

## ЦЕНЫ КАК ОТРАЖЕНИЕ СУТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

*Прокофьева Н.А.*

Суть стратегии управления ценами на потребительском рынке Республики Беларусь в период с 1996 по 1999 год заключалась в сдерживании их роста прямыми (фиксирование, ограничение) или косвенными (коридор цен, льготное налогообложение и т.п.) методами. Уровень цен на товары и услуги предопределяет степень насыщения ими внутреннего потребительского рынка (формируется рынок предложения). Использование административных мер для решения проблемы разнообразия на рынке товаров и услуг по низким ценам противоречит объективным экономическим законам, так как товары перетекают с рынков с низкими ценами и низким спросом на рынки с более высокими ценами и высоким спросом. Искусственные преграды (запрет на вывоз товаров) хотя и снижают, но не могут полностью изменить направления движения товарного потока.

Принципиально иной подход к ценообразованию исходит из идеи насыщения потребительского рынка товарами и услугами по ценам, доступным населению. В этом случае проблема распадается на две составные непротиворечивые части:

1) наполнения рынка товарами; 2) поддержание платежеспособного спроса.

Если цены на товары высокие - рынок привлекателен для всех производителей, поэтому на него стремятся. Если решен вопрос о возврате вырученных средств: (1) вывезти в валюте; 2) приобрести и вывезти необходимый товар; 3) выгодно вложить деньги на этой территории) - для наполнения рынка товарами никаких мер принудительного порядка не потребуются. Такой подход использует европейское сообщество. Скорость оборота товарного потока зависит от уровня платежеспособного спроса на территории республики, т.е. от уровня доходов юридических и физических лиц.

Роль государства в этом случае состоит в контроле за доброкачественностью товарных поступлений и создании экономических предпосылок для роста доходов населения и прибыльности хозяйственной деятельности предприятий.

В Республике Беларусь меры административного принуждения к экономическим процессам стали применять с 1996 года. Но пока это не касалось товаропроизводителей (исключение - монополисты и производители социально значимых товаров и услуг), а только посредников и розничной торговли, негативные последствия были не столь заметными. Инфляционный рост издержек при производстве товаров находил отражение в отпускной цене товара, следовательно, при постоянной % - ной торговой надбавке, сумма ее увеличивалась, покрывая инфляционный рост издержек обращения торговых предприятий. Но для полного возмещения инфляционных тенденций потребовались большие обороты. С этим справились не все - возросло число убыточных и разорившихся предприятий (у которых небольшой товарооборот).

Усиление мер административного воздействия на ценообразование связано с двухпроцентным ограничением роста цен в 1998 году на товары всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности. Отрицательные последствия такого подхода проявились уже через три месяца в виде дефицитности рынка товаров и финансовых проблем производителей. Последствия достаточно легко прогнозировались, если взять в расчет основные экономические предпосылки, сложившиеся к моменту принятия решения об ограничении роста цен. Это: 1) 93% сырья, материалов, комплектующих, топлива, используемых для производства то-

варов в Республике Беларусь завозятся из-за ее пределов; 2) тенденции изменения цен за последние 8 лет по отношению к ценам на готовую продукцию:

1% - готовая продукция;

3,5% - сырье, материалы, комплектующие;

5% - топливо, энергия.

3) все окружение Республики Беларусь - государства с рыночной системой формирования цен на товары и услуги и своими инфляционными процессами.

Суть основных процессов можно представить, проследив изменение структуры цены (табл. 1).

**Таблица 1. Динамика цен и их структуры, %**

Показатели	Фиксированный уровень	I месяц		II месяц		III месяц	
		в % к базовому **	удельный вес	в % к базовому	удельный вес	в % к базовому	удельный вес
1	2	3	4	5	6	7	8
Цена, в т.ч.	100	102	100	104	100	106	100
1. Материальные затраты.	55	59,2	58	63,7	61,3	67,5	63,7
2. Заработная плата.	6,0	6,0	5,9	6,0	5,8	6	5,7
3. Амортизация.	5	5	4,9	5	4,8	5	4,7
4. Прибыль.	10	9,4	9,2	8,6	8,3	8,1	7,6
Итого по стр. 2 + 3 + 4	21	20,4	20	19,6	18,9	19,1	18
5. Налоги, сборы в бюджет и целевые фонды.*	24	22,4	22	20,7	19,8	19,4	18,3

\* Для неподакцизных товаров;

\*\* Без учета динамики внебиржевого курса безналичной валюты.

Чтобы не свести суть изложения проблемы к одному частному случаю, для иллюстрации взята не калькуляция на определенный товар, а структура выручки от реализации продукции предприятия легкой промышленности (если выручка равна произведению цены на объем реализации в натуральном выражении, следовательно, структура выручки будет отражать структуру цены единицы "усредненного ассортимента", хотя для объяснения сути исследуемой проблемы сама по себе структура не принципиальна).

Важна основная зависимость: чем выше удельный вес материальных затрат, тем скорее и более выражено прослеживаются отрицательные последствия. Отраслевая специфика предприятий (материально-, энерго- и трудоемкие) предопределяет только период времени наступления последствия.

Снижения доли налогов и сборов в бюджет и целевые фонды связано с уменьшением налогооблагаемой базы (строка "итого" в таблице); так как самые высокие ставки налогов: 35% (фонд социальной защиты населения) - от зарплаты; 30% - на прибыль; 20% - налог на добавленную стоимость (зарплата + амортизация + прибыль); 6% (содержание детских дошкольных учреждений) - от зарплаты; 4% (чрезвычайный налог) - от зарплаты.

В результате разной динамики цен на готовый товар и сырье проявляются основные закономерности: 1) снижаются темпы роста заработной платы, а, следовательно, платежеспособный спрос физических лиц; 2) уменьшается прибыль - пада-

ет платежеспособный спрос юридических лиц; 3) уменьшается налогооблагаемая база - уменьшается платежеспособный спрос государства. Таким образом, сокращение платежеспособного спроса идет по всем составляющим. Завышенный курс наличного доллара стимулирует вывоз товаров на другие территории, но товар приобретается за белорусскую валюту со всеми вытекающими последствиями - нет средств на повышение зарплаты, на расширение производства, а самое главное - нет валюты на приобретение сырья, материалов, топлива, комплектующих.

Теоретически: защищается население поддержанием низких цен; защищаются производители с помощью протекционистских мер, реструктуризации задолженности по налогам, целевых дотаций и кредитов.

Практически: самый низкий уровень заработной платы, непривлекательный рынок для ввоза и реализации товаров, дотированными товарами по низким ценам снабжаются более богатые соседи.

Валютное регулирование - важнейший фактор ценообразования. При поставке на экспорт (предприятие пытается заработать валюту) происходит следующее:

цена в белорусских рублях

Цена рынка реализации (Ц1) = -----

курс валюты (официальный)

Цена рынка реализации определяется параметрическими методами (сравнение по качественным характеристикам с товарами конкурентов) и не может расти без изменения характеристик товара (а на это требуются значительные средства). Реализация части валюты по курсу НБ Республики Беларусь, а затем приобретение ее по внебиржевому курсу на материалы и комплектующие оставляет предприятие без оборотных средств. Разница курсов валют делает выгодной покупку на территории Республики Беларусь:

цена в белорусских рублях

Цена реализации для покупателей (Ц2) = -----

курс валюты (наличный, неофиц.)

Трех- или четырехкратное различие цен предопределяет то, что товар уходит с территории Республики Беларусь, но и предприятия и государство остается с убытками, при этом непосредственный экспорт производителями своих товаров затрудняется (и он стремительно сокращается).

Анализ экономических процессов в течение 1998 года позволяет сделать вывод, что кризис в России - это только мультипликатор внутренних экономических процессов, так как по доброй воле Республика Беларусь формировала ситуацию дефицита на потребительском рынке.

Стабилизация внутреннего товарного рынка предполагает реализацию нескольких условий:

- 1) Должны быть рыночные приемы ценообразования - параметрические, по уровню текущих цен.
- 2) Стимулировать доходы физических и юридических лиц (формирование платежеспособного спроса).
- 3) Единый курс валют (эффективно работающие предприятия могут сохранить оборотные средства и продолжить производственную деятельность).
- 4) Замедление роста цен или их стабилизация обеспечивается поддержанием конкуренции среди производителей. Только в этом случае есть смысл снижать затраты.
- 5) Регулирование цен на услуги монополистов, в том виде, как это делается, противоречит идее снижения цен и развития их технической базы, так как у них проверяют издержки и устанавливают норматив рентабельности к текущим затратам. Простая логика - чтобы получить большую прибыль, нужно

увеличить затраты, лишает смысла все призывы о их снижении. Международный подход - устанавливается и контролируется рентабельность вложенного капитала.

- 6) Двухставочные тарифы - для физических и юридических лиц - теоретически идея могла бы иметь смысл (каждый пятый житель - пенсионер, а высокие цены на услуги монополистов - электроэнергия, канализация, водоснабжение - заставляет предприятия их экономно расходовать). Практически: энергоёмкость производства увеличивается, а население "доплачивает" за получение этих услуг по льготным тарифам, приобретая товары по более высоким ценам. Единственным положительным моментом принятого подхода можно считать социальную справедливость - кто больше покупает, тот больше доплачивает.

#### **SUMMARY:**

The direct sequence of administrative interference in price formation is the deficit of domestic commodity market, reduction of tax contribution to the budgets of all levels, deterioration of financial state and reduction of export possibilities of manufacturers.