

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ: ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО Святая троица

Иностранное слово «предприниматель» (entrepreneur) недавно вошло в наш словесный оборот. Вошло и осталось. Как и само явление – предпринимательство. Надеюсь, надолго и не только в язык, но в нашу жизнь. Новое явление требует объяснения и описания. Требуется раскрутки. Людям важно и полезно знать, кто такой человек, назвавшийся предпринимателем. Ни у кого нет сомнений, что делает врач, электрик или учитель. Люди привыкли к услугам сантехника, инженера и летчика. Чем же занимается предприниматель? Что такое особое он предпринимает? Покупает у одних, чтобы продать другим и «нажиться»? Пользуется бедностью обыкновенных людей и взвинчивает цены? Думает исключительно о своем кармане и благополучии? Эксплуатирует рабочих и наплевательски относится к природе?

Такие вопросы могут возникнуть, если слушать официальных идеологов и пропагандистов. Если игнорировать реальность и жить мифами. Если смотреть на мир с продавленного грузным телом дивана сквозь призму зависти, а не уважать и восхищаться достижениями других. Если ставить цель зомбировать людей, а не просвещать их.

Мы представляем настоящее лицо предпринимателя. Те функции, которые он выполняет. Те мотивы, которые им движут. То вознаграждение, которое он получает. Те результаты, к которым приводит его деятельность. Мы говорим о том, кто есть предприниматель и почему он должен стать центральной фигурой белорусского общества.

Предприниматель – это не конкретный, «живой» человека в чистом виде. Мы говорим об определенной функции. В каждом из нас их много. Ты одновременно выступаешь в роли потребителя (ходишь в магазин за покупками), налогоплательщика (рассчитываешься с государством за определенные услуги), производителя (делаешь некий товар или услугу), а также предпринимателя. Т. е. человека, который подмечает изменения на рынке (вкусов и предпочтений потребителей) и предпринимает определенные действия, чтобы их удовлетворить. Т. е. мы говорим не о названии профессии, а о функции. Вернее о разных функциях, которые выполняет предприниматель. Функции, которых в таком сочетании никто больше не выполняет.

Предприниматель сталкивается с разными рисками и угрозами. Риски неопределенности будущего порой далеко не самые опасные. Он подвергается политическим опасностям. Государственное регулирование душит. Налоги уничтожают стимул к творческой работе. Войны, бунты и революции разрушают активы. Предприниматель никогда не начинает вооруженный конфликт. Не может объявить войну своим конкурентам. По своей природе он – миротворец. Он решает споры за столом переговоров или в судах. Он гораздо легче и эффективнее, чем политик, договаривается с партнерами из разных стран - вне зависимости от цвета кожи, религии или политических взглядов.

### *1. Интегратор*

Предприниматель – это интегратор. Своих и чужих идей и мыслей. Разных факторов производства: денег, людей, станков и машин, помещений или патентов. Он на свой страх и риск делает уникальную комбинацию факторов производства в данное время, в данном месте. Он сам выбирает цели. Сам решает, как их добиваться с наименьшими затратами. Сам оценивает риски и возможные преимущества.

Он пользуется разными источниками информации, разными средствами. Один нанимает консультантов стоимостью за \$100 в час. Другой читает газету «Из рук в руки». Третий разговаривает с друзьями, родственниками или соседями. Один верит только информации из официальных источников. Другой доверяет исключительно своей жене или соседу по даче. Третий принимает за чистую монету информацию с «Комсомольской правды» или желтой прессы. Для финансирования своего проекта один пользуется своими сбережениями. Другой берет у приятеля займы под проценты. Третий официально идет в банк. Один закупает товар, сырье или комплектующие на рынке. Другой ездит к производителям. Третий – доверяет это наемному менеджеру.

Один «роет землю» за 10% прибыли, но сегодня. Другой рассчитывает на 20%, и может подождать год. Третий без перспективы получить 50% на одной сделке с дивана не встанет. Один рискует своей квартирой, закладывая ее за кредит – только чтобы профинансировать свой проект. Другой не рискует накопить долг, который превышает размер его денежных сбережений. Третий вообще работает только на своих деньгах.

Предприниматель меняет рыночную информацию, в то время как рабочий только лишь использует труд, как фактор производства. Наконец, владелец капитала нацелены на изменение ценности и цены на протяжении определенного времени. Они разные. В жизни мы наблюдаем четкую интеграцию: предприниматель получает прибыль или несет убытки; собственник средств производства получает определенный процент; рабочий получает заработную плату.

Таким образом, каждый предприниматель уникален, как уникальна та комбинация факторов, которую он интегрирует. Он инвестирует не только деньги. Он вкладывает свое время и энергию, свое внимание и

нервы. Он интегрирует факторы производства ради получения выгоды. Грубо ошибаются те, кто утверждают, что предприниматель работает исключительно за деньги. Выгода может быть **материальной** (прибыль, акции, активы и т.д.), **нематериальной** (слава, престиж, брэнд), **психологической** (удовольствие от достижения типа «Я сделал это», гордость за себя, уважение), **моральной** (я поступаю правильно, по-божески, по-людски, я – нормальный парень/девушка). Опять же у каждого человека свое понятие о желанном вознаграждении. Это его вознаграждение за творчество. За труд. За прозорливость и наблюдательность. За правильный расчет. За интеграцию.

## 2. Создатель и разрушитель одновременно

От рождения каждый из нас обладает неким капиталом: способностями и талантами. Уникальными нас создал Бог, при помощи родителей. Тебя создали – ты всю жизнь что-то создаешь. При помощи своих знаний, навыков и умений. Они являются твоими средствами производства. Они прекрасно подходят для одной работы и не могут использоваться в другой. Математические способности – большой плюс для программиста, но балласт для грузчика. Богатое воображение поможет тебе создать великолепный фильм или нарисовать картину, но едва ли организовать бухгалтерскую фирму.

Создавая новое качество, новый товар или придумывая новую услугу, ты разрушаешь старое и привычное. Ты выступаешь за перемены. Предпринимательство – процесс творческого разрушения. Предприниматель – не бульдозер, который сравнивает дом с землей и оставляет развалины и бардак. Он может разрушать привычный уклад жизни, привычный продовольственный набор, то, как мы одеваемся, что читаем, как и куда ездим только в одном случае. Предприниматель разрушает и создает **одновременно**. Санкцию на данный процесс ему дает потребитель. Случается, что предприниматель только разрушает. Пусть бросит в меня камень тот, кто в жизни не ошибается. Если комбинация факторов производства оказалась неудачной, если новый товар или услуга оказались слишком дорогой, не устроила по качеству или по другим потребительским свойствам, процесс останавливается. С минимальными издержками. Без массовой безработицы. Тем более без глубокой депрессии для экономики.

В жизни и на рынке есть лидеры. Другие копируют поведение своих более проворных сограждан. Феномен лидерства так же реален на рынке, как и в других сферах человеческой активности. Движущая сила рынка и прогресса – это человек, который стремится к нововведениям, к созданию, к открытию нового. Успех или провал предпринимателя зависит от точности предвосхищения неопределенных событий. Плохо проанализировал ситуацию, не сделал домашнее задание – «пролетаешь». Единственный источник предпринимательской прибыли – способность лучше других прогнозировать будущий спрос потребителей. В этом нравственность его поведения. Поощрять за успех и наказывать за ошибки, предоставляя шанс на будущее – это также по-христиански.

## 3. Первооткрыватель

Предприниматель по определению является первооткрывателем. Будущее неопределенно. Вне зависимости от того, сколько у тебя денег или дипломов. Жизнь постоянно меняется. Ты знаешь только небольшой ее фрагмент. Ты можешь повлиять только на небольшую ее часть. Многие обстоятельства становятся явными только после того, как ты начал нечто предпринимать. Случается недооценка мощи препятствий или переоценка сил и возможностей. Предприниматель старается заглянуть в будущее. Он пытается его предугадать, спрогнозировать. Он спекулирует, предполагает – а Бог, как говорят, располагает.

В реальной жизни каждый человек в какой-то степени спекулянт и предприниматель. Если же он прогнозирует будущее в процессе производства для того, чтобы получить прибыль, то суть его действий не меняется. Меняется лишь объем денег и ресурсов, которые он вовлекает в процесс. В какой бы сфере не работал предприниматель, он по определению интегрирует, спекулирует и, конечно, рискует. Рискует, потому что абсолютно безопасных инвестиций не бывает. Он открывает себе и людям что-то новое. В одном случае это небольшая модификация стандартного товара. В другом – это совершенно иной товар или услуга, которую до этого в мире никто не видел. Случаев предпринимателей – пионеров очень много. Первые контактные линзы, первый компьютер, сотовый телефон, «Виагра» или «Лего» – сотни тысяч товаров появились благодаря творчеству предпринимателей.

Сначала предприниматель открывает себе окружающий мир. Изучает его и учится открывать возможности удовлетворения потребностей других людей. Не существует учебника или книги готовых рецептов 100-процентного успеха предпринимателя. Каждый по-своему открывает новый мир. Мир постоянно меняющейся информации, вкусов и предпочтений. Об успехе создания говорит очень четкий показатель – прибыль. О неудаче, о приостановлении процесса разрушения – убытки. Так устроен этот мир.

Однако мало говорить о прибыли исключительно денежной. Слово «прибыль» можно использовать в гораздо более широком смысле: психологическое удовольствие, признание других людей, новое качество жизни, рабочие места – т. е. то, что называют общественным благом. Таким образом, процесс разрушения предпринимателем носит благоприятный, благодетельный характер для общества. В природе нет человека, который бы действовал без намерения получить прибыль. Просто у каждого она своя. У одного преимущественно материальная, у другого – комбинация материальных, психологических, нравственных дивидендов.

*Есть место подвигу*

Есть ли в нашей жизни место подвигу? Есть ли у нас герои? Что такое подвиг в мирное время? Правы ли скептики, которые считают, что рыцарство, человеческое благородство и смелость ушли в прошлое вместе с рыцарями Круглого стола и декабристами, которые случайно разбудили Герцена? Неужели правы циники, утверждающие, что корчагинцы и стахановцы – это плод пропаганды, а заработать миллион долларов можно только мошенничеством?

Коллективистская история и литература описывает идеал человека-героя, который жертвует собой ради народа, идеи, революции или дамы сердца, как будто без смерти и самоотречения нет места подвигу. На первый взгляд рутинная, невидимая работа в бизнесе никак не ассоциируется с чем-то благородным, социально полезным, достойным глубокого уважения. На самом деле предприниматели рискуют каждый день, выполняя самую черную и неблагодарную работу: удовлетворяют насущные потребности потребителя, все его капризы. Не на своих – на его же условиях. Нервы, стрессы, «влеты», поставки, проплаты, недоплаты, налоги, пороги и даже криминальные элементы – и так изо дня в день, из года в год. Эта часть работы практически всегда предпринимателя остается вне поля зрения СМИ и «широкой общественности».

Предприниматель работает не только для того, чтобы ездить на хорошей машине, жить в вилле за высоким забором, отдыхать на Канарах и морщиться от вида бутерброда с икрой по утрам. Зачем же? Чтобы получать презрительные завистливые взгляды людей и оскорбления чиновников? Чтобы выслушивать слезливые просьбы неудачников, холявчиков и лентяев об общественном долге и необходимости их индивидуальной поддержки? Наверняка нет.

К сожалению внешняя яркая обертка успешного предпринимателя часто заслоняет его огромную социальную значимость: новый уровень жизни, создаваемые рабочие места, социальные программы помощи, средства на образование и обучение молодежи и, конечно, качественные дешевые товары и услуги. Предприниматели цементируют общество, создают стабильность и безопасность, богатство и благополучие.

В Беларуси тоже есть свои герои, невидимые и не признанные, но если бы они забастовали, наша страна очень быстро стала бы похожа на Северную Корею или кровавую, агонизирующую Африку. Представьте себя на минуту Беларусь без предпринимателей... Очереди за туалетной бумагой, пустые магазины, вата и марля вместо памперсов и «Тампаксов», хозяйственное мыло вместо «Камэй» и «Запорожец» вместо «Фольксвагена». Лучшее - для избранных партийных, профсоюзных и хозяйственных работников. Пустые полки – для обыкновенных людей. От такой жизни избавляют нас предприниматели.

В Беларуси есть много проблем, но одну из них надо выделить особо. Люди стыдятся своего успеха. Боятся рассказать о своем тяжелом труде. Умалчивают о своих достижениях. Атмосфера моральной серости, когда многие в кулуарах предпочитают решать личные шкурные вопросы, пренебрегая корпоративной этикой, надеясь, что его пронесет кара КГК, налоговой или исполкома, явно не способствует развитию предпринимательства.

Белорусское общество больно. Больно непониманием и неприятием духа предпринимательства. Пренебрежительным отношением к тем, кто является первооткрывателем, создателем и интегратором. В этом плане нам нужен глубокий курс лечения, курс правды о сути и конкретной работе предпринимателя. Успехом, достижениями, прибылью, хорошей кредитной историей, многолетним доверием партнеров и уважением потребителей надо гордиться, а не стыдиться. Все эти факторы очень дорого стоят на рынке. Когда это поймет сам предприниматель, когда это осознает власть, когда выгодно будет публично доказывать, что ты богатый, тогда можно будет говорить о начале процесса излечения Беларуси от идеологического и нравственного рабства. Тогда мы начнем избавляться от философии неудачника: «не светиться», «не высовываться». От философии обреченной жертвы и циничного обывателя «моя хата с краю». Именно рыночные факторы, а не наличие крыши, связей и «своих» людей в таможене, судах или милиции должны стать факторами успеха. Беларусь станет зажиточной и конкурентной, ответственной и справедливой, когда мотором ее жизни и экономики станет предприниматель. Пионер. Творец. Интегратор.

## **ДЕНЬГИ КАК ИНДИКАТОР МОРАЛИ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА**

*Известная американская писательница русского происхождения Айн Рэнд выдвинула интересную гипотезу о том, что деньги являются достаточно точным индикатором морального состояния общества. Она предлагает ответить на простой вопрос: “Что является корнем денег?” Деньги – это средство, инструмент обмена. Чтобы не менять пшеницу на мясо, на уголь, на табак люди для своего удобства придумали деньги. Они не могут существовать без товаров. Товары и услуги производит человек. Деньги – это материальная форма принципа взаимоотношений между людьми – принципа добровольной торговли и обмена ценности на ценность. Деньги – это не средство варваров, которые силой забирают то, что ты произвел на продажу. Деньги появились благодаря производителям. Десятилетия тяжелого труда многих поколений – вот что стоит за появлением денег.*

Человек принимает деньги в обмен за свой товар, труд только потому, что он уверен, что сможет обменять их на усилия, труд других людей. Аттилы и шаманы не в состоянии превратить эти кусочки бумаги в хлеб и масло, необходимые для выживания. Эта бумага, за которой должно стоять золото или реальный капитал. Это признак чести и достоинства человека. Это право требовать энергию и талант другого человека. «Твой кошелек – это утверждение надежды, что где-то в мире живут люди, которые не нарушают данного морального принципа, который лежит в основе денег».

Многие утверждают, что деньги – это продукт сильных, продукт, который они получают за счет слабых. Важно отметить характер этой силы. Это не сила мышц или оружия. Богатство – это результат

человеческой способности думать. Разве человек, который придумал компьютер, сделал это за счет всех тех, кто этого не сделал? Разве труженики зарабатывают деньги за счет находящихся на социальном пособии иждивенцев, а способные - за счет некомпетентных? Деньги создаются прежде, чем их отдают в качестве милостыни или забирают в виде военной добычи или налогов. Деньги производятся каждым честным человеком. Их количество зависит от способностей. Честный человек – это человек, который знает, что он не может потребить больше, чем произвести. Сильный, умный, тот, кто оказался в нужное время в нужном месте с нужным товаром – вот кто выигрывает на рынке. При этом никто не запрещает другим делать то же самое. Только государство может блокировать доступ на рынок, создавая при этом принудительные монополии.

*Торговля при помощи денег – это код людей доброй воли. Концепция денег исходит из того, что каждый человек является собственником производимых руками или мозгом продукта. Деньги сами по себе не могут определять ценность, цену твоих усилий вне зависимости от добровольного выбора других людей, которые хотят торговать своими продуктами с тобой. Деньги позволяют человеку покупать за свои товары и усилия, которые имеют определенную ценность для других людей, продукты их труда. Причем ни больше, ни меньше того, чем он сам произвел. Деньги позволяют производить сделки, приносящие обоюдную пользу торговцам, которые сами, добровольно определяют стоимость своего труда и труда других. Деньги требуют признания того, что люди должны работать для своего добра и благополучия, для получения прибыли, а не убытков. "Деньги требуют признания того, что люди – это не дикие бессознательные животные, брошенные в стихию жизни. Ты предлагаешь ценность, а не раны и обиды. Людей связывает не обмен страданиями и болью, а обмен товарами".*

Деньги предполагают, чтобы ты продавал не свою слабость, глупость, а свой талант. Деньги требуют, чтобы ты покупал товар не самого плохого качества по высокой цене, а наибольшую ценность за имеющиеся в наличии средства. Когда люди будут жить по принципу торговли, по «мозгам», а не по грубой силе, тогда будет побеждать самый качественный продукт, лучшие услуги, самые умные и последовательные таланты. Производительность человека определяет размер его вознаграждения.

Деньги – это только инструмент. При его помощи можно получить другие ценности. Деньги это средство, а не цель. Это средство удовлетворения желаний, но они не могут снабдить человека желаниями. Деньги не купят человеку счастья для человека, который не знает, что делает его счастливым. Деньги не дают человеку кодекс ценностей, если он не хочет узнать, что такое ценность. "Деньги не дают человеку цель, если он не знает, что искать. Деньги не купят ум для дурака, чувство восхищения для труса или чувство уважения для некомпетентного". Человек, который делает попытки "купить" мозги других, становится, в конце концов, их жертвой. Он не может открыть фундаментальный закон: ни один человек не может быть меньше, чем его деньги, предполагая, что деньги заработаны, а не отобраны силой.

Только тот человек, для которого деньги – лишь инструмент, достоин унаследовать богатство. Если он достоин унаследованных денег, то они служат ему. Если нет – деньги разрушают его. Странники статизма утверждают, что деньги развращают. Деньги – это живая власть, которая умирает без своих корней. Деньги не помогут тому человеку, который не знает, как ими пользоваться. Те экономические субъекты, которые имели особый почти монопольный доступ до приватизируемых объектов, которые получили по низкой цене большое количество заводов, фабрик, земли, вынуждены служить потребителям, если они хотят приумножить богатство, а не разрушить его. Само владение заводом не делает человека богатым. Надо еще знать, что производить, чтобы твое богатство получило общественное признание. Первый владелец приватизированного предприятия далеко не всегда становится последним.

Деньги всегда останутся следствием, а не причиной. Деньги – это продукт добродетели, но они не заменяют саму добродетель. Равно как они не в состоянии победить недостатки человека. Деньги не дадут не заработанного ни в материальной, ни в духовной сфере.

Любить что-то – это знать и любить его суть, содержание. Любить деньги – это знать и любить то, что деньги – это продукт лучшего в человеке. Это как бы пропуск к торговле, свободному обмену своих усилий и труда на труд других людей. Тот, кто готов продать душу за один серебряник, громче других кричит, что деньги – это корень зла. У него есть причины так поступать. Тот, кто любит деньги, готов работать. Он знает, что заслуживает деньги. Единственной альтернативой денег является дуло автомата.

Деньги требуют проявления лучших качеств, если субъект хочет сохранить или приумножить их. Человек без личного мужества, гордости и самоуважения, человек, который не имеет морального права получения денег, не будет защищать их, как он защищает свою жизнь. Человек, который извиняется за свое богатство, недолго будет богатым. Он является естественной приманкой для толпы. Она быстро освобождают его от бремени богатства. Она лишают его жизни. Так поднимаются из грязи люди с двойными стандартами. Она живут за счет грубой силы, но полагаются на тех, кто торговлей зарабатывает на жизнь. В моральном обществе представители толпы являются уголовниками. Создаются законы для защиты от таких элементов. Но есть общества, где уголовники в законе имеют полное право по закону силой забирать не заработанное. Они считают, что грабить незащищенных людей абсолютно безопасно, если только есть соответствующий закон. Но награбленное становится своеобразным магнитом для новых мародеров. Так начинается гонка. Богатство переходит не к самым способным, а к самым жестоким и беспринципным. Когда насилие становится стандартом, убийца побеждает карманника. Так приходит конец обществу. Коллапс общества – вот результат забвения принципа торговли.

Деньги – это барометр добродетели общества. Когда торговля происходит не по доброй воле, а по принуждению, когда для производства товара и услуги тебе необходима лицензия от тех, кто ничего не производит, когда деньги переходят к тому, кто торгует не товарами, а привилегиями, тогда можно говорить о глубоком моральном кризисе общества. Когда человек богатеет в результате перераспределения и

посредничества, а не производительного труда при формальной защите законом, когда коррупция поощряется, а честность становится самопожертвованием, тогда можешь сказать, что общество отказалось от изучения философии.

Деньги – это защита человека и основа морального существования. Статисты отказались от золота и оставили людям только простые бумажки. Бумажные деньги отрицают всякий объективный стандарт. Бюрократы определяют иерархию ценности. Золото было объективной ценностью, эквивалентом производимого богатства. Бумага – это несуществующий залог, поддерживаемый оружием. Причем дуло оружия направлено на производителей. "Бумажные деньги – это чек, выписанный мародерами в законе за счет денег с чужого счета. Подожди, очень скоро вся страна перейдет на красное сальдо".

История человечества полна примеров насильственного перераспределения денег. Имена статистов менялись, но методы оставались теми же. Захватить богатство силой и обесславить, унижить, обесчестить производителей. Избитая фраза о деньгах как корне зла возникла, когда богатство производилось рабским трудом. Рабы повторяли ее столетиями. Другие эпохи подхватили ее, забыв об этимологии. По сути изменений не было, потому что богатство добывалось в войнах, производилось крепостными. Однако на протяжении веков голода и стагнации человечество воспеvalo мародеров как аристократов меча, как аристократов от рождения, как аристократов по социальному положению. Одновременно толпа презирала производителей: рабов, торговцев, владельцев торговых лавок, промышленников.

Америка, а вслед за ней десятки государств мира стали странами денег. Они стали странами разума, справедливости, свободы, производства и достижения. Впервые в истории человечества разум человека и деньги были свободными. Вместо рыцарей и рабов появились настоящие производители богатства, величайший из рабочих, человек-самородок – промышленник. Именно этот человек придумал фразу "делать деньги". Именно в английском языке впервые появилась эта фраза. Люди всегда считали богатство статическим, потому что его захватывали, выпрашивали, унаследовали, разделяли, грабили или получали в качестве особой привилегии. "Слова "делать деньги" выражают суть человеческой морали. Статисты всех континентов ополчились против стран, которые посмели бросить вызов вековой морали грабителя". Достижение было объявлено постыдным, благополучие – виной, производители – моральными отклонениями. К сожалению, в такой стране мы живем сегодня.

Без четко обозначенной философии и морали очень трудно реализовать мечту о зажиточной, благополучной и счастливой семье, городе и стране. Без инвестиции в идеи не минимизировать социальные и экономические издержки реформ. Не обеспечить народную поддержку реформам. Без акцента на нравственные аспекты денег нельзя выиграть борьбу за сердца и души не только предпринимателей, но и обыкновенных людей, которые просто хотят ходить на рынок, покупать дешевые качественные товары и услуги, растить детей и гордиться своей свободной страной.

## БЕЛАРУСЬ – ДРАН-БЕРНАР ИНТЭРНЭШНЛ Риски, возможности, надежды в 2006 году

2004 и 2005 гг. стали самыми удачными годами в экономической истории Беларуси. Беспрецедентная внешняя конъюнктура на нефтепродукты, удобрения, металлы и продукты нефтехимии обеспечило рост белорусской экономики. Социалистическая плановая экономика страны выжала максимум из доставшейся нам по наследству советской материальной базы. Власти по привычке распределяли более половины ВВП через бюджет, не думая о реформах, расширении налоговой базы, приватизации и привлечению иностранных инвестиций.

Первые признаки роста напряжения в белорусской экономике наметились в 2005 году. 2006 станет годом окончательной ломки тренда. Годом сокращения темпов роста, накопления долгов, роста напряжения в банковской и бюджетной сфере, годом дальнейших потерь во внешней торговле. Скорость процессов зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов. Однако даже прошедшие президентские выборы не решили, а только не решили старые, но добавили властям новых проблем. Правительство собирается беззаботно тратить более \$16 млрд. бюджетных денег (таков консолидированный бюджет), не думая особо о том, кто же завтра будет наполнять бюджет и создавать новые рабочие места.

Несмотря на все потуги власти, наша страна стала частью мирового сообщества. Мы активно или пассивно принимаем участие в тех событиях, которые происходят в мире. Поскольку Беларусь в мировом сообществе и экономике – совсем маленькая звездочка (население страны - 0,15% населения мира, валовой национальный доход - 0,05% мирового, объем внешней торговли – 0,15% мирового), то мы должны адаптироваться к тем трендам и событиям, авторами и активными участниками которых будут богатые и наделенные мощной политической властью. Сегодня нам очень полезно повести адекватную оценку себя и окружающего мира. Эмоции – в сторону. Пора за ум браться.

### *Риски и опасности*

Замедление темпов роста мировой экономики, падение цен на нефть и металлы, резкое ослабление доллара или евро, банкротство одного или нескольких автомобильных гигантов, падение цен на недвижимость на рынках стран ОЭСР, «схлопывание» нескольких банков Японии или Германии, охлаждение темпов роста Китая и Индии – все эти события могут кардинально изменить ситуацию в 2006-07 годах. Не факт, что все они обязательно произойдут. Маловероятно, что все они выступят в интенсивной фазе.

Осенью 2005 г. журнал Economist традиционно провел опрос экспертов (опрошено 4257 человек) по поводу перспектив на 2006 год. Оптимистов по-прежнему больше, чем пессимистов: 34% считают, что будет лучше и 21% - что будет хуже. 45% респондентов (в 2005 году было 41%) ожидают резкого снижения цен на рынке жилья. 31% опрошенных ожидают кризиса доллара (год назад было 29%). Каждый четвертый ожидает падения фондового рынка (год назад было 18%), хотя 36% думают, что он будет подниматься.

Мировая экономика слишком долго пребывала в состоянии разогрева от чрезвычайно низких ставок рефинансирования в США, Японии и ЕС. Конец 2005 года принес целую серию решений об их повышении. Значит, кредитные ресурсы будут дорожать. Стимулирование спроса ослабнет. Банки и домашние хозяйства столкнутся с необходимостью отдать долги. Корректировка неизбежна. Пиком роста мирового ВВП стал 2004 год. Тогда ВВП увеличился на 5,1%. Оценка роста мирового ВВП в 2005 г. – 4,3%. Прогноз на 2006 – дальнейшее охлаждение до 4%. Одновременно будут падать темпы роста мировой торговли: с 10,7% в 2004 году до 6,8% в 2006 г. Пик активности пройден. Дальше – вниз по дороге, ведущей к структурной корректировке. А она, как известно, никогда не бывает приятной и безболезненной.

Для Беларуси это значит падение спроса на ее товары на внешнем рынке, усиление конкуренции, падение цен на сырьевые товары экспорта. В такой ситуации правительства многих стран могут прибегнуть к усиленному протекционизму своих рынков или интересов

экономических блоков, членами которых они являются. Значит, надо обязательно интенсифицировать переговоры по вступлению в ВТО. Украина и Россия нас в этой сфере значительно опережают. Поэтому не надо заикливаться на «пустышках» типа СНГ, ЕЭС или Евразэс. Надо серьезно подумать о нормализации отношений с ЕС и нейтрализации рисков, связанных с новой газовой политикой России. Рано или поздно она и нас накроет. Так что наведение порядка во внешнеэкономических отношениях ставится критически важной задачей для Беларуси. Значит, нужно будет пересмотреть отношения между государством и реальным сектором, отказаться от бюджетной поддержки предприятий, отменить дискриминационные меры по доступу на внутренний рынок. Все эти меры грозят разрушить многие существующие производственно-торговые схемы. Поэтому для сохранения темпов роста на уровне 4 – 6% нужно будет заняться либерализацией всех экономических подсистем.

*Что слабее, доллар или евро?*

Долларизованная белорусская экономика будет внимательно следить за развитием событий на мировом форексном рынке. В 2005 г. многие экономисты явно ошиблись, предсказывая падение USD доллара, до уровня  $\$1,3 = 1\text{€}$ . Однако непомерное увеличение количества долларов в обращении не может не отразиться на его устойчивости. В январе 2006 г. ушел со своего поста легендарный председатель Федеральной резервной системы А. Гринспен. Никто до конца не уверен, сформирует ли финансовый мир такое же доверие к его наследнику.

Не может не беспокоить потребительский бум американцев. В 2005 году сальдо текущего счета США превысило \$800 млрд. и грозит увеличиться до \$900 млрд. в 2006 г. Если иностранцы перестанут покупать доллары, американский бакс может пошатнуться. Рынок недвижимости и акций насыщен. При изменении спроса на доллары может произойти существенная корректировка цен на американские активы. Если это случится, если европейцы и азиаты начнут забирать свои деньги из США, то курс доллара по отношению к евро может опуститься до  $\$1,4 = 1\text{€}$ .

Однако проблемы есть не только у американцев. Европейский союз совершенно безобразно относится к своему Пакту стабильности экономического роста. Нарушение лимита дефицита бюджета стало повальным. Трудно найти европейскую страну со здоровыми государственными финансами, которая не боится либерализовать внешнюю торговлю, не имеет демографических трудностей и серьезных проблем на рынке труда. В 2005 году Италия, как большая экономика ЕС, особенно быстро скатывалась к кризису. Начали поговаривать о ее выходе из зоны евро. Дефицит бюджета в Италии в 2006 г. превысит 4%, в Португалии – 5% при установленном лимите 3% ВВП. В группу нарушителей попадут также Греция, Германия и Франция. Так что не до конца известно, откуда деньги мирового рынка будут уходить быстрее. Пессимисты финансового рынка и критики США могут быть посрамлены. В 2005 году в странах G-7 рентабельность, как доля ВВП, выросла до 14%, в то время как в 2000 г. она находилась на уровне 12,5%. После скандалов с «Энроном» и Worldcom американские корпорации основательно почистили свои балансы. Сейчас они находятся в хорошей форме для конкурентной борьбы в мире. У европейских компаний все еще впереди.

Если верить базовому сценарию Economist (он является всего лишь одним из спекулятивных мнений) курс доллара к евро на конец 2006 года будет находиться в пределах  $\$1,27 - 1,33 = 1\text{€}$ . Очевидно одно: производительность американской экономики, качество ее институтов гораздо лучше европейских. Белорусским монетарным властям есть над чем подумать. Позор, что после 15 лет опыта реформ, накопление богатого опыта другими странами, мы имеем годовую инфляцию на уровне 8%, что с учетом жесткого регулирования цен далеко до реальности. Правительство и Нацбанк РБ обязаны начать дерегулирование финансового рынка, приватизацию банков и создание полноценной конкурентной финансовой системы. Время для накопления белорусскими олигархами стартового капитала прошло. Старт непозволительно затянулся. Поэтому надо снять законодательные и административные ограничения для иностранных банков, страховых

компаний и инвестиционных фондов. Они резко ускорят процесс становления цивилизованного белорусского государства и экономики.

### *Нефть и металлы*

Очередная животрепещущая тема для Беларуси – цена на нефть. От нее зависят не только цена на газ, но и размер счетов домашних хозяйств за жилищно-коммунальные услуги. По прогнозу экспертов журнала Economist, цена сырой нефти марки Brent сохранится на уровне выше \$35 за баррелей. Это весьма осторожный прогноз. Выше \$35 – это и \$70 и \$40. Тема нефти настолько «заезжена», что прогнозы по ней стали похожи на гадание на кофейной гуще.

Тем не менее, эксперты отмечают устойчивый рост спроса на энергетические ресурсы в Китае (второй по величине потребитель нефти в мире). При этом они прогнозируют замедление темпов роста добычи в России и недостаток инвестиций в средства транспортировки и переработки нефти в странах ОПЕК. Эти факторы предопределяют сохранение относительно высокой цены на нефть на мировом рынке. Только в 2007 году на рынке появятся новые мощности по переработке нефти, что, безусловно, повлияет на динамику цен. Если не случится форс мажор в виде непредвиденного срыва поставок, очередного картельного соглашения ОПЕК, то нефть останется достаточно дорогой. А вместе с ней природный газ и цены на бензин и дизтопливо.

Так что правительство Беларуси может получить еще один год чрезвычайно благоприятной конъюнктуры для наполнения бюджета. Значит, надо концентрировать внимание на реструктуризации предприятий, снижении затрат и повышении качества маркетинга и управления финансами. Сделать это без новых технологий, иностранных партнеров и доступа к дешевым кредитным ресурсам невозможно. Так что белорусским властям надо прекращать дискриминацию иностранцев на внутреннем рынке и создавать фундаментальные институты свободной экономики: независимый суд, механизмы защиты и передачи прав собственности, в том числе банкротства, гибкий рынок земли и недвижимости. Иначе российский капитал все равно «вползет» в Беларусь. Бороться с ним по его правилам, т. е. по правилам олигархии, будет крайне сложно и опасно.

Тема металлов также является важной для Беларуси. На мировом рынке наблюдается растущее превышение предложения над спросом. Передозировка инвестиций в основной капитал привела к падению цен на сталь и другие металлы. Авторитетная консалтинговая компания MEPS International считает, что цены на сталь могут стабилизироваться на уровне конца 2005 года, если китайским властям удастся навязать своим производителям производственные квоты. Сделать это совсем непросто, потому что в отличие от нефтяного рынка на рынке стали нет международных картелей, которые бы фиксировали объемы производства и цены. Поэтому мы с уверенностью можем прогнозировать падение цен на сталь и основные металлы.

Индекс сырья для промышленного производства, которые считает известный Economist Intelligence Unit, упадет, как минимум, на 6%. Бизнес цикл на рынке металлов сворачивается быстрее, чем на рынке денег или нефти. Белорусскому БМЗ надо иметь это в виду. Бюджету также не надо быть слишком оптимистичным по поводу доходов от экспорта металлов. При обостряющейся конкуренции критически важно добиться четкого управления издержками, чтобы быть готовым к легко прогнозируемой в 2006 – 2008 гг. ценовой войне.

На рынке металлов также многое зависит от Китая. Прогнозируется, что спрос на алюминий вырастет на 10%. Тенденцию роста сохранит рынок жести, а вот рынок меди ожидает медленное падение цен. Проблемы для производителей металлов увеличатся, если сократится спрос со стороны автомобильной промышленности. Это также одна из вероятных тенденций предстоящих двух лет.

### *Много зрелищ и дешевых товаров*

В 2006 году на Земле городское население впервые в истории превысит сельское. О проблемах мировой экономики начнут говорить уже в январе, на Давосском экономическом форуме. Опять без представителей Беларуси. Одной из важных тем будет старение населения и выход на пенсию поколения бейби бумеров. Кризис пенсионной реформы в ЕС и США не за горами. В марте на церемонии вручения кинематографических Оскаров мы в очередной раз узнаем, что белорусское кино на карте мира просто не существует. Едва ли мы можем претендовать на призовые места в апрельском мировом чемпионате по изготовлению пиццы. Он пройдет в итальянском городе Salsomaggiore. На предстоящем в июне чемпионате мира по футболу нам также не представится возможность поболеть за своих. Останется разделить симпатии между поляками, украинцами и бразильцами. Кстати, финал чемпионата будет смотреть рекордное за всю историю количество зрителей на Земле.

До июня власти Беларуси могут попасть под «раздачу» на саммите Большой Восьмерки в С-Петербурге. Хотя после национализации «Юкоса», дела Ходорковского, газовой войны с Украиной и очевидной фээсбизации России ожидать изменения позиции Большого брата не приходится. Вполне вероятно, что оценки России событий в Беларуси могут измениться после того, как они в очередной раз убедятся, что по «Белтрансгазу» их в очередной раз обвели вокруг пальца. В ноябре закончит свою бесславную карьеру на посту лидера ООН К. Аннан. Кризис данной организации и будущее правовой системы мира будет занимать много места в медийных дискуссиях. Пора поставить по сомнению доминирующую социалистическую идеологию этой структуры и предложить решения, которые не будут уходить корнями в эпоху холодной войны.

К концу 2006 года закончится созданием современного технологического чуда. В Дубае откроется искусственный остров Palm Island. Он наверняка найдет много поклонников во всем мире. 2000 шикарных вилл, 40 гостиниц, десятки аквапарков и бесчисленное количество торговых центров с самыми низкими в мире ценами. Тысячи белорусских туристов оставят там часть своих сбережений. Беларусь же до сих пор не догадалась создать у себя дома такие условия торговли, чтобы к нам ездили на шоппинг со всего мира.

Индустрия развлечений все больше набирает обороты. Новый виток борьбы на рынке игровых приставок начал Microsoft, презентовав свой проект Xbox. В 2006 году на арену вступят его конкуренты «Сони» со своим продуктом PlayStation3 и Nintendo с приставкой Revolution. Белорусские сторонники активной промышленной политики проморгали рождение большой ниши мирового рынка. Объем продаж программного обеспечения для компьютерных игр превысил \$20 млрд. в год. Это больше, чем доходы Голливуда от продажи кино.

Продолжит торжественное шествие по миру телекоммуникационные технологии от Skype Technologies. Классические телефонные операторы в шоке от возможности разделить судьбу динозавров. Бесплатная голосовая связь через интернет меняет способ нашей коммуникации. Огромные расстояния сжимаются до нескольких кликов мышкой на компьютере. Широкополосный и беспроводной интернет, множество разных новых «примочек» к компьютерам – все это позволит нам еще глубже погрузиться в мир современных технологий и инноваций. Опять же среди производителей всего этого добра белорусы не числятся.

К середине 2006 года число пользователей мобильной связи в мире превысит 2 млрд. человек. Темпы увеличения пользователей в Африке в 2005 г. превысили 150%. В 2005 году ведущие операторы из развивающихся стран провели успешные переговоры с производителями трубок и добились снижения цены за трубку до \$40. Контракт выиграла американская Motorola, которая почему-то не имеет производства в Беларуси. В 2006 году эта же компания подписала контракт на поставку еще 6 млн. трубок по цене меньше \$30. К концу 2006 года цена должна упасть до \$20 - 25. Если бы Беларусь реально интегрировалась в цепочки ведущих мировых ТНК, то на этих заказах мы могли бы получить несколько тысяч новых рабочих мест и сотни миллионов долларов торгового оборота.

К сожалению, на этом празднике мирового производства белорусские производители остаются сторонними наблюдателями. Они отстали на поколения. Поэтому властям не надо делать вид, что оно помогает отечественной науке. Надо создать условия для заключения лицензионных контрактов на производство тех электронных приборов, которые все в большем количестве входят в каждый дом на всех континентах. Азиатские производители быстро поняли, что нужно современному потребителю. Многие белорусские заводы еще живут достижениями прошлого века. Ускорить процесс адаптации отечественной промышленности к структуре современного спроса – стратегический вызов для Беларуси в 2006 году.

### *Подарим нашим детям лэп топ за \$100*

К концу этого года американские ученые обещают совершить еще одно технологическое и производственное чудо. В их планах стоит производство современного лэп топа за \$100. Такие машины были бы доступными для сотен миллионов детей, в первую очередь, из бедных стран. Сегодня 50% стоимости переносного компьютера – это издержки продаж, маркетинга и прибыль. Ведущий американский технологический центр MIT создал общественную организацию под названием One Laptop Per Child (один лэп топ на ребенка). Эта структура обещает решить неразрешимую, с точки зрения сегодняшних производителей задачу – создать переносной компьютер за \$100. Стоимость экрана при использовании технологии E Ink будет около \$30. Сегодня лэп топ использует 75% своей мощности для поддержки самой операционной системы и разных приложений. Поэтому на компьютере за \$100 планируется использование софта с открытым кодом – простой версии программы Linux.

Первые такие компьютеры появятся в Бразилии, Таиланде и Египте, чуть позже – в Китае. Рынок для такого рода устройств огромен – около 1 млрд. школьников во всем мире. Конечно, белорусская наука и технологи не думают над такими «мелочами», как компьютер за \$100. им бы свою операционную систему создать. Ослепленные пустыми амбициями, мы в очередной раз можем проморгать выгодную производственную нишу. Данный проект – это яркое подтверждение беспрецедентной мощи капиталистической экономики не только в генерации добавленной стоимости, но и в реализации благотворительных, социальных проектов. Идея от MIT принесет бедным странам больше пользы, чем государственная помощь всех стран вместе взятых.

Правительству Беларуси надо срочно ехать в американский Бостон к руководству Massachusetts Institute of Technology Media Lab и всеми правдами неправдами убеждать их включить Беларусь в список хотя бы первых десяти стран мира, где каждый школьник получит свой лэп топ за \$100. Вместо того, чтобы тратить сотни миллионов долларов на поддержание промышленных динозавров, Беларуси стратегически выгодно предоставить каждому школьнику компьютер.

В 2006 году, который пройдет под знаком собаки, Беларуси не к лицу выбор игривой глупой колли. Выбор агрессивного питбуля абсолютно бесперспективен – в мире найдется несколько десятков более агрессивных собак. Овчарка хороша, как придаток к хорошему хозяину. Найти такового в сегодняшнем мире очень сложно. Быть хитрой вездесущей таксой, которая получает бонусы со всех сторон, нам не позволит ни Запад, ни Восток. Оставаться бесхозной дворняжкой, которую тянет в старую будку и в уютный дом с кондиционером одновременно – тоже не лучшая модель поведения.

В 2006 году Беларусь должна, наконец, попробовать строить капитализм, дать возможность людям почувствовать плоды реального либерализма и свободной торговли. Мы должны стать породой «дран-бернар интернэшнл»: сохранить национальные традиции в кулинарии (драники, мочанка), быть рассудительным, гибким, рациональным, уважать себя и дружить со всем миром. На этих качествах должна строиться наша экономическая и внешняя политика не только в 2006 году, но, как минимум, на протяжении, всего XXI века.

## Беларусь в свете индексов и цифр

### Места стран по Индексу экономической свободы 2003 – 2006 гг.

Страна	2006	2005	2004	2003
Эстония	7	4	6	6
Литва	23	23	22	29
Латвия	39	28	29	33
Чехия	21	33	32	35
Молдова	83	77	79	92
Польша	41	41	43	44
Россия	122	124	114	135
Украина	99	88	117	131
Казахстан	113	130	131	119
<b>Беларусь</b>	<b>151</b>	<b>143</b>	<b>145</b>	<b>151</b>

Источник: Index of Economic Freedom 2003 – 2006 Heritage Foundation

### Индекс гостеприимства к капиталу от журнала Forbes

Показатель Индекс	Беларусь 24,3	Россия 40,9	Украина 40,0	Казахста н 43,9	Польша 72,9	Литва 77,4	Латвия 80,9	Эстония 89,1	Финлян- дия 90,6
1. Ограничения для иностранного капитала	<b>33</b>	33	33	33	69	92	92	100	92
2. Цены и зарплата	<b>3</b>	56	56	56	56	99	99	99	99
3. Регулирование	<b>8</b>	50	50	50	86	86	86	98	98
4. Конкурентоспособность	-	32	18	-	57	61	64	79	100
5. Технологии	-	33	18	-	67	65	75	91	99
6. Бюрократия	<b>13</b>	-	64	79	70	75	85	61	89
7. Защита инвестора	<b>21</b>	-	8	51	85	58	68	79	68
8. Коррупция	<b>31</b>	21	31	31	56	72	67	83	99
9. Личная свобода	<b>9</b>	26	47	26	100	71	77	100	100
10. Ставка налога на прибыль юрлиц	77	77	74	54	85	94	94	100	61

Источник: Forbes 2006 февраль

### Самые гостеприимные и самые враждебные к капиталу страны

Место	Индекс	Страна	ВВП на душу населения USD
1.	91,8	Дания	33500
2.	90,6	Финляндия	30300
3.	90,6	Исландия	34600
4.	89,9	США	41800
5.	89,6	Британия	30900
6.	89,5	Сингапур	29700
7.	89,1	Австралия	32000
8.	89,1	Эстония	16400
9.	88,7	Ирландия	34100
10.	88,5	Новая Зеландия	24100
16	86,1	Германия	29700
22	80,9	Латвия	12800
29	77,4	Литва	13799
33	75	Чехия	18100
35	72,9	Польша	12700
74.	53,1	Молдова	2100
98.	43,9	Казахстан	8700
102	41,2	Китай	6200
103	40,9	Россия	10700
107	40,0	Украина	6800
<b>131</b>	<b>24,3</b>	<b>Беларусь</b>	<b>7600</b>
132	22,2	Зимбабве	1900
133	19,3	Ангола	2500
134	18,9	Лаос	1900
135	15,2	Гаити	1600

Источник: Forbes 2006 февраль

Проекты «зеленого поля», реализованные на ПИИ, по стране назначения 2002 – 2004

Регион или страна	2002	2003	2004
Всего в мире	5656	9303	9796
ЕС	1770	2565	2851
Эстония	32	29	40
Германия	130	264	247
Латвия	38	42	27
Литва	36	43	22
Польша	91	154	230
США	414	588	578
Китай	581	1299	1529
Азербайджан	9	25	25
Казахстан	6	36	30
Молдова	5	8	14
Россия	202	423	377
Украина	28	72	79
<b>Беларусь</b>	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>10</b>

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2005

Накопленные ПИИ 2000 – 2004 (приток) млн. USD

Страна	2000	2003	2004	Накопленные ПИИ на душу населения USD
Украина	3875	7502	9217	194
Польша	34227	55268	61427	1591
Россия	32204	86772	98444	681
<b>Беларусь</b>	<b>1305</b>	<b>1899</b>	<b>2057</b>	<b>208</b>
Литва	2334	4960	6389	1825
Эстония	2645	6511	9530	7331
Латвия	2084	3282	4493	1953
Казахстан	10078	17586	22399	1503
Китай	193348	228371	245467	189
СНГ	54947	128194	152590	
ЕС	2174834	3606924	4023935	
Мир в целом	5780846	7980317	8895279	1409

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2005

## ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ (ИСБ) «ИВАНОВНА»

Страна	1990	1995	2000	2005
<b>Беларусь</b>				
Стоимость одного часа работы (средняя ЗП/число отработанных часов) в USD	0,75	0,41	0,38	1,31
Время на покупку 35 базовых товаров и услуг (годы)	14 лет	50 лет 6 мес.	69 лет 7 мес.	33 года
ИСБ «Ивановна» (время, часов/1000)	26,8	97	133,6	63,3
<b>Россия</b>				
Стоимость одного часа работы (средняя ЗП/число отработанных часов) в USD	0,75	0,39	0,36	1,75
Время на покупку 35 базовых товаров и услуг (годы)	14 лет	65 лет 6 мес.	104 года 5 мес.	27 лет
ИСБ «Ивановна» (время, часов/1000)	26,8	125,8	200,5	51,9
<b>Украина</b>				
Стоимость одного часа работы (средняя ЗП/число отработанных часов) в USD	0,75	0,35	0,26	0,81
Время на покупку 35 базовых товаров и услуг (годы)	14 лет	62 года 2 мес.	105 лет. 7 мес.	55 лет
ИСБ «Ивановна» (время, часов/1000)	26,8	119,3	202,8	105,7
<b>Польша</b>				
Стоимость одного часа работы (средняя ЗП/число отработанных часов) в USD	0,69	1,44	2,25	4,06
Время на покупку 35 базовых товаров и услуг (годы)	20 лет 11 мес.	19 лет 7 мес.	16 лет 6 мес.	14 лет 10 мес.
ИСБ «Ивановна» (время, часов/1000)	40,1	37,6	31,6	28,5
<b>США</b>				
Стоимость одного часа работы (средняя ЗП/число отработанных часов) в USD	15,9	16,4	16,5	18
Время на покупку 35 базовых товаров и услуг (годы)	7 лет 11 мес.	8 лет 6 мес.	8 лет 11 мес.	8 лет 11 мес.
ИСБ «Ивановна» (время, часов/1000)	15,3	16,3	17,1	17,1

Источник: Научный исследовательский центр Мизеса АЦ «Стратегия»

### СКОЛЬКО НУЖНО РАБОТАТЬ, ЧТОБЫ КУПИТЬ 35 БАЗОВЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ\* (время в годах, месяцах, часах и минутах)

Товар	Беларусь		Россия		Польша		США 2005
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	
<b>Продовольственные товары</b>							
1. Черный хлеб 1 кг.	22 мин.	12,8 мин.	23 мин.	7,9 мин.	42 мин.	19 мин.	6,6 мин.
2. Свинина 1 кг.	7 ч. 32 мин.	3 ч. 35 мин.	7 ч. 41 мин.	2 ч. 17 мин.	2 ч. 18 мин.	1 ч. 9 мин.	12,3 мин.
3. Молоко 1 л.	22 мин.	14 мин.	23 мин.	10, 3 мин.	8,3 мин.	10,3 мин.	3,3 мин.
4. Кока-кола 1 л.	2 ч. 26 мин.	46 мин.	2 ч. 3 мин.	34,3 мин.	33 мин.	14,8 мин.	3,3 мин.
5. Подсолнечное масло 1 л.	2 ч. 26 мин.	1 ч. 9 мин.	2 ч. 34 мин.	51 мин.	42 мин.	25 мин.	5,7 мин.
6. Пицца (средняя)	7 ч. 19 мин.	3 ч. 31 мин.	7 ч. 41 мин.	2 ч. 51 мин.	2 ч. 26 мин.	1 ч. 14 мин.	23,3 мин.
7. Обед в кафе среднего класса	9 ч. 45 мин.	7 ч. 38 мин.	12 ч. 49 мин.	6 ч. 52 мин.	3 ч. 8 мин.	2 ч. 28 мин.	1 ч. 7 мин.
8. Шоколад 100 гр.	58 мин.	46 мин.	1 ч. 2 мин.	34,3 мин.	16,7 мин.	14,8 мин.	6,7 мин.
9. Биг Мак	3 ч. 54 мин.	1 ч. 32 мин.	4 ч. 6 мин.	1 ч. 9 мин.	1 ч. 19 мин.	35,5 мин.	11,7 мин.
10. Апельсины 1 кг.	3 ч. 25 мин.	1 ч. 9 мин.	3 ч. 35 мин.	51 мин.	1 ч. 3 мин.	23,6 мин.	5,3 мин.
<b>ИТОГО по продовольственным товарам</b>	<b>38 ч. 29 мин.</b>	<b>20 ч. 20 мин.</b>	<b>42 ч. 17 мин.</b>	<b>16 ч. 18 мин.</b>	<b>12 ч. 36 мин.</b>	<b>7 ч. 14 мин.</b>	<b>2 ч. 24 мин.</b>
<b>Непродовольственные товары</b>							
11. Джинсы Levi's	153 ч. 40 мин.	53 ч. 27 мин.	161 ч. 32 мин.	40 ч.	43 ч. 45 мин.	17 ч. 14 мин.	3 ч. 53 мин.
12. Костюм мужской	243 ч. 54 мин.	122 ч. 8 мин.	256 ч. 25 мин.	91 ч. 26 мин.	69 ч. 26 мин.	39 ч. 25 мин.	8 ч. 53 мин.
13. Сапоги женские	158 ч. 32 мин.	68 ч. 42 мин.	166 ч. 40 мин.	51 ч. 26 мин.	45 ч. 8 мин.	22 ч. 10 мин.	5 ч.

14. Колготки 1 шт.	4 ч. 53 мин.	1 ч. 59 мин.	5 ч. 8 мин.	1 ч. 29 мин.	1 ч. 36 мин.	44 мин.	16,7 мин.
15. Шкаф книжный	243 ч. 54 мин.	106 ч. 52 мин.	256 ч. 25 мин.	80 ч.	69 ч. 26 мин.	34 ч. 29 мин.	10 ч. 34 мин.
16. Кроссовки Adidas	182 ч. 56 мин.	68 ч. 42 мин.	192 ч. 19 мин.	51 ч. 26 мин.	52 ч. 5 мин.	22 ч. 10 мин.	5 ч.
17. Зубная паста Colgate 100 мл.	4 ч. 9 мин.	1 ч. 27 мин.	4 ч. 21 мин.	1 ч. 5 мин.	1 ч. 11 мин.	28 мин.	9,3 мин.
18. Стиральный порошок Ariel 1 кг.	3 ч. 25 мин.	1 ч. 13 мин.	3 ч. 35 мин.	55 мин.	58 мин.	24 мин.	6,7 мин.
19. Лекарство «Coldrex» 1 уп. 10 пакетиков	8 ч. 3 мин.	2 ч. 49 мин.	8 ч. 28 мин.	2 ч. 7 мин.	2 ч. 18 мин.	55 мин.	12,3 мин.
<b>ИТОГО по непродовольственным товарам:</b>	<b>1003 ч. 26 мин.</b>	<b>427 ч. 19 мин.</b>	<b>1057 ч. 53 мин.</b>	<b>319 ч. 54 мин.</b>	<b>285 ч. 53 мин.</b>	<b>137 ч. 59 мин.</b>	<b>34 ч. 5 мин.</b>
<b>Товары длительного пользования (ТДП)</b>							
20. Автомобиль "Форд" Fiesta	31707 ч. = 16,5 лет	11450 ч. = 6 лет	33333 ч. = 17 лет 4 мес.	8571 ч. = 4 года 6 мес.	9028 ч. = 4 года 8 мес.	3695 ч. = 1 год 11 мес.	833 ч. 20 мин. = 5,2 мес.
21. Компьютер Dell	2927 ч. = 18,3 мес.	534 ч. = 3,3 мес.	3077 ч.	400 ч.	833 ч.	172 ч. 25 мин.	42 ч. 25 мин.
22. Телевизор «Сони» 54 см.	609 ч. 46 мин. = 3 мес. 24 дня	206 ч. 7 мин. = 1 мес. 9 дней	641 ч.	131 ч. 26 мин.	173 ч. 58 мин.	66 ч. 30 мин.	13 ч. 53 мин.
<b>Товар</b>	<b>Беларусь</b>		<b>Россия</b>		<b>Польша</b>		<b>США</b>
	<b>1995</b>	<b>2005</b>	<b>1995</b>	<b>2005</b>	<b>1995</b>	<b>2005</b>	<b>2005</b>
23. Телефонный аппарат Panasonic	207 ч. 19 мин.	68 ч. 42 мин.	217 ч. 57 мин.	51 ч. 26 мин.	59 ч. 2 мин.	22 ч. 10 мин.	5 ч.
24. Видеокамера Sony	1951 ч. = 12 мес. 6 дней	382 ч. = 2 мес. 12 дней	2051 ч.	285 ч. 43 мин.	555 ч. 34 мин.	123 ч. 9 мин.	27 ч. 47 мин.
25. Квартира 60 м2 в столице	51220 ч. = 26 лет 8 мес.	45802 ч. = 23 года 10 мес.	76923 ч. = 59 лет. 5 мес.	37142 ч. = 19 лет 4 мес.	24306 ч. = 12 лет 8 мес.	22167 ч. = 11 лет 7 мес.	12222 ч. = 6 лет 4 мес.
26. Стиральная машина Bosch	1463 ч. = 9,1 мес.	381 ч. 41 мин. = 2,4 мес.	1538 ч. 28 мин.	257 ч. 8 мин.	416 ч. 40 мин.	123 ч. 9 мин.	22 ч. 13 мин.
<b>ИТОГО по ТДП:</b>	<b>90085 ч. 5 мин. = 46 лет 11 мес.</b>	<b>58824 ч. 30 мин. = 30 лет 8 мес.</b>	<b>117781 ч. 25 мин. = 61 год 4 мес.</b>	<b>46838 ч. 43 мин. = 24 года 5 мес.</b>	<b>35372 ч. 24 мин. = 18 лет 5 мес.</b>	<b>26369 ч. 23 мин. = 13 лет 9 месяцев</b>	<b>13166 ч. 38 мин. = 6 лет 10 лет</b>
<b>Услуги</b>							
27. Высшее образование	4878 ч. = 2 года 6 мес.	3817 ч. = 2 года	5897 ч. = 3 года	4571 ч. = 2 года 5 мес.	1736 ч.	1970 ч.	3889 ч. = 2 года
28. 3-минутный звонок в Европу	7 ч. 10 мин.	1 ч. 27 мин.	7 ч. 41 мин.	1 ч. 5 мин.	1ч. 57 мин.	27 мин.	3,3 мин.
29. Стрижка женская	22 ч. 26 мин.	7 ч. 38 мин.	15 ч. 23 мин.	14 ч. 17 мин.	4 ч. 52 мин.	3 ч. 12 мин.	1 ч. 23 мин.
30. ЖКУ (квартира 60 м2), семья из 4 человек в отопительный сезон	43 ч. 54 мин.	38 ч. 10 мин.	46 ч. 9 мин.	28 ч. 34 мин.	20 ч. 50 мин.	22 ч. 10 мин.	13 ч. 53 мин.
31. Интернет 1 час	8 ч. 32 мин.	1 ч. 4 мин.	8 ч. 58 мин.	34 мин.	2 ч. 5 мин.	15 мин.	1,7 мин.
32. Билет на самолет международный рейс (1 тыс. км.)	854 ч.	130 ч.	897 ч. 26 мин.	97 ч. 8 мин.	194 ч. 26 мин.	19 ч. 42 мин.	4 ч. 26 мин.
33. Общественный транспорт (метро или автобус)	14,6 мин.	17,4 мин.	15,4 мин.	13,7 мин.	16,7 мин.	11,8 мин.	6,7 мин.
34. Билет в кино	2 ч. 26 мин.	1 ч. 27 мин.	2 ч. 34 мин.	1 ч. 19 мин.	1ч. 3 мин.	37 мин.	1 ч. 7 мин.
35. Услуги врача (один прием терапевта)	7 ч. 19 мин.	6 ч. 52 мин.	12 ч. 49 мин.	8 ч. 34 мин.	2 ч. 47 мин.	4 ч. 11 мин.	5 ч.
<b>ИТОГО по услугам:</b>	<b>5838 ч. 2 мин.</b>	<b>4020 ч. 55 мин.</b>	<b>6888 ч. 15 мин.</b>	<b>4722 ч. 45 мин.</b>	<b>1964 ч. 17 мин.</b>	<b>2020 ч. 46 мин.</b>	<b>3915 ч. 1 мин.</b>
<b>ИТОГО по 35 товарам и услугам</b>	<b>96965 ч. 2 мин. = 50 лет 6 мес.</b>	<b>63293 ч. 4 мин. = 33 года</b>	<b>125769 ч. 50 мин. = 65 лет 6 мес.</b>	<b>51897 ч. 40 мин. = 27 лет</b>	<b>37635 ч. 10 мин. = 19 лет 7 мес.</b>	<b>28535 ч. 22 мин. = 14 лет 10 мес.</b>	<b>17118 ч. 8 мин. = 8 лет 11 мес.</b>

\* цены в долларах США в розничной торговле в каждой из стран, по годам.

Источник: Научный исследовательский центр Мизеса АЦ «Стратегия»

Сравнение параметров делового климата:  
Беларусь и близкие соседи

Показатель	РБ	РФ	Украина	Казахстан	Латвия	Литва	Польша
Валовой национальный доход на душу населения \$	2120	3410	1260	2260	5460	5740	6090
Население	9,9	143	48,4	14,9	2,3	3,5	38,2
Место по качеству делового климата	106	79	124	86	26	15	54
<b>1. Открытие бизнеса</b>							
1. Число процедур	16	8	15	7	7	8	10
2. Время (дней)	79	33	34	24	18	26	31
3. Издержки (% дохода на душу населения)	22,9	5	10,6	8,6	4,2	3,3	22,2
4. Минимальный капитал % дохода на душу населения	42,8	4,4	183	26,6	31,8	57,3	220,1
<b>2. Лицензирование</b>							
5. Число процедур	18	22	18	32	21	14	25
6. Время (дней)	354	528	265	258	160	151	322
7. Издержки (% дохода на душу населения)	22,7	353,7	229,4	68,3	43,9	17,5	83,1
<b>3. Наем и увольнение рабочих</b>							
8. Индекс трудности найма 0 - 100	0	0	44	0	67	33	11
9. Индекс жесткости рабочего времени 0 -100	40	60	60	60	40	60	60
10. Индекс трудности увольнения 0 - 100	40	30	80	10	70	40	40
11. Индекс жесткости найма 0 -100	27	30	61	23	59	44	37
12. Издержки найма (% зарплаты)	39	36	36	22	22	28	26
13. Издержки увольнения (число недель зарплаты)	21	17	17	8	17	34	25
<b>4. Регистрация собственности</b>							
14. Число процедур	7	6	10	8	9	3	6
15. Время, дней	231	52	93	52	54	3	197
16. Цена (% стоимости собственности)	0,1	0,4	3,8	1,6	2,1	0,8	1,6
<b>5. Получение кредита</b>							
17. Индекс силы юридических прав 0 -10	5	3	8	5	8	4	3
18. Индекс глубины кредитной информации 0 -6	3	0	0	0	3	6	4
19. Покрытие государств. регистром % взрослых	-	0	0	0	1,1	2,5	0
20. Покрытие частным регистром % взрослых	0	0	0	0	0	12,1	38,1
<b>6. Защита инвесторов</b>							
21. Индекс раскрытия информации 0 - 10	1	7	1	7	5	5	7
22. Индекс обязательств директора	4	3	3	2	4	4	4
23. Индекс легкости защиты прав акционера в суде 0 -10	7	5	4	6	8	7	8
24. Индекс степени защиты прав инвестора 0 -10	4	5	2,7	5	5,7	5,3	6,3
<b>7. Налоги</b>							
25. Число платежей	113	27	84	34	39	13	43
26. Время, часов в год	1188	256	2185	156	320	162	175
27. Общий объем уплачиваемых налогов (% валовой прибыли)	121,8	40,8	51	41,6	38,7	41,6	55,6
<b>8. Легкость перемещения товаров через границу</b>							
28. Число документов на экспорт	7	8	6	14	9	5	6
29. Число подписей для экспорта	9	8	9	15	6	5	5
30. Время для экспорта, дней	33	29	34	93	18	6	19
31. Число документов на импорт	7	8	10	18	13	12	7
32. Число подписей для импорта	10	10	10	17	7	4	8
33. Время для импорта, дней	37	35	46	87	21	17	26
<b>9. Принуждение к исполнению контракта</b>							
34. Число процедур	28	29	28	47	20	17	
35. Время, дней	225	330	269	380	186	154	
36. Издержки, % долга	26,7	20,3	11	8,5	10,4	9,1	
<b>10. Закрытие бизнеса</b>							
37. Время, лет	6	4	3	3	1	1	1
38. Стоимость % активов	22	9	42	18	4	7	22
39. Возмещение долга (центов с доллара)	21,6	27,6	8,4	19,9	83,1	53,6	64

Источник: Doing business 2006, World bank, IFC