и экономика / State and economy: факторы роста / А.Г. Зельднер и др.; Рос. акад. наук, Ин-т экономики. – М.: Наука, 2003. – 213 с.
65. О ценообразовании: Закон Респ. Беларусь, 10 мая 1999 г., №255-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – №37. – 2/30.
66. О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 19 мая 1999 г., №285 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – №40. – 1/371.
67. Об утверждении важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006 год: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 дек. 2005 г., № 587. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.
68. О страховых взносах, включаемых в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), и порядке создания государственными страховыми организациями фондов предупредительных (превентивных) мероприятий за счет отчислений от страховых взносов по договорам добровольного страхования жизни, дополнительной пенсии и медицинских расходов: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 мая 2005 г., №219. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – №74. – 1/6437.

-
69. Об утверждении положений о лицензировании видов деятельности, лицензирование которых осуществляет Министерство финансов: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 окт. 2003 г., №1346 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 119. – 5/13229.
70. О порядке доведения до всеобщего сведения технических нормативных правовых актов: Указ президента Респ. Беларусь, 16 июля 2007г., №318 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – №172. – 1/8725.
71. О прогнозном параметре изменения цен (тарифов) в 2005 году: письмо Министерства экономики Респ. Беларусь, 17 февр. 2005 г., №12-01-09/1344 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.
72. Букина Г.Н. Организация и методы налогового планирования // ЭКО. – 2002. – № 7. – С. 46–61.
73. EBRD Transition Report, 2005.
74. EBRD Transition Report, 2006.
75. World Development Institute (WDI, 2006).
76. Stiglitz, Josef (1999). Whither Reform? Ten Years of Transition. World Bank's Annual Bank Conference on Development Economics, Wash., D. C., April 28–30, 1999.
77. Popov, V. (2005). Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered: Lessons from Transition Economies after 15 Years of Reforms. TIGER Working paper No. 82, 2006 (<http://www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo82.pdf>).
78. Попов В.В. Государство в новой России: от коллапса к постепенному выздоровлению? Москва.
79. Acemoglu, A., Johnson, S., and J. Robinson. (2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. NBER Working paper series, Working Paper 10481.
80. Колодко Г. От шока к терапии: политическая экономия постсоциалистической трансформации. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2000. – 389 с. Aaron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, v.15, No.1, 99–135.
81. Everaert G.M.M (2003), The Political Economy of Restructuring and Subsidisation: An International Perspective. LICOS Discussion Paper 130, Catholic University of Leuven, Belgium.
82. Rodrik, Dani, Arvind Subramanian and Francesco Trebbi (2002). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. October 2002. (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksgh/institutionsrule,%205.0.pdf>).
83. Stiglitz, Josef (1998). More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. WIDER Annual Lecture. WIDER/UNU, 1998.
84. Barro R. (2000). Rule of Law, Democracy, and Economic Performance. Index of Economic Freedom, Ch.2, 31–49 (http://www.heritage.org/research/features/index/ChapterPDFs/2000_Chapter_2.pdf).
85. Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, and M. Mastruzzi (2006). Governance Matters V: Governance Indicators for 1996-2005' World bank Policy Research Working Paper 2 196 (<http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/govmatrs.pdf>).
86. Илларионов А. (2006). Экономическая свобода и благосостояние народов. <http://www.libertarium.ru/libertarium/86232>.
87. World Development Indicators. Doing Business 2006. <http://info.worldbank.org>.
88. World Development Institute (WDI, 2006). Worldwide Governance Research Indicators Datasets, 2005/2006. 2000/01 and 1997/98 (<http://info.worldbank.org/governance/beeps/>).
89. Gerschenkron, A. Economic Backwardness in Historical Perspective, 1962. Huang, H. and C. Xu (1999), Institutions, Innovations and Growth, *American Economic Review*, 89 (2), 438-443.
90. Krugman, P. (1998), What Happened to Asia?. Mimeo. Cambridge, Massachusetts, MIT.
91. Bai, Wang (1999), The Myth of the East Asian Miracle: the Macroeconomic Implication of Soft Budget. *The American Economic Review*, vol. 89, No. 2, pp. 432–437.

-
92. Huang, H. and C. Xu (1999), Institutions, Innovations and Growth, *American Economic Review*, 89 (2), 438–443.
93. Carlin, W., Steven F., Schaffer M. and Seabright P. (2001), Competition and enterprise performance in transition economies: evidence from a cross-country survey, EBRD Working Paper No. 62.
94. Унгур Д. Развитие платежных систем и эволюция денежной теории. – Минск, «Банковский вестник», 2006.
95. Shubik M. «On Understanding Money», Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 2001.
96. Генкин А. «Планета web-денег», Альпина Паблишер, Москва, 2003.
97. Kvasnička M. «Impact of New Economics on Stability of Demand for Money», Department of Applied Mathematics and Informatics Faculty of Economics and Administration MU Brno, 2003 г.
98. Закон Республики Беларусь от 15 июня 2006 г. № 125-З «О занятости населения Республики Беларусь».
99. Капелюшников Р. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности. // Вопросы экономики. – №4. – 2004. – С. 66–90.
100. IMF (2002) Staff Report for the 2001 Article IV Consultations. IMF Country Report, 02/223
101. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 189 «О Государственной программе занятости населения Республики Беларусь на 2007 год».
102. <http://un.by/publications/thema/undprep/>
103. Лукашова О.Г. Безработица и гендерные особенности трудоустройства безработных в Республике Беларусь // «Социология». – 2003. – №3.
104. <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/current2.php> – Сайт Министерства статистики и анализа РБ.
105. БелГазета № 41 [560] от 16.10.06 – <http://www.belgazeta.by/?page=51005&num=20061016.41&rub=32>.
106. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 401 с.
107. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2-х кн. М.: Эконом, 1993.
108. Зимарин К.А. Противоречия финансовой системы Европейского союза.
109. Ахинов Г.А. Основы экономики общественного сектора. – М., 2003, С. 119–121.
110. Хансен Э. Послевоенная экономика США. – М., 1966. – с. 84, 147.
111. Худокормов А.Г. История экономических учений. – М., 1998. – с. 41.
112. Варго Р. Money, Expectations and the Business Cycle. N. Y., 1981.
113. Горегляд В.П. Бюджет как финансовый регулятор экономического развития. Экономика 2002. – с. 35.
114. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело Экономика. – С. 524.
115. Kopits G, Symanski S. Fiscal Rules: Occasional Papers No 162 IMF Washington, 1998. – С. 54.
116. Розман О., Осадчая И. Эволюция макроэкономической теории после Кейнса. // Вопросы экономики. – 2006. – №5. – С.13.
117. Гурвич Е. Бюджетная и монетарная политика в условиях нестабильной внешней конъюнктуры. // Вопросы экономики. – 200. – №3. – С. 9.
118. Кудрин А. Стабилизационный фонд: зарубежный и российский опыт // Вопросы экономики. – 2006. – №3. – С. 29.
119. Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь за январь–декабрь 2006 г. // Министерство статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный

ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/current2.php> – Дата доступа: 16.02.2007.

120. Об итогах работы налоговой службы за 2006 год // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://nalog.by/news/ministries/mnsnews2901072.html> — Дата доступа: 16.02.2007.

121. Познер Р.А. Экономический анализ права: в 2-х т./ Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 2. – 454 с.

122. Адаменкова С.И. Налоги и их применение в финансово-экономических расчётах (теория, практика, комментарии): Учеб-метод. пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: ЕГУ, 2004. – 392 с.

123. Лученок А.И. Использование институциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2 – С. 4–12.

124. Попов Е., Лесных В. Трансакционные издержки в переходной экономике // Международная экономика и международные отношения. – 2006. – № 3 – С. 72–77.

125. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2002 (Стат. сб.) Минстат. Республики Беларусь – Минск, 2002. – 611 с.

126. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2003 (Стат. сб.) Минстат. Республики Беларусь – Минск, 2003. – 607 с.

127. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2004 (Стат. сб.) Минстат. Республики Беларусь – Минск, 2004. – 611 с.

128. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2005 (Стат. сб.) Минстат. Республики Беларусь – Минск, 2005. – 609 с.

129. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2006 (Стат. сб.) Минстат. Республики Беларусь – Минск, 2006. – 615 с.

130. Doing Business in 2006: Creating Jobs// Всемирный банк [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf. – Дата доступа: 16.10.2006.

131. Прохоров, А. Российская индустрия ПО: прогнозы и перспективы/ А. Прохоров, Е. Поваляев // Компьютер Пресс. – 2006. – № 7. – С. 7–15.

132. Оправдывать доверие к судам. // Вестник Высшего Хозяйственного суда. – 2006. – № 5. – С. 11–53.

133. На Пленуме Высшего Хозяйственного Суда подведены итоги работы хозяйственных судов в 2003 году и поставлены задачи на текущий год// Высший Хозяйственный Суд [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.court.by/about/news/b681d4a7c912ad34.html>. – Дата доступа: 12.11.2006.

134. Шляхтина, С. Рынок ПО в России 2006–2007 // Компьютер Пресс. – 2007. – № 1. – С. 52–60.

135. Исполнение республиканского бюджета за январь-ноябрь 2006 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/Sum/FI_bju.htm – Дата доступа: 17.02.2007.

136. Закон Республики Беларусь от 11 ноября 2000 г. № 448-З «О бюджете Республики Беларусь на 2001 год»: Принят Палатой представителей 12 октября 2000 года: Одобрен Советом Республики 2 ноября 2000 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/B_2001/Budget1.htm – Дата доступа: 04.01.2007.

137. Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2001 г. № 72-З «О бюджете Республики Беларусь на 2002 год»: Принят Палатой представителей 18 декабря 2001 года: Одобрен Советом Республики 20 декабря 2001 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/B_2002/Budget2002.htm – Дата доступа: 04.01.2007.

-
138. Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2002 г. № 170-З «О бюджете Республики Беларусь на 2003 год»: Принят Палатой представителей 17 декабря 2002 года: Одобрен Советом Республики 20 декабря 2002 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/B_2003/Budget2003.htm – Дата доступа: 04.01.2007.
139. Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2003 г. № 259-З «О бюджете Республики Беларусь на 2004 год»: Принят Палатой представителей 15 декабря 2003 года: Одобрен Советом Республики 19 декабря 2003 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/B_2004/Budget2004.htm – Дата доступа: 04.01.2007.
140. Закон Республики Беларусь от 18 ноября 2004 г. № 339-З «О бюджете Республики Беларусь на 2005 год»: Принят Палатой представителей 8 октября 2004 года: Одобрен Советом Республики 28 октября 2004 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/B_2004/Budget2004.htm – Дата доступа: 04.01.2007.
141. Закон Республики Беларусь от 31 декабря 2005 г. № 81-З «О бюджете Республики Беларусь на 2006 год»: Принят Палатой представителей 14 декабря 2005 года: Одобрен Советом Республики 21 декабря 2005 года // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/Budget/B_2006/Budget2006.htm – Дата доступа: 17.02.2007.
142. Шатолов С.Д. Налоговая реформа – важный фактор экономического роста // Финансы. – 2005. – № 2. – С. 2–6.
143. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации на 1 января 2004 года. // Федеральное казначейство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>. – Дата доступа: 12.12.2006.
144. Джаарбеков, С.М. Методы и схемы оптимизации налогообложения 3-е изд., доп. и перераб. – М.: МЦФЭР, 2005. – 816 с.
145. Олейник А. Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–154.
146. Экономическая теория. / Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П.: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН Автономов В.С. – М.: Инфра-М, 2004. – 931 с.
147. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: ИМЭМО АН СССР, 1990.
148. Грибовский С.В. Методология определения арендной платы за земли поселений. // Вопросы оценки. – 2001. – №2.
149. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь, 25 ноября 2004, № 347-З.
150. Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 28 июня 2002 г., № 865.
151. Забавский Г.В. Оценка систем тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и Европейского Союза. // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 2. – С. 29–37.
152. Функции таможенного тарифа в Республике Беларусь в 1996–2003 гг. / О. Безукладова С. и др. // Белорусский экономический журнал – 2006. – № 3. – С. 24–35.
153. Пекутько П.Н. Временная таможенная пошлина как инструмент оперативного тарифного регулирования. // Весці НАН Беларусі: Сер. гуманітарных навук. – 2005. – № 5/1. – С. 122 – 124.
154. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Румянцева Е.Е. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с.

-
155. О Таможенном тарифе: Закон Республики Беларусь, 5 дек. 1997 г., № 98-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 19.07.2005 г.
156. О введении временных ставок ввозных таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 26 марта 2003 г., № 406.
157. О введении временных ставок ввозных таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 окт. 2004 г., № 1364.
158. Гуринович Н. О таможенном тарифе Республики Беларусь // Директор. – 2002. – № 8. – С. 28–30.
159. Балансы ресурсов и использования важнейших видов продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в Республике Беларусь: статистический сборник / Министерство статистики РБ. – Минск, 2006. – 56 с.
160. Сверх плана. // Белорусы и рынок. – 2006. – 27 окт. – С.9.
161. Куриленок К.Л. Экономические основы тарифного регулирования внешней торговли Республики Беларусь. / Под научн. ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2003. – 120 с.
162. Афонцев С.А. Влияние эндогенных механизмов тарифной политики на структуру импортных потоков в России. – М.: РПЭИ, 2002. – 58 с.
163. Турбан Г.В. Диалог ученых и практиков Беларуси и России по проблемам вступления в ВТО. // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 1. – С. 135–138; Турбан Г.В. Диалог ученых и практиков Беларуси и России по проблемам вступления в ВТО // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 1. – С. 135–138.
164. Об утверждении Положения о порядке формирования перечня ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь технологического оборудования, в отношении которого устанавливается временная ставка ввозной таможенной пошлины в размере ноль (0) процентов: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 30 апр. 2004 г., № 504.
165. Желтков И.М. Факторы промышленного роста в Республике Беларусь в 1996–2003 гг. // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 3. – С. 35–46.
166. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. – с. 464.
167. Маневич В.Е., Сарбанов У.К. Применение модели Патinkinа в макроэкономическом анализе на примере России и Киргизии // Бизнес и банки. – 2001. – №14, 15.
168. Маркусенко М. В. Валютная политика государства // Финансы. – 1997. – №№ 24, 25; Маркусенко М. В. Валютная политика государства // Бухгалтерский учет и налоги. – 2000. – №6. – С. 23–26; Маркусенко М. В. Валютная политика как элемент валютной системы. // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2003. – №24.
169. Щербаков С.Г. К вопросу о валютной и курсовой политике // Деньги и кредит. – 2000. – №11. – С.43.
170. Шмырева А.И., Колесников В.И., Климов А.Ю. Международные валютно-кредитные отношения, Питер, 2002. – С. 26.
171. Моисеев С.Р. Политика валютных интервенций центральных банков: сущность, теневые механизмы и эффективность операций Банка России. // Финансы и кредит. – 2002. – №11. – С. 46–53.
172. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2007год.
173. Государственные краткосрочные облигации: теория и практика рынка. – М.: Московская межбанковская валютная биржа, 1994. – С. 1.
174. Сабитов Н.Х., Тихонова Р.У. Операции Банка России на открытом рынке: этапы развития. // Деньги и кредит. – №12. – С. 44.

-
175. Маркусенко М.В. Валютные ограничения и их использование в РБ. // Белорусский экономический журнал. – 1998. – №4.
176. Саркисянц А.Г. Либерализация валютных операций: мировой опыт и в Россия. // Финансы и кредит, 2001, №15, с. 12.
177. Маркусенко М. В. Регулирование валютных операций и либерализация валютного рынка в Республике Беларусь // Экономика и управление (Минский институт управления). – 2006. – №2. – С. 104–109.
178. <http://www.kruter.ru/news/a-24746.html>
179. Макроэкономическая ситуация в Республике Беларусь и проблема отрицательного внешнеторгового сальдо. – Никитенко П.Г., Медведев В.Ф., Лученок А.И. Мн.: «Право и экономика», 2001. – С. 20–25.
180. Медведев В.Ф., Пупликов С.И. Национальная валютная система в условиях смены интеграционных моделей // Финансы, учет, аудит. – 2007. – №4. – С. 25–28.
181. Пупликов С.И. Валютные операции. Методология и методика валютных операций в трансформационной экономике. Монография. – Мн.: Экоперспектива, 2002. – С. 76–80.
182. Пупликов С.И. Валютные операции. Методология и методика валютных операций в трансформационной экономике. – Мн.: Тонпик, 2004. – 315 с.
183. Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков: Прикладное пособие. – М.: Инфра-М, 1996. – 176 с.
184. Пупликов С.И. // Совершенствование валютной политики Республики Беларусь в условиях формирования рыночных отношений (концептуальная модель). Мн.: ИООО «Право и экономика», 2007, 23 с.
185. Петрикова Е.М. Платежный баланс Российской Федерации в условиях финансовой глобализации. – Москва, 2005. – 22 с.
186. Кокшаров А. За ширмой оптимизма // Эксперт. – 2007. – №5.
187. Гурова Т., Кокшаров А., Коротецкий Ю., Тальская М. Подъем-переворот // Эксперт. – 2006. – № 16.
188. Юань будет дорожать // Эксперт. – 2007. – № 3.