

Равные условия

07.08.2013



Что нужно для того, чтобы победить соперников в конкурентной борьбе?
Валерий БАЙНЕВ, доктор экономических наук, профессор экономического факультета БГУ

Первое, что приходит на ум в качестве ответа на этот вопрос человеку, неискушенному в тонкостях современной рыночной экономики: “Работать лучше, качественнее, эффективнее конкурентов!”. Разумеется, это правильный, безошибочный путь. Однако, как показывает мировая практика последних десятилетий, есть и другие способы, более эффектные и куда менее затратные. Например, для победы над конкурентами иногда бывает вполне достаточно искусно затуманить им мозги! Именно это, например, учинили над бывшим Советским Союзом, направив его по самоубийственному пути конкурентно-рыночной дезинтеграции, в то время когда сами лидеры мировой экономики избрали диаметрально противоположную, интеграционную доктрину развития, в частности, в рамках того же Евросоюза. В результате в бывших союзных республиках резко ухудшились условия хозяйствования, что привело к существенному падению объемов производства и ухудшению его качественных характеристик.

Таким образом, сегодня важно понять следующее — прежде чем ждать от отечественных предприятий глобальной конкурентоспособности, общество и государство обязаны создать им экономические условия, как минимум не худшие тех, в которых работают их зарубежные конкуренты. И действительно, бесполезно (и даже безнравственно) требовать, например, от спортсмена-бегуна призовых мест в том случае, если его выпускают на старт с тяжеленным рюкзаком на спине в то время, когда его соперники стартуют налегке.

К сожалению, условия хозяйствования в странах бывшего СССР по-прежнему хуже, нежели у зарубежных организаций. Взять, к примеру, сельскохозяйственный сектор экономики. От России, Беларуси, Казахстана, Украины и других постсоветских стран наши западные партнеры настойчиво требуют сокращения государственной поддержки села, которая якобы противоречит законам свободного рынка. Однако сами страны с развитой рыночной экономикой не только не снижают такую поддержку, но и

наращивают ее. Так, по данным Центра агропромышленной политики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте России, в период с 2000 по 2010 год совокупная поддержка сельского хозяйства возросла в США с 92,4 до 133,5 миллиарда, а в ЕС — с 97,5 до 116,2 миллиарда долларов. При этом если в Штатах прямая помощь производителям сельхозпродукции составляет лишь 19,1 процента (остальное — поддержка инфраструктуры и трансферты потребителям), то в Евросоюзе прямая поддержка превышает 87 процентов (101 миллиард долларов). В итоге, согласно исследованиям академика НАН Беларуси Владимира Гусакова, в странах Западной Европы правительенная поддержка национальному сельскому хозяйству составляет в среднем около одной тысячи долларов на каждый гектар сельскохозяйственных земель, а в Японии и того больше — до трех тысяч на каждый гектар! В связи с этим будет полезно проанализировать и сопоставить с описанным выше передовым опытом уровень господдержки отечественного сельского хозяйства. Так, в прошлом году Беларусь оказала селу бюджетную помощь на 5,2 триллиона белорусских рублей, то есть всего около 68 долларов на один гектар сельхозугодий. Очевидно, что последнее значение не сопоставимо с приведенными выше аналогичными показателями тех “рыночных” держав, которые ныне настоятельно рекомендуют нам не вмешиваться в действия “невидимой руки” рынка и продолжить сокращение господдержки села.

На этом трудности отечественных сельхозпроизводителей, связанные с менее благоприятными внешними экономическими условиями, нежели у их зарубежных конкурентов, увы, не заканчиваются. Известно, что на начало августа кредитные долги отечественных сельхозорганизаций составили 26,9 триллиона белорусских рублей (при выручке в 15 триллионов), из которых 2,5 триллиона — просроченная задолженность. Однако надо прямо посмотреть правде в глаза и признать, что причина столь высокой кредиторской задолженности — не только в недостаточно высокой эффективности отечественного сельского хозяйства. Существенную роль, опять-таки, играют неблагоприятные внешние факторы.

Так, по информации уже упоминавшегося выше академика Владимира Гусакова, в странах ЕС процентные ставки по кредитам для сельскохозяйственных организаций и фермеров не превышают 2—4 процентов. В Беларуси же стоимость коммерческих кредитов для обычных, не имеющих доступа к льготному кредитованию в рамках целевых программ развития отраслей АПК, сельхозпроизводителей в несколько раз дороже даже после вычета инфляции. Ситуация усугубляется более высокой налоговой нагрузкой, которая у белорусских сельхозпредприятий в два-три раза выше, нежели, например, у их коллег по Таможенному союзу — российских и казахских сельхозпроизводителей. Понятно, что в подобных условиях требовать от отечественного сельского хозяйства глобальной конкурентоспособности весьма непросто.

Нашим апологетам свободного рынка, ратующим за окончательное изгнание государства из всех сфер экономики, пора бы уже и понять, что

распространенная повсеместно господдержка селу (равно как и другим секторам экономики) — это самая что ни на есть рыночная мера. Ибо на настоящем рынке все субъекты хозяйствования — отечественные и зарубежные — должны иметь равные, а не дискриминированные условия хозяйствования.