

Реформы невозможны без "социального плеча"



Георгий гриц, заместитель председателя РОО "БНПА", заместитель директора по науке Центра системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, кандидат экономических наук

Президент совершенно правильно обозначил, что при реформировании предприятий следует подставить "социальное плечо". Верно указано и на необходимость жить по средствам, привлекать инвесторов, развивать альтернативные финансовые инструменты и так далее.

Что делать — знают все. Вопрос в том, как это сделать...

Мы традиционно ищем виноватых за границей: то Россия "обвалилась", то международные рынки "просели". При этом забываем, что такая цикличность наблюдалась и год, и пять, и двадцать пять лет назад. Следует находить и решать проблемы внутри страны. Не пенять на сокращение спроса в РФ, а задаться вопросом, почему не выходили на другие рынки.

Был предложен либеральный тезис о необходимости банкротства предприятий. Сегодня в стране

на грани банкротства балансирует большинство машиностроительных предприятий. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, на государственных предприятиях и приравненных к ним (в том числе на госслужбе) работает порядка 43% всего трудоспособного населения Республики Беларусь. Это второй показатель в мире (впереди только Египет с 65%).

Какими же будут социальные последствия банкротства этих предприятий?

Полагаю, что думать о перепрофилировании сотрудников нужно уже сегодня. Речь идет об обучении сотен тысяч человек. В мире есть два подхода, применяемых в такой ситуации. Американская стратегия отталкивается от работника, которому оплачиваются переобучение, переезд на новое рабочее место. Это адресная помощь конкретному человеку. У Германии (а это экономический лидер Европы) другая концепция: помощь предприятиям в создании рабочих мест через налоговые инструменты. Принцип такой: создал рабочие места — освобождаешься от налогов. Государство помогает построить инфраструктуру под новые предприятия.

В Беларуси не принята за основу ни одна из этих стратегий. Конечно, людей переобучают, но количество прошедших переподготовку ничтожно мало. В бюджет даже не заложены ресурсы на масштабное перепрофилирование рабочих с последующим гарантированным трудоустройством на новые предприятия.

Нам, наконец, необходимо определиться с приоритетами. Например, говорится о развитости белорусской IT-отрасли, о том, что остальные направления нужно развивать по ее примеру. Основой называется Парк высоких технологий (ПВТ). Что же делают входящие туда компании? Они в основном занимаются аутсорсингом: пишут отдельные программы для компаний-вендоров, а доля белорусских клиентов у подавляющего числа резидентов ПВТ не превышает 10%. Поэтому, думаю, нельзя говорить, что наша IT-сфера сформировалась как отдельная отрасль с собственным конкурентоспособным продуктом.

Более того, ПВТ — это офшор: резиденты уплачивают налоги по минимальной плоской шкале 8% подоходного налога плюс 1% от оборота. Если всех поставить в такие условия, то, возможно, даже у сегодняшних аутсайдеров появится нормальная

прибыль. Возникает вопрос: как это совместить с социально ориентированной экономикой?

Говорилось о необходимости выхода на международные рынки капитала, проведении IPO, инвестировании в бизнес. В то же время сегодня банк предлагает прибыльность 30% годовых в белорусских рублях или 5-6% в инвалюте, без риска, со 100-процентной государственной гарантией. Так зачем выбирать рынок IPO с меньшей доходностью и высокими предпринимательскими рисками? К тому же стандартный срок выхода на международный рынок IPO — 2-3 года, причем это для компаний со сформировавшейся деловой репутацией и не менее 3 лет ведущих отчетность по стандартам МФСО. Думаю, что и этот призыв даже в среднесрочной перспективе покажется нам благим намерением.