

Приоритеты государственной инвестиционной политики

Современное состояние основных производственных фондов народного хозяйства Республики Беларусь не позволяет с должным оптимизмом смотреть в недалекое будущее. По отдельным предприятиям промышленности физический износ основных средств достигает 75 % и продолжает увеличиваться.

При сохранении наметившейся тенденции в течение нескольких лет основные отрасли народного хозяйства потеряют способность не только для расширенного воспроизводства, но и для простого воспроизводства.

Сохранение и увеличение экономического потенциала является основополагающей задачей общества. Единственной возможностью достижения данной цели является увеличение в республике инвестиционной активности на всех уровнях экономики.

Существуют два источника инвестиционных ресурсов — внутренние и внешние. Внутренние инвестиционные ресурсы достаточно скудны. Кроме того, сегодняшняя фискальная политика, формируемая и реализуемая государством, не создает для субъектов хозяйствования реальных мотивационных механизмов для осуществления долгосрочных расширенных инвестиций в собственное производство.

В сложившейся ситуации многие экономисты видят единственно возможный выход в привлечении иностранных инвестиций, часто даже сомнительного происхождения. В этой связи целесообразно упомянуть о результатах исследований, проведенных в 1987-1988 годах Организацией экономического развития и сотрудничества в Ирландии, Бельгии, Канаде и Австрии. Независимые эксперты, работавшие отдельно в каждой стране, сделали следующие выводы:

большинство иностранных предприятий, создаваемых как часть крупных международных компаний, не принесли в страны ни особой современной технологии, ни особого “ноу-хау”;

предприятия с иностранными инвестициями приносят сравнительно небольшую пользу для общего экономического развития принимающей страны. Они получают субсидии и платные льготы из государственного бюджета, которые, в конечном счете, оплачиваются налогоплательщиками и местными конкурентами;

иностранцы предприятия только в крайне небольших масштабах сотрудничают с промышленностью в данной стране и ориентируются только практически на свою компанию-учредителя. Таким образом, даже если они приносят в страну передовую технологию, последняя не оказывает никакого эффекта на ее экономическое развитие;

иностранцы инвестиции не способствуют повышению квалификации отечественной рабочей силы, поскольку создаваемые предприятия обычно переманивают в принимающей стране высококвалифицированных рабочих у своих конкурентов.

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод, что в отношении крупных инвестиционных проектов, возможных для реализации в республике, на государственном уровне должен практиковаться индивидуальный подход.

Ведущая экономическая структура страны — Министерство экономики Республики Беларусь — должна осуществлять тщательный экономический анализ предлагаемых инвестиционных проектов с участием отечес-

твенных предприятий. Подчеркну, не финансовый, а экономический анализ проектов.

Практика общения автора с многими инвестиционными аналитиками-практиками свидетельствует о том, что большинство из них не проводит четкой грани между двумя вышеприведенными понятиями. В связи с этим имеет смысл более подробно остановиться на содержании понятия “экономический анализ”, который активно используют иностранные эксперты.

Экономический анализ предполагает рассмотрение инвестиционного проекта с позиций всего общества, в рамках которого реализуется данный проект. Отличие от финансового анализа, который проводится с позиций частного инвестора проекта, состоит в том, что исключаются все так называемые трансфертные платежи: налоги, пошлины, акцизы, дотации и т.п. Экономический анализ рассматривает полные общественные альтернативные затраты проекта.

Задача экономического анализа состоит в максимизации выигрыша в общественном благосостоянии при условии выполнения ряда социальных целей. В экономическом анализе предполагается, что складывающиеся на рынке цены могут не полностью отражать полные выгоды и издержки, которые получает или несет общество в результате проекта. В силу того, что множество выгод и издержек в анализе могут не совпадать с их ценами на рынке, экономический анализ конкретного проекта направлен на учет максимально возможного числа общественных ценностей в качестве элементов главной выгоды и издержек. Таким образом экономический анализ, по меньшей мере, пытается оценить хотя бы некоторые из общественных альтернативных стоимостей выгод и издержек от проекта.

Всесторонний экономический анализ или анализ социальных выгод и издержек нацелен на определение чистых выгод с общественной точки зрения путем рассмотрения внешних эффектов — экстерналий (например, экологических издержек), теневых цен неиспользуемых или недоиспользованных факторов производства, таких как труд и иностранная валюта и т.д.

При проведении финансового и экономического анализа одного и того же проекта могут быть получены диаметрально противоположные результаты. Например с финансовой точки зрения проект является эффективным, а с экономической точки зрения он наносит прямой вред экономике региона.

Рассмотрим пример. Допустим, иностранная компания строит в республике завод по производству безалкогольных напитков. Для изготовления продукции используются ингредиенты, поставляемые самой компанией из-за рубежа. Для компании проект является эффективным — она получает доступ на новый для себя рынок и при грамотном ведении бизнеса (это достигается за счет привлечения талантливых менеджеров, в том числе и местных) в долгосрочной перспективе реализуемый проект приносит хороший доход.

При поверхностном анализе представляется, что экономика республики получает также исключительно положительный эффект: создаются новые рабочие места, в бюджет платятся налоги. Детальный экономический анализ в состоянии дать другие результаты.

Рынок каждой продукции характеризуется определенной емкостью, то есть ее количеством, которое может быть реализовано в течение заданного временного интервала исходя из численности и покупательской способности потребителей. В случае, если на рынке появляется дополнительное предприятие, производящее аналогичную уже имеющейся на рынке продукцию (в данном случае — безалкогольные напитки) то конкуренция обостряется и в результате более слабое предприятие теряет обороты или даже разоряется. В сегодняшних фискальных условиях иностранное предприятие, используя трансфертные платежи и теневые цены, имеет намного большие возможности для выигрывания конкурентной борьбы с местными

производителями, особенно государственной формы собственности. Таким образом, иностранное предприятие вытесняет с рынка местного производителя, что приводит к сокращению у последнего рабочих мест, занятых в данной сфере производства, а также величины выплачиваемых налогов. Другими словами создание рабочих мест иностранным предприятием может вызвать неадекватное сокращение других рабочих мест на аналогичном отечественном предприятии. То есть в целом экономика региона (государства) проиграет, так как увеличатся государственные расходы на социальные программы. Кроме того мировая практика свидетельствует, что иностранные предприятия активно используют схемы легального избежания (минимизации) налогообложения собственного бизнеса.

Таким образом, на основе тщательного экономического анализа каждого предлагаемого к реализации проекта Министерством экономики должны делаться адекватные выводы о действительной привлекательности проекта для экономики республики в целом.

В случае принятия положительного решения Министерством, в согласовании с другими заинтересованными структурами всех форм собственности должен разрабатываться пакет условий по реализации проекта, где особое внимание должно уделяться инвестиционным льготам.

Работа с крупными инвесторами требует индивидуального подхода к каждому из них. Необходимо всегда помнить, что если инвестору будет предложены очень “невыгодные” условия для реализации предлагаемого им проекта, то он может “уйти” на соседний рынок, где ему предложат более приемлемый вариант ведения бизнеса.

Для привлечения иностранных инвесторов у нас в республике решили пойти по пути создания свободных экономических зон. Считаю данный подход не совсем верным. Дело в том, что при формировании государственной политики по привлечению крупных инвесторов необходимо помнить, что на мировом рынке существует очень жесткая конкуренция за инвестиционные ресурсы. Если страны азиатско-тихоокеанского или латиноамериканского региона предлагают более предпочтительные экономические условия для размещения бизнеса (с разумным уровнем риска), чем страны Восточной Европы, то капитал пойдет именно туда. И при этом инвесторов не будет интересовать, что такое свободная экономическая зона в Беларуси, и чем она отличается от остальной части Беларуси. Иными словами, *если государство хочет действительно привлечь крупный международный капитал*, который будет реализовывать у нас экономически эффективные для республики проекты, *то с каждым инвестором оно должно работать индивидуально, разрабатывая для него эксклюзивную программу условий деятельности.*

При этом более предпочтительным является размещение в республике производств, использующих “пионерские технологии” и ориентированных на экспортные рынки, внутренние конкуренты которых отсутствуют. Для таких предприятий может применяться даже политика полного освобождения от налогов и таможенных пошлин (за исключением подоходного налога с физических лиц) на достаточно длительные сроки – до 10 – 15 лет.

П.В. Каллаур

Развитие платежной системы Республики Беларусь с учетом международных тенденций

1. Необходимость развития платежной системы

Платежная система является неотъемлемой частью денежно-кредитной системы. Вопросами совершенствования платежной системы в целом и ее сос-