

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ОТ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ К ЭКОНОМИКЕ РЫНОЧНОГО ТИПА.

Введение

Переходный период в экономике (постсоциалистическая трансформация, посткоммунистическая трансформация) в литературе определяется как период времени, в течение которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных институтов.

Общие макроэкономические условия, предшествующие началу переходного периода

Эксперименты с экономическими реформами начались в Югославии в 50-х годах. В середине 60-х годов в ГДР была осуществлена реформа цен одновременно с предоставлением предприятиям большей самостоятельности. В конце 60-х годов начаты реформы в Чехословакии и Венгрии, довольно успешная экономическая реформа в 1978 г была проведена в Китае после катаклизмов «культурной революции». В СССР в 80-х годах вводятся первые элементы хозрасчета, в 1985 г объявлено о начале перестройки и гласности. Реформы осуществлялись разными путями – не только демократическими, но и насильственными (в Румынии произошла гражданская война, в результате которой казнен коммунистический лидер Чаушеску в 1989 г).

В конце 80-х - начале 90-х годов бывшие социалистические страны Восточной Европы заявили о своем намерении перейти от социалистического хозяйства с коммунистическим управлением к рыночному демократическому хозяйству западного образца. Исключение составляют Китай, где правительство намерено сохранять коммунистическую идеологию, ограничивать права частной собственности, контролировать прессу, ограничивать свободу передвижения и Вьетнам, где была осуществлена посттоталитарная трансформация.

Естественно, что экономические проблемы стран с переходной экономикой отличаются от экономических проблем других стран. Развитые капиталистические страны решают экономические проблемы, никуда не переходя. В развивающихся странах решаются проблемы аналогичные проблемам стран с переходной экономикой (спад производства, проблемы государственного долга), но в этих странах не было коммунистических режимов и сдвиг к рыночной экономике происходит с меньшими социальными издержками. С другой стороны проблемы переходной экономики затрагивают весь остальной мир, т.к. страны, переходящие к рынку, представляют собой рынки сбыта для остальных стран (в странах Восточной Европы и бывшем СССР проживает значительная часть населения земного шара, в конце 80-х – начале 90-х годов производилась существенная часть мирового ВВП (от 13 до 18% по разным методикам подсчета).

Перечислим особенности, предшествующие началу переходного периода (будут рассмотрены как экономические, так и политические явления, особенности как макро- так и микроэкономического уровня, так как те и другие тесно переплетены друг с другом).

- 1) Режим однопартийного правления коммунистической партии.
- 2) Государственная собственность.
- 3) Централизованное планирование и управление экономикой (данная особенность логически следует из предыдущих пунктов).

4) Неэффективное функционирование государственных предприятий (из Пункта 2) было вызвано отсутствием бюджетных ограничений на предприятиях. Государственные предприятия в социалистической экономике пользовались массой привилегий, таких как дешевый кредит, прямые дотации и налоговые льготы. Этот особый

режим порождал отсутствие реальной рыночной конкуренции. Директора государственных предприятий были склонны к расширению неэффективных инвестиций (явление долгостроя). Если инвестиции не давали отдачи, последствия для директора были минимальны, государство поддерживало убыточные предприятия. Не смотря на громадные убытки, банкротства происходили крайне редко. Например, в Польше только 11 государственных фирм разорились после принятия в 1983 году закона о банкротстве, в России закон о банкротстве принят давно, но официально механизм банкротства работает с июня 1998 года (после железнодорожной войны шахтеров и отставки правительства) и то достаточно неэффективно. Отсутствие бюджетных ограничений на предприятиях порождало так же слабую дисциплину оплаты труда, что означает несоответствие заработной платы и производительности труда. Не смотря на существование тарифной системы существовало много способов безудержного роста оплаты (фонды социального обеспечения, премиальные системы). Рост заработной платы всегда мог быть профинансирован за счет бесплатных (а то и безвозвратных) кредитов Центрального банка. В СССР в 1988-1991 гг, в Польше в 1987-1989 гг рост заработной платы значительно превышал рост производительности труда. Слабая дисциплина оплаты труда, отсутствие связи величины заработной платы и качества выпускаемой продукции приводило к затовариванию магазинов не пользующимися спросом товарами.

5) Большие субсидии сектору домашних хозяйств. Так как коммунистические правительства были крайне непопулярны и нуждались в поддержке народных масс, они боялись перекладывать рост издержек производства на потребителей и вместо этого, пытаясь удержать потребительские цены на низком уровне, использовали бюджетные субсидии. Например, в Польше дотации на продукты питания, сельскохозяйственные ресурсы и уголь составляли в 1989 году 8% ВВП, все субсидии в Польше – до 11% ВВП, в Венгрии – 11% ВВП, в Чехословакии – 16%, в СССР – 15%. Бесплатным было образование, медицинское обслуживание, значительно датировались коммунальные платежи, так как цена жилья была значительно ниже стоимости. До 1991 года квартплата сохранялась на уровне 1928 года, квартиросъемщики за жилье и коммунальные услуги платили менее 3% своих доходов. Субсидировались все виды транспорта. В 1991 году на Московском метро (лучшем в мире) в любую точку Москвы можно было добраться за 5 копеек, а представление высококлассного Ленинградского цирка было доступно публике всего за 25 копеек.

6) Перечисленные выше пункты 2, 3 и 5 означают необходимость централизованных цен.

7) Дефицит государственного бюджета (из 4 и 5 пунктов). До 1992 г субсидии на поддержание цен превышали 20% государственного бюджета в СССР.

8) Возникла необходимость эмиссии денег для финансирования бюджетных дефицитов. Фактически бюджетные дефициты не ощущались: денег печатали столько, сколько было необходимо. Следствием явился так называемый «денежный навес», т.е. избыточная денежная масса.

9) Низкие централизованные цены и избыточная денежная масса (6 и 8 пункты) порождали дефицит товаров и скрытую инфляцию, индикатором которой могли служить цены на «черном рынке», превышающие равновесные. Скрытая инфляция подавлялась государственным контролем над ценами и при либерализации цен, «вырываясь на волю», мгновенно перерастала в гиперинфляцию.

10) Из всех предыдущих пунктов следует вывод о низкой эффективности общественного производства, об отсутствии научно-технического прогресса, об устаревании производственного аппарата, что порождает проблему замедления темпов экономического роста (см. таблицу, представленную ниже) и экстенсивный его характер. Известно, что экономический рост определяется следующими факторами: ростом ресурсов производства: капитала, трудовых, природных ресурсов (экстенсивный экономический рост) и ростом научно-технического прогресса (интенсивный экономический рост). В социалистических

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

странах экономический рост на 90% формировался за счет экстенсивных факторов (в Китае – за счет рабочей силы, в СССР – за счет природных ресурсов). В большинстве западных стран, а также в Тайване, Южной Корее, Гонконге, Сингапуре экономический рост достигается не только за счет мобилизации труда и капитала, но и за счет роста эффективности производства. В США в первой половине XX века экономический рост на 43% был обязан росту производительности факторов производства.

Таблица 1.

Среднегодовые темпы роста реального ВВП (%)

	70-е гг	80-е гг
Болгария	7.1	3.7
Венгрия	5.4	1.6
ГДР	4.9	4.0
Польша	6.6	-0.1
Румыния	9.7	4.5
Чехословакия	5.0	2.1
Югославия	6.1	0.7
СССР	5.3	2.3

1) Перечисленные выше особенности усугубляются политической нестабильностью:

- групповые интересы бывших бюрократов, партийных функционеров, сопротивляющихся реформам;
- непониманием обществом рыночной экономики;
- национальные и региональные противоречия (обострились межнациональные проблемы, существовавшие и раньше, но сдерживаемые коммунистическими режимами: Сербия и Хорватия, Азербайджан, Армения и Грузия, Молдавия и Северный Кавказ, Чехия и Словакия).

Рассмотрим подробнее ситуацию, предшествующую переходному периоду в нашей стране. Замедление экономического роста и другие экономические проблемы (низкая производительность труда, плохое качество товаров, дефицит, черный рынок) наметились в начале 70-х годов. Однако, переход к рынку не рассматривался как средство решения данных проблем.

В 1985 году Горбачевым были провозглашены «перестройка» и «гласность», но однако какие либо существенные реформы начаты не были, а были предприняты традиционные попытки увеличения экономического роста (расширение инвестиций, контроль качества, антиалкогольная компания), которые к улучшению ситуации не привели: темпы роста продолжали падать (с 1980 по 1985 гг среднегодовой темп роста ВВП составлял 3.2%, с 1985 по 1987 гг снизился до 2%). В 1987 – 1991 гг были осуществлены некоторые реформы: принят закон о государственном предприятии с включением элементов хозрасчета, была предоставлена свобода предприятиям в использовании фонда развития (хотя многие предприятия направляли эти средства на оплату труда), были даны некоторые послабления в законах собственности и разрешены кооперативы, однако большинство кооперативов создавалось на базе государственных предприятий. Однако, данные мероприятия не меняли сущности социалистического способа управления экономикой, поэтому привели к дополнительным трудностям, в частности – к возникновению значительного дефицита государственного бюджета, причинами которого послужили следующие явления:

- Резкое падение мировых цен на нефть в 1987 году снизило валютные поступления в государственный бюджет
- Перераспределение прибыли от государственных предприятий к кооперативам
- Расширение полномочий предприятий привело к необоснованному росту заработной платы, который покрывался государственными субсидиями

- Рост военных расходов (в конце 80-х годов составляли 9% ВВП, 25% расходов государственного бюджета)

- Антиалкогольная компания

В 1985 г дефицит госбюджета составил 2.5% ВВП, в 1987 г – 8.5%, 1988 г – 11%, 1989 г – 13%. Данные дефициты покрывались кредитами Госбанка, в результате которых денежная масса росла на 14-15% в год с 1987 по 1990 гг.

В 1990-1991 гг экономическая ситуация ухудшается. По оценкам, дефицит государственного бюджета составляет более 20% ВВП, за 1991 г ВВП падает на 15%, цены возрастают в 2.6 раза. Впервые со времен 2-й мировой войны правительство официально признало безработицу и объявило о кризисе. Были предложены программы по выходу из сложившейся ситуации: планы Аганбегяна (предлагались еще с 1987 г), Абалкина, Петракова, Шаталина (1990 г), Явлинского (1991 г), которые по политическим соображениям не прошли.

Стало ясно, что в рамках существующего экономического строя изменить ситуацию не удастся. В 1992 г провозгласили о начале большого рывка (совпал с распадом СССР), который осуществлялся под руководством Е.Гайдара (консультантом являлся Джеффри Сакс). Таким образом, конечная цель реформ – создание эффективно функционирующей экономики. Инструментом достижения цели должен был являться рынок, основанный на частной собственности. Но на первом этапе инструмент или метод достижения данной глобальной цели сам превратился в подцель – необходимо было демонтировать централизованную систему управления экономикой и перейти к рыночной системе. Экономическая цель сопровождалась политической: переход к многопартийной демократии.

Основные элементы стратегии перехода к рыночной экономике

Не существует единого пакета реформ, пригодного для всех переходных экономик, так как условия в них во многом различаются, тем не менее можно выделить общие элементы стратегии перехода к рыночной экономике:

- Либерализация экономики
- Макроэкономическая финансовая стабилизация
- Институциональная трансформация

Либерализация экономики как основной элемент стратегии перехода к рыночной экономике

Либерализация экономики – ликвидация основных диспропорций и ограничений административно-командной экономики, запуск механизмов основных законов рыночного хозяйства. Основная диспропорция централизованной системы – диспропорция цен, т.о. либерализация цен является составным элементом либерализации экономики. В Польше, Югославии либерализация цен была осуществлена в 1989 году, в России в 1992 году, фактически с либерализации цен в нашей стране и были начаты радикальные экономические реформы.

С 2 января 1992 г правительство отпустило основную часть цен. Контроль был сохранен в отношении цен на 50 основных товаров (хлеб, сахар и др.), а так же энергоносителей (уголь, нефть). В январе 1992 года сводный индекс потребительских цен составил 3.3 раза. Мгновенно исчезли очереди за товарами, продаваемым по свободным ценам. В течении несколько последующих месяцев цены на остальные товары так же были освобождены. За короткий период времени пришли в действие силы спроса и предложения. В некоторых случаях, цены поднятые очень высоко стали снижаться, Например, цены на некоторые виды мясных продуктов были сначала подняты в 10 раз, а в результате того, что их перестали покупать цены снизились на 30-40%. В целом в 1992 году индекс цен на потребительские товары и услуги вырос в 26.1 раза.

Рассмотрим последствия либерализации цен.

- 1) Инфляция

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

2) Снижение реальных денежных доходов населения. Темпы роста цен и денежных доходов населения представлены в следующей таблице:

Таблица 2.

Темп роста цен (в разах к предыдущему году). и денежных доходов населения (в %)

Показатель	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Сводный индекс потребительских цен	2.6	26.1	9.4	3.2	2.3	1.2	1.1	1.8	1.4	1.2
Среднедушевые реальные денежные доходы	116	53	116	113	85	100	105	84	86	109

Не смотря на положительную динамику реальных доходов в 1993, 1994 гг общую тенденцию к падению реальных доходов населения переломить не удалось и в 1998 году она возобновилась с новой силой в результате финансового кризиса. В целом в 2000 году по сравнению с 1990 годом реальные доходы населения упали более чем в 2 раза (составили 47.6%)

3) Обесценение оборотных средств предприятий, что в свою очередь породило кризис неплатежей. Он связан с неспособностью предприятий расплатиться с поставщиками, государством, своим персоналом из-за высоких цен и нехватки собственных оборотных средств. Кризис неплатежей возник почти сразу после либерализации цен в 1992 году. Летом этого года правительству удалось ослабить его остроту путем проведения «взаимозачета» долгов, когда суммы долгов взаимно погашались. В дальнейшем кризис неплатежей нарастал, причем в начале «долговой цепочки» часто стояло государство, не производящее своевременных и полных расчетов с предприятиями. В свою очередь, предприятия задерживали налоговые перечисления государству, а так же выплату заработной платы своим работникам.

4) Из-за либерализации цен обесценились сбережения населения. Страна лишилась внутренних источников инвестиций. Пришлось обращаться к внешним источникам, началось быстрое нарастание внешних долгов.

5) Снижение реальных доходов населения, приведшее к снижению уровня потребления, инвестиций привело к снижению совокупного агрегированного спроса.

Отметим так же положительные моменты либерализации цен: произошло насыщение рынка товаров и услуг (исчез дефицит), был запущен в действие механизм закона спроса и предложения.

Поскольку мировые цены являются лучшими ориентирами для внутренних цен, отказ от контроля над ценами следует сочетать с действиями по обеспечению свободы торговли с остальным миром. Либерализация цен должна сочетаться с продвижением к конвертируемости валюты и существенному снижению искусственных торговых барьеров, таких, как квоты, тарифы и лицензии.

Таким образом, либерализация цен тесно связана с либерализацией торговли. До 1992 года экспорт и импорт товаров в России осуществлялся в основном через несколько десятков государственных внешнеэкономических объединений, расположенных в основном в Москве. В 1992 году было разрешено предприятиям многих отраслей экономики России самостоятельно выходить на зарубежных партнеров и заключать с ними напрямую договора по экспорту и импорту товаров и услуг. В январе 1992 года был введен плавающий валютный курс, благодаря чему рубль стал фактически конвертируемым. Уменьшилось число товаров, на которые распространялось действие квот и лицензий. В результате данных мероприятий оживилась международная торговля, значительно возросло количество участников внешнеэкономической деятельности.

Позитивными последствиями либерализации внешней торговли стало:

- 1) Вовлечение экономики России в мировой хозяйственный оборот
- 2) Накопление предприятиями опыта работы в условиях конкуренции на мировых рынках товаров и услуг, их приспособление к более высоким требованиям, предъявляемым на мировом рынке к производимой пролукции.

Но также существовали и негативные последствия:

1) Резкое сокращение производства в некоторых отраслях народного хозяйства, оказавшихся не в состоянии выдержать конкуренцию с качественными товарами, хлынувшими на российский рынок. Примеры: электроника, легкая промышленность, объем производства в последней отрасли в 1992 – 1993 гг снизился почти в 2 раза.

2) В условиях несовершенства законодательства и деятельности государственных органов (таможни, налоговых служб) происходил вывоз за рубеж огромных сумм экспортной выручки, так как предприниматели, не уверенные в стабильности в стране, страховали свое будущее, и одновременно уходили от жесткого налогообложения. Объем вывезенного капитала в 1994 году составил 6.3% валового внутреннего продукта, в 1995 г – 7.2%, в 1996 г - 6 %, в 1997 г – 5.2%, в 1998 г - 9.2%, в 1999 г - 10.3% ВВП.

По данным МВД за последние 10 лет из России вывезено за рубеж до 120-150 млрд.долл (встречаются и оценки – до 200 млрд.долл). Ежегодно вывозится примерно 20 млрд.долл, что равно всему годовому бюджету Российской Федерации. Фактически нищая Россия стала спонсором мировой экономики.

3) Либерализация внешней торговли способствовала дальнейшему росту внутренних цен, которые вынуждены были приближаться к мировым ценам, что способствовало дальнейшей инфляции. В 1994 –1995 гг к мировому уровню приблизились внутренние цены на нефть, нефтепродукты и электроэнергию, транспортные тарифы, прокат черных металлов и другие виды промышленного сырья. Однако, транспортные тарифы для населения, квартирная плата, коммунальные услуги, цены по основным продуктам питания (мясу, молоку, сахару) удается держать ниже мирового уровня благодаря дотациям со стороны местных бюджетов, так как уровень доходов населения несопоставимо ниже мирового.

Помимо либерализации цен и либерализации внешней торговли, либерализация экономики предполагает либерализацию деятельности предприятий так же и на внутреннем рынке – самостоятельность, свободу в производстве продукции, поиске партнеров, поставщиков, рынков сбыта и т.д.

Так как либерализация экономики порождает главную экономическую проблему – инфляцию, возникает необходимость следующего элемента стратегии перехода к рыночной системе.

Макроэкономическая финансовая стабилизация как основной элемент стратегии перехода к рыночной экономике

Подавление инфляции, укрепление денежной единицы и придание устойчивости валютному курсу и другим макроэкономическим финансовым параметрам называют макроэкономической финансовой стабилизацией, центральным момент которой составляет борьба с инфляцией.

Насколько разнообразны причины инфляции, настолько разнообразны и методы борьбы с ней. В развитых странах для этого сокращают государственные расходы, повышают учетную ставку процента и обязательную норму резервирования, т.о., применяют методы фискального и монетарного характера для того, чтобы сделать деньги более «дорогими», «трудодоступными» для экономических организаций и населения. Разрабатываются специальные стабилизационные программы. Если стабилизация осуществляется только путем сжатия денежной массы и спроса через сокращение бюджетного дефицита и ограничение кредитно-денежной эмиссии, то называется ортодоксальной. Такие стабилизационные программы осуществлялись (правда, не всегда успешно) в 70-80-х гг в Чили, Бразилии, Аргентине, Боливии. Если же наряду с ограничением дефицита и эмиссии предусматривается так же административные методы: замораживание цен, зарплаты и обменного курса (Аргентина, Бразилия, Мексика, Израиль в 80-90 гг), то стабилизация носит название гетеродоксальной. Финансовое регулирование России шло по ортодоксальному пути.

Однако стандартные монетаристские рецепты ограничения денежной массы не всегда помогают, т.к. необходимо учитывать специфику инфляции и инфляционного регулирования в переходный период, а специфика эта – в большой роли немонетарных факторов долгосрочного характера. Присутствие следующих немонетарных факторов значительно осложняют борьбу с инфляцией в России:

- **Монополистический фактор.** Россия имеет самую высокомонополизированную экономику в мире. К предприятиям естественных монополий относятся топливно-энергетический комплекс и транспортный сектор, играющие в экономике России огромную роль. Но если в рыночном хозяйстве монополии вынуждены считаться со спросовыми ограничениями, то в переходной экономике, если цены для покупателя слишком высоки, то зачастую он не оплачивает закупленную продукцию, но тем не менее принимает ее от продавца для дальнейшей переработки и реализации, тем самым раскручивает механизм образования неплатежей, чему способствует отсутствие реального механизма банкротств. Таким образом, слабость рыночных санкций за повышение цены сверх уровня спросовых ограничений ведет к тому, что ценоповышательный импульс, исходящий от монополиста, распространяется по «технологической цепочке» на всю экономику и возвращается к монополисту в виде возросших издержек, порождая новый виток инфляции. Именно так произошло в 1992 – 1993 гг после повышения цен на нефть.
- **Проблема неплатежей,** которую формально пытались решить с помощью векселей и бартера. В экономике появились так называемые «квази-деньги» или «денежные суррогаты», бороться с которыми сокращением денежной массы невозможно.
- **Субсидирование государством неэффективных компаний.** Приватизация не устранила связь между предприятиями и государством, тем более, что во многих компаниях государство продолжает владеть частью акций. Государство продолжает субсидировать неэффективные и неконкурентоспособные компании с неизбежно возникающим при этом инфляционным эффектом. Наблюдается образование мощных финансово-промышленных групп, способных оказывать «проинфляционное» давление на государство в целях получения льгот и других форм поддержки.
- **Открытость внутренней экономики.** Вплоть до середины 1993 года Россия имела единое денежное пространство с другими странами СНГ, что лишало ее возможности проводить эффективную антиинфляционную политику: центральные банки ряда государств печатали деньги для покрытия бюджетных обязательств своих правительств, после чего эти деньги попадали на российский рынок. Введение денежной единицы в середине 1993 г позволили России проводить более последовательную и продуманную политику.

Наличие долгосрочных инфляционных факторов немонетарного характера порождает так называемую «фоновую» инфляцию, которая не может быть устранена сжатием денежной массы и требует проведения глубоких институциональных реформ. Поэтому необходим следующий элемент стратегии перехода к рыночной экономике.

Институциональная трансформация как основной элемент стратегии перехода к рыночной экономике

Таким образом, либерализация устранила запреты и ограничения командной системы и предоставила свободу экономическим агентам, однако свобода не означает деятельность экономических субъектов без правил. Должны быть созданы правила, законы функционирования рыночной экономики (законодательная система по защите прав частной собственности, по обеспечению конкурентной среды, антимонопольное, трудовое законодательства и т.д.). В более широком смысле слова к институтам относят не только экономические правила, но и экономические организации, т.о., институциональная трансформация включает так же изменение института собственности (приватизацию),

возникновение новых субъектов хозяйственной деятельности (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов).

Реформирование банковской системы. Первая попытка реформы банковской системы относится к периоду 1987-1988 гг, когда было создано 5 государственных банков для предоставления кредитов в разных отраслях народного хозяйства (в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и т.д.). По существу данные банки заменяли функции Центрального банка в этих сферах, что было неэффективно, т.к. не было рыночных механизмов в банковской системе, существовало давление правительства в предоставлении кредитов.

В 1992 году произошла реформа в банковской системе. Была организована 2-х уровневая система с Центральным банком во главе и сетью коммерческих банков. Банковская система развивалась достаточно динамично до финансового кризиса 1998 года. По данным Госкомстата на 1 июля 1998 г кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковской деятельности было 1607, а на 1 июня 2000 г – 1331.

Приватизация. Приватизацию можно рассматривать как центральное звено не только институциональной трансформации, но и всей экономической реформы. Приватизация в переходной экономике является преобладающей формой разгосударствления, с одной стороны, и наделения граждан собственностью за счет различных способов перераспределения общественного имущества. Способы перераспределения общественного имущества называются методами приватизации:

1) **Массовая приватизация путем выдачи приватизационных чеков (ваучеров, купонов).** Положительная сторона данного способа приватизации в том, что он позволяет сравнительно быстро распределить государственные активы среди большого числа граждан и является социально наименее конфликтным способом приватизации. Однако данный метод – не полноценная приватизация (т.к. определяет лишь право собственности, а не саму собственность), а лишь стартовое условие для дальнейшей трансакции ваучеров в собственность или деньги. Недостаток ваучерных схем в том, что, исключая возможность получения доходов от приватизации в бюджет, они углубили проблемы внутреннего и внешнего государственного долга. Преобладающим методом ваучерные схемы были в Чехии, Словакии, России, Монголии, Казахстане, Албании. В России массовая ваучерная приватизация проходила в 1990-1991 году

2) **Стихийная приватизация** – льготная (или по номинальным ценам) продажа или бесплатная передача активов работникам компаний. Во многих случаях продажа осуществлялась по балансовой стоимости предприятия (т.к. существовала проблема точной оценки стоимости предприятия), то есть происходила практически бесплатно, в период несовершенства приватизационного законодательства. Была распространена в Венгрии, Польше, Югославии в начале 90-х годов. Недостатком данного метода является несправедливость в распределении собственности: предприятия чаще всего передавались тем, кто был связан с данным предприятием, имел доступ к информации. Те же, кто не работал на предприятии (пенсионеры, военнослужащие, студенты, госслужащие) оставались в стороне от приватизации прибыльных предприятий. Так же в дальнейшем существовала возможность низкой эффективности на стихийно приватизированных предприятиях. Активы попадали не в руки того, кто ими будет лучше управлять, а в руки прежних работников, которые будут управлять старыми методами, выступать за повышение заработной платы, против увольнений и т.д.

3) **Активная приватизация (публичные торги)** – альтернатива стихийной приватизации, при которой правительство продает предприятие тому, кто предлагает наивысшую цену (такая приватизация проходит в форме аукциона), или наилучшие условия хозяйствования (конкурсная форма). В Югославии, Восточной Германии активная приватизация выступала в качестве главного метода, в Польше, в Венгрии – применялась только к крупным предприятиям. Препятствием для данного способа приватизации являлось отсутствие владельцев крупного капитала.

4) Реприватизация – восстановление в правах собственности лиц, лишенных имущества в результате национализации. Возвращение собственности прежним владельцам или предоставление им компенсации (деньгами, ваучерами) происходило в Чехии, Словакии, Венгрии, Болгарии, Словении, Хорватии, Эстонии. Данный метод приватизации не использовался в России.

В России так же использовался смешанный вариант из предложенных выше первых трех способов. Российская программа приватизации включала передачу 25% акций предприятий его работникам за ваучеры (массовая и стихийная приватизация) и продажу остальной части акций на аукционе, где работникам предоставлялась дополнительная возможность купить еще 10% акций со скидкой 30% их номинальной стоимости (стихийная и активная приватизации). Существовала еще одна смешанная форма стихийной и активной приватизации – так называемая министерская приватизация, когда государственные предприятия преобразовывались в акционерные компании, акциями которых владеет государственная холдинговая компания, контрольным пакетом акций – министерство, а остальную часть акций холдинговая компания размещает среди частного сектора («АГРОХИМ», «КАМАЗ», «АВТОВАЗ», РАО «ЕЭС России» и др.).

Рассмотрим недостатки Российской приватизации:

- Бесплатность. Начальная стоимость приватизируемого предприятия определялась балансовой стоимостью предприятия, тем самым обходилась проблема точной оценки стоимости предприятия, но обостряются проблемы дефицита государственного бюджета.

- Чрезмерные льготы. Помимо льгот, предложенных трудовым коллективам, большие льготы были предложены так же местным властям, для обеспечения заинтересованности местного бюрократического аппарата в осуществлении реформ (местные власти получали 5% приватизируемых поступлений)

- Несовершенство и нарушения приватизационного законодательства.

Механизм обмена ваучеров на акции не предусматривал четкого соответствия между числом акций, выставляемых на продажу и количеством «приватизационных денег». Сомнительные манипуляции с чековыми аукционами таких чрезвычайно привлекательных объектов, как РАО «ЕЭС России», РАО «Норильский никель», РАО «Газпром» и других, состоялись до официального завершения ваучерной приватизации. Это позволило получить колоссальные спекулятивные прибыли, в результате чего провозглашенная «народная приватизация» в кратчайший срок превратилась в беспрецедентную экспроприацию значительной части общественной собственности в пользу узкой группы лиц. Таким образом, доходы от приватизации поступили большей частью не в бюджет, а осели в карманах олигархов. Приватизированные предприятия до сих пор сотрясают ожесточенные конфликты между владельцами, менеджерами и трудовыми коллективами.

- Нет прогресса в сфере рыночной реструктуризации приватизированных предприятий, которыми управляет неэффективный класс собственников. Анализ показывает, что производительность труда на частных предприятиях либо ниже, либо такая же как и на государственных предприятиях. Возможно, жертвуя сиюминутной выгодой, новые собственники сосредоточили свои усилия на выработке стратегии долгосрочного развития, а поэтому инвестировали огромные капиталы в модернизацию устаревшего оборудования и не сегодня, так завтра совершат технологический рывок. Но статистические данные не подтверждают этого (см. представленную ниже таблицу). Одна из причин – вывоз капитала за границу, однако необходимо делать поправку на неточность статистических данных из-за теневой экономики.

- Несогласованность приватизации с другими направлениями реформ, например – с либерализацией цен. Колоссальный удар по населению нанесло то, что в момент либерализации цен отсутствовали меры по защите сбережений. Если бы заблаговременно были созданы механизмы, призванные переориентировать сбережения на выкуп приватизируемого имущества и оценить его стоимость по рыночным ценам, это не только бы

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ

защищило интересы вкладчиков, но и значительно бы уменьшило исходный ценовой всплеск, способствовало оздоровлению всей финансовой системы, предопределило принципиально иное отношение людей к реформам.

Основные положительные результаты приватизации:

• Формирование корпоративного сектора экономики. С 1992 по 1999 гг изменили форму собственности 133,1 тысяч предприятий. Создано 30.8 тысяч акционерных обществ. В начале 1992 года в государственной собственности находилось 70% основных фондов и 92% производственных мощностей. Государству принадлежало 95% всех предприятий промышленности (в частной собственности находилось лишь 2.6%). Современное положение (1999 год) характеризуется следующим образом:

Таблица 3.

	Число предприятий	Инвестиции	Численность Промышленно- Производственного Персонала
Все предприятия	100%	100%	100%
Государственные	3.1%	21.3%	13.6%
Частные	88.4%	25.9%	39.9%

Создание акционерной формы управления предприятиями привело к появлению нового социального слоя – частных собственников. В перспективе, по мере формирования слоя реальных собственников, частная собственность на средства производства должна обеспечить рост эффективности производства.

1) За счет приватизации поступления в государственный бюджет составили 65 млрд. руб. (цены 1998 г) с 1992 по 1999 год, хотя планировались гораздо большие доходы (а по некоторым оценкам стоимость проданной общенародной собственности составляет 1 трл.долл)

2) Одно из основных значимых последствий приватизации является формирование фондового рынка, которое является следующим составным звеном институциональной трансформации.

Параллельно с приватизацией в России развивается фондовый рынок, который формировался благодаря следующим моментам:

- 1) Выпуск приватизационных чеков (на начальном этапе приватизации)
- 2) Выпуск в обращение акций приватизированных предприятий
- 3) Выпуск государственных ценных бумаг
- 4) Вследствие кризиса неплатежей появление новых расчетных средств – векселей.

Начало становления фондового рынка в ходе экономическим реформ было бурным и многообещающим. Если в 1993 году оборот по продаже ценных бумаг составил 595.1 млн.руб. (деноминированных), в 1995 г – 291.5 млрд.руб., в 1996 г – 1037 млрд.руб. Объем выручки от продажи ГКО, ОФЗ и облигаций банка России на конец 1993 года составил 200 млрд.руб., а в 1997 году – уже 436.2 трл.руб. В конце 93 года число фондовых бирж достигло пика – 62 и было больше, чем в любой другой стране. Однако, фондовый рынок испытал настоящее потрясение после кризиса 1998 года. Объем выручки от продажи государственных ценных бумаг сократился до 199.4 млрд.руб.. Сейчас на фондовом рынке существуют фактически лишь два монополиста – ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система).

В целом можно сказать, что на настоящий момент времени фондовый рынок сформирован, однако, как любое новое явление в российской экономике, имеет ряд недостатков:

• В целях финансирования дефицита государственного бюджета правительство устанавливает высокие доходные ставки по государственным облигациям, тем самым идет на подавление рынка корпоративных ценных бумаг, которые занимают в

настоящее время в обороте незначительный удельный вес. В России ежедневный оборот торговли корпоративными ценными бумагами составляет 20-30 млн.долл., в США этот показатель больше в 10 раз. В совокупных фондовых активах корпоративные облигации в американской экономике составляют более 40%, в нашей – около 4%. На российском корпоративном рынке ценных бумаг операции осуществляются в основном с пакетами акций так называемых «голубых фишек» (практически не обращаются акции инвестиционных, пенсионных фондов, акций страховых компаний, компаний высоких технологий, если и кратковременно появляются данные ценные бумаги на фондовом рынке, то тот час же скупаются «голубыми фишками»).

- Данной политикой на рынке государственных ценных бумаг правительство фактически поставило жесткий барьер для притока инвестиций в реальный сектор экономики. Развитый фондовый рынок обеспечивает через эмиссию корпоративных ценных бумаг до 40% внебюджетных инвестиций, у нас менее 1% (в 1 полугодии 2000 г. – 0.3%) из-за преимущественно спекулятивного характера операций с ценными бумагами. Таким образом, за истекший период российский фондовый рынок в основном работал не на реальные инвестиции, обеспечение возрождения или роста экономики, а главным образом на усиление банковского и в целом финансового капитала.

- Российский фондовый рынок зависим от иностранного капитала. Так летом 1998 года доля нерезидентов на рынке акций составлял более 65%, на рынке ГКО – 35%. Зависимый характер рынка ценных бумаг послужил одной из причин финансового кризиса 1998 года.

По сути дела, в России нет нормального фондового рынка, развивающегося за счет собственных источников.

Настоящий момент характеризуется институциональной неполнотой, что означает отсутствие или крайне слабое развитие некоторых важных институтов рынка:

- 1) отсутствие рынка земли,

- 2) формальное функционирование механизма банкротств. В России "потенциальных банкротов", либо очень близких к ним по своему состоянию предприятий сегодня свыше 37% (против 3-4% в развитых странах). Растет количество дел о признании предприятий- должников банкротами: в 1993 г их было 100, в 1994 г – 260, в 1997 г – 4800, в 2001 более 24000. Можно было бы радоваться, что реальный сектор таким образом очищается от "балласта" и идет по пути эффективных рыночных преобразований, но банкротства протекают достаточно формально и с большими нарушениями законодательства.

- 3) существование отживших себя институтов, например, института прописки, затрудняющего перелив рабочей силы из трудоизбыточных в трудодефицитные регионы).

Таким образом, мы рассмотрели основные элементы стратегии перехода к рыночной экономике. В заключение хочется отметить, что многие бывшие социалистические страны Восточной Европы успешно преодолевают кризис и подходят к завершению переходного периода, что еще нельзя сказать о России (некоторое улучшение экономической ситуации в последнее время было вызвано не мобилизацией внутренних резервов экономики, а благоприятными внешними условиями: девальвацией рубля и ростом цен на нефть). Трудности реформирования в России обусловлены рядом причин (факторами, затрудняющими реформы):

- 1) Более длительный период развития страны в рамках административно-командной системы по сравнению с Восточно-Европейскими странами привел к недостатку опыта частной собственности. Государственный сектор России был больше, чем в любой другой стране. Это обусловило наличие очень сильных рабочих организаций (советов трудовых коллективов), большинство представителей которых не понимали и не поддерживали переход к рыночной экономике. При авторитарном режиме

коммунистического правительства полностью отсутствовала инициатива. Общество привыкло к тому, что основные решения принимаются руководством.

- 2) Достаточно сильные ценовые диспропорции.
- 3) Закрытый характер экономики. Низкая подвижность рабочей силы из-за института прописки.
- 4) Отсутствие законодательной базы.
- 5) Межнациональные конфликты и политическая нестабильность, обусловленная борьбой за власть большого количества партий. Преступность и бюрократия.
- 6) Ошибки и просчеты экономической политики (например, сочетание либерализации финансовых потоков и регулируемого валютного курса).
- 7) Квазирыночный характер российской экономики, то есть необычная реакция рынка на стандартные меры фискальной и монетарной политики. Например, в стандартной рыночной экономике снижение государственных расходов ведет к снижению дефицита государственного бюджета. В Российской экономике цепочка выглядит следующим образом: снижение государственных расходов – рост масштабов неплатежей – рост степени неликвидности реального сектора – снижение налоговых поступлений – рост дефицита государственного бюджета, т.о. приводит к противоположному результату.

Если начало трансформации централизованной системы в рыночную легко датировать по определенным политическим и экономическим событиям, то завершение трансформации не имеет столь выраженных признаков. Пока ни в одной постсоциалистической стране не закончился переходный период, так что о завершении трансформации можно судить только теоретически по условиям законченности переходного периода:

- 1) Существование целостной системы эффективно функционирующих рыночных институтов (завершение приватизации, реформ предприятий, государственных банков, структурных, межбюджетных отношений, денежно-кредитной, фискальной, социальной сфер и т.д.).
- 2) Начало устойчивого экономического подъема, не зависящего от благоприятных внешних факторов.
- 3) Интеграция в мировую экономику.
- 4) Формирование среднего класса, охватывающего основную часть населения страны.

По оценкам экспертов, завершение переходного периода в России произойдет в 2010-2015 гг.

Литература:

1. Экономика / под ред. А.И.Архипова, А.Н.Нестеренко, А.К. Большакова. – М.: «Проспект», 1999.
2. Линвуд Т. Гайгер. Макроэкономическая теория и переходная экономика. М.: «Инфра-М», 1996.
3. А.О. Баранов. Лекции по макроэкономике. Новосибирск, НГУ, 2001.
4. Д. Орлов, В.Журавлев. А капитал-то убегает... // «Экономика и жизнь», N29, 2000.
5. В. Головачев. Будущее в тумане. // «Экономика и жизнь», N 5, 2001.
6. В. Головачев. Рублей все больше – денег все меньше. // «Экономика и жизнь», N 21, 2001.
7. Реформа в цифрах. // «Экономика и жизнь», N 34, 2000.
8. Ю.Петров. Экономический подъем: за чей счет и в чьих интересах? // «Экономика и жизнь», N 21, 2000.
9. Российский статистический ежегодник: стат.сб./ Госкомстат России. – М., 2000
10. Россия в цифрах: Крат.ст.сб./ Госкомстат России. – М., 2001
11. Народное хозяйство РФ.1992 / Госкомстат России. – М., 1992
12. Российский статистический ежегодник: стат.сб./ Госкомстат России. – М., 1996.