

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ  
ЭКОНОМИКЕ**

**Шикальчик С.В., аспирант  
Гомельский государственный университет им.  
Ф. Скорины**

Если плановую экономику можно уподобить единому государственному учреждению, то переходная экономика представляет собой холдинг, корпорацию, объединяющую все предприятия под руководством правительства. В рыночной экономике решающим критерием эффективности инвестиций является прибыль: инвестиции стремятся в отрасли с высокой нормой прибыли и низким риском долгосрочных вложений, и наоборот, изымаются из малоприбыльных отраслей. Все субъекты, как инвесторы, так и получатели инвестиций действуют независимо друг от друга. Результаты их работы и дальнейшая судьба целиком зависят от эффективности их деятельности.

В структурах типа холдинговых на первый план выходят интересы жизнеспособности всей структуры и отдельных ее элементов. Руководство стремится централизовать ресурсы и максимизировать общую эффективность корпорации, добиваясь максимального синергетического эффекта во взаимодействии элементов. Движение инвестиций внутри такой структуры осуществляется не только и не столько путем изъятия прибыли и вложений в уставные фонды, сколько посредством установления трансфертных, нерыночных цен, льготного кредитования и т. п. Прибыль теряет свое стимулирующее значение. Объем "внеприбыльных" изъятий при этом возрастает. В этих условиях механизмы обмена в экономике носят неэквивалентный характер. Анализ работы белорусских предприятий указывает на следующие внеприбыльные методы изъятия средств:

- 1) повышенная налоговая нагрузка, она составляет 34-36% ВВП, что не соответствует уровню экономического развития страны;
- 2) инфляция, превышающая 200% в год, приобретает форму дополнительного налога на население и предприятия;
- 3) ценовое регулирование: установление нереально низких в условиях инфляции прогнозов (фактически – заданий) по росту цен; квоты на поставки продукции на внутренний рынок по ценам, которые существенно ниже рыночных;
- 4) до недавнего времени – обязательная продажа валютной выручки по заниженному курсу.

С учетом этих факторов реальная централизация ВВП в руках государства составляет до 50%. Такая система сформировалась как объективная необходимость существования промышленных предприятий в новых для себя условиях. Плановая экономика извлекала синергетический эффект из: (1) жесткой специализации производств и эффекта масштаба; (2) централизации логистики; (3) централизации управленческих функций, прежде всего планирования. Когда система стала открытой, активно взаимодействующей с внешней средой, централизованное управление ей стало слишком сложным. Некоторые исследователи считают невозможным бескризисное реформирование подобных систем именно в силу высокой их диверсифицированности и структурной жесткости как по горизонтали (высокая специализация элементов), так и по вертикали (централизация управления). Более того, такая суперструктура воспроизводит сама себя и на уровне предприятий. Изъятие средств лишает рентабельные предприятия собственных источников инвестиций. По сути, они не могут продвигать свое независимое корпоративные и бизнес-стратегии, ускоренно развиваться как собственное производство, так и проникать в новые отрасли. По той же причине предприятия не могут привлечь внешних инвесторов: их деятельность представляется последним сопряженной с высоким риском.

Аккумулированные средства государство, однако, использует на поддержание убыточных отраслей, например АПК, социальной сферы. Даже попадая в реальный сек-

тор, эти инвестиции используются неэффективно, поскольку условия их предоставления не имеют стимулирующего значения для предприятий. Основные способы инвестирования в данном случае – налоговые и таможенные льготы, льготное кредитование. Количество убыточных предприятий в Республике Беларусь, несмотря на эти меры, увеличилось с 12,3% в 1997 году до 23,4% в 2000 г.

Наш вывод подтверждается также анализом использования средств государственной поддержки на ПО "Гомсельмаш". В последние годы ПО "Гомсельмаш" осуществляет проекты освоения новых видов техники, главный из которых – зерноуборочные комбайны. Так, в 1997 году объем предоставленных льгот по налогам и льготных кредитов составил 35% по отношению к объему реализации объединения. К 2000 году этот показатель возрос до 82% (около 80 млрд. р.). Однако на инвестиции в производство направлялись суммы, составляющие 3–7% от объема реализации, объемы НИОКР составляют в этот период еще 2–3%. Т. е. подавляющая часть льгот уходит на финансирование неэффективной структуры уже на уровне объединения: огромных накладных расходов, избыточного персонала, нерационального управления запасами. Предоставление льгот формально улучшает платежеспособность предприятия, снижает угрозу банкротства, но не стимулирует к принятию решительных мер, скорее наоборот. Как показывает опыт некоторых российских предприятий, например Онежского тракторного завода, Владимирского тракторного завода, именно осознание полной самостоятельности подвигает их к успешному реформированию своих производств.

Необходимость реструктуризации предприятий с неблагоприятным финансовым положением отмечалась еще в середине 90-х годов. На ПО "Гомсельмаш" была разработана программа реструктуризации, которая, однако, не давала ясного представления о методах проведения этой работы. На практике реструктуризация вылилась в ряд инкременталистских мер по выделению некоторых цехов на обособленный баланс. К 2001 году многие из этих решений были фактически отменены.

Таким образом, существующая на сегодня в Республике Беларусь система отношений собственности, в которой монопольное положение занимает государство, допускает неэффективность в распределении и использовании капиталовложений. Во-первых, это выражается в финансировании убыточных отраслей, во-вторых, – в неэффективном использовании инвестиций на уровне предприятий. Рекомендации, которые могут быть даны для разрешения этих проблем, во многом сходны с теми мерами, которые предпринимают крупные западные корпорации: "уплотнение" структур управления экономикой и отраслями; усиление автономности и ответственности структурных единиц-предприятий; управление скорее посредством идеологии, внедрения общих стандартов, правил игры, чем путем прямых предписаний и согласований; ориентация на горизонтальные, сетевые и процессные взаимодействия, а не вертикально-властные. Технически реализация этих мер невозможна без создания соответствующей системы стимулов к развитию. Приватизация должна выступать одним из элементов общей стратегии развития наряду с созданием инфраструктуры и новой системы управления – фактически среды для работы предприятий. Представляется также, что изменения должны происходить сразу на всех уровнях: как в плане изменения экономической среды, так и на уровне реформирования предприятия.