

ВЕДЕНЯПИН Я.С.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В РОССИИ.
(Обзор российской и зарубежной литературы)

Ход реформ в постсоциалистических странах находится в центре внимания как зарубежных специалистов, так и представителей отечественной экономической мысли. Не утихают дискуссии о правильности выбранного пути и о методах реализации задуманных преобразований. В самом общем виде "водораздел" между различными точками зрения пролегает между "государственниками" — сторонниками значительной роли государства при проведении экономических реформ и "чистыми" рыночниками — приверженцами либеральных экономических взглядов и "ухода государства из экономики".

На протяжении последних лет российскому обществу упорно навязывалось представление, что иного выбора, кроме одномоментной либерализации цен, внутренней и внешней торговли у него не было, что данный выбор поддержал весь западный мир, что поэтому надо принять тяготы реформы и поверить в их неминуемый успех. Концепции же более постепенных и поэтапных реформ, не допускающих чрезмерных социальных тягот для большинства населения, либо замалчивались, либо квалифицировались как нереалистичные и даже антиреформаторские. Теперь появилась возможность проверить на конкретном российском и международном опыте оправданность выбранного нашим руководством курса и оценить потенциал предлагаемых альтернативных решений — такова точка зрения академика О.Т. Богомолова, одного из ведущих российских экономистов (42, с.5).

Видные американские экономисты Л.Клейн, Д.Тобин, К.Эрроу — лауреаты Нобелевской премии, а также М.Интрилигейтор,

Л.Тетеор, М.Поумер, на основании обобщения современного опыта экономического развития и признанных выводов мировой науки высказывают точки зрения кардинально отличные от концепций таких экспертов как Д.Сакс, А.Ослунд, а из российских исследователей Е.Гайдар или А.Илларионов (3).

Л.Клейн считает, что ни социалистическая плановая экономика, ни капиталистическое рыночное хозяйство не функционируют в полном соответствии со своей теоретической моделью. На деле, каждая из двух основных систем воплощает смешанный тип экономики, и обе системы в реальности нельзя признать совершенными. Л.Клейн утверждает, что социалистические и рыночно-капиталистические элементы будут одновременно присутствовать в любой системе.

Как Л.Клейн, так и К.Эрроу допускают существование рыночного социализма в переходный период. Несмотря на теоретическое допущение такой возможности, многие реформаторы отвергают ее, стремясь в переходный период устранить все элементы социализма и создать либеральную экономику американского типа. Л.Клейн отмечает, что новоявленные реформаторы пытаются ввести рыночную систему и продать или передать государственные предприятия в частные руки, поскольку, по их мнению, частные предприятия всегда более эффективны, чем государственные. Социальной справедливости при такой денационализации отводится второстепенная роль.

Альтернативный подход состоит в принятии теории рыночного социализма и в создании на практике структурно смешанной экономики. Сам Клейн считает, что России нужна не либеральная, а социальная рыночная реформа; и в этом сходятся с рядом российских авторов. По его мнению, поучителен пример стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), в том числе и большинства государств на развалинах бывшего СССР, где безоговорочное отвергание всяких проявлений рыночного социализма и такое же безоговорочное следование классическому либерализму не дали результатов ни в росте национального дохода, ни в развитии отдельных отраслей производства, ни в сфере занятости. К.Эрроу более осторожен: он считает, что время рыночного социализма ушло в прошлое, но в переходный период он играет и будет играть определенную роль (42, с.6,7).

В итоге, серьезные американские исследователи и известные российские экономисты, признают целесообразность сочетания в переходный период сильного государственного и рыночного секторов экономики — при постепенном переводе первого в рыночный режим функционирования.

Роль государства на постсоциалистической стадии

Вопрос о роли государства в экономиках переходного периода, как мы упомянули об этом уже выше, является центральным. В одной из ранних работ на эту тему сотрудники Загребского университета И.Бичанич и М.Шхреб указывали, что поначалу превалировало упрощенное, идеализированное видение саморегулирующейся рыночной экономики и ослабленной роли государства. В настоящее время, по их мнению, на смену ему приходит более сложный подход, при котором государству отводится значимая роль в экономиках переходного типа (57, с.1). Оба специалиста прибегли в своей работе к ряду допущений и нормативному анализу. Причины усиления роли государства они объединили в три группы.

Первая имеет отношение к первоначальной структуре экономики, вторая — к специфическим причинам усиления роли государства. Под структурными характеристиками понимаются такие, которые отличаются относительной стабильностью и не связаны с ресурсами. Из них особую важность для роли государства в переходный период представляют: 1) классификация фирм по размерам; 2) доля инфраструктурных услуг; 3) отрицательное отношение к риску.

Социалистическое развитие продемонстрировало определенную склонность экономики к гигантомании. По своей форме она принципиально отличалась от капиталистической экономики. При социализме сравнительно большую долю занимали крупные предприятия и, в зависимости от способа государственного регулирования, большую долю имели очень мелкие предприятия частного сектора, однако в любом случае имел место определенный недостаток средних предприятий (до 100 занятых). Преобладание крупных предприятий должно усилить роль государства в переходный период.

Учитывая такую монополистическую промышленную структуру, простое введение рынка (т.е. освобождение цен и

производства) быстро приведет к монополистическому поведению и квазиарентам. Это ставит перед государством сложную задачу — приспособляться и осуществлять строгую антимонопольную политику, которая может иметь серьезные социальные последствия. Следовательно, на государство оказывается большое давление. Наконец, приватизация крупных предприятий гораздо более сложная задача, потому что денежная сумма, необходимая для их выкупа, значительна, бизнес менее гибкий, а их оценка еще менее ясна. И вновь государство должно выступить в решающей роли организатора, управляющего и исполнителя приватизации.

Сорокалетнее социалистическое развитие оставило постсталинистским экономикам неразвитую сферу услуг, коммуникаций и слабую производственную и научную инфраструктуру, которые могут негативно сказаться на дальнейшем экономическом росте. Главная общая черта сферы услуг — это их капиталоемкость, длительный инвестиционный цикл, высокие технологии. Для решения всех этих проблем также потребуются особая роль государства. Такие социальные сферы услуг, как образование и здравоохранение, вероятно, тоже останутся в собственности государства. Рынки сами по себе, как и иностранные инвестиции, не решат проблем сферы услуг, а потому определенная интервенция государства представляется авторам оправданной, а это опять-таки усилит его роль.

Вторая группа причин усиления роли государства относится к специфическим, которые главным образом связаны с выбранным политическим курсом, последовательностью политики и избранными целями. Обсуждая роль государства в переходный период, нередко забывается, что унаследованная государственная администрация остается в целом нетронутой. Это означает, что политические рекомендации (относительно приватизации, приоритетов развития), предложения по бюджету и реализацию политических рекомендаций должна выполнять она же, но несущая в себе такие негативные черты прошлого развития, как фаворитизм, неэффективность, некомпетентность, привычка решать экономические проблемы с помощью контроля и регулирования, не имеющая опыта рыночного менеджмента. Нежелание идти на риск в этом случае означает решение проблемы “традиционным способом”, т.е. путем усиления роли государственной бюрократии.

Демонстрируют неохотное отношение к риску и семьи. В контексте постсоциалистической перестройки это тоже может серьезно способствовать усилению давления в сторону более значимой роли государства. Население привыкло полагаться на его защиту, а рынки с их непредсказуемостью, риском пугают людей.

Третья группа причин вытекает из той роли, которую государство должно играть в любой современной смешанной процветающей экономике (57, с.2-6). Заведующий отделом МВФ Э.Боренштейн считал, что необходима активная роль государства в процессе продуктивной структурной перестройки, заключающаяся в массивном предоставлении ресурсов на перспективных направлениях, а также в интересах недостаточно развитых рынков и институций. Однако Э.Боренштейн считает некоторые аргументы в пользу привлечения государства не достаточно обоснованными. Так, например, большие затраты на приспособление, связанные с перераспределением экономической деятельности, вовсе не являются в его глазах оправданием вмешательства государства в проведение структурных изменений. При отсутствии экономических искажений нет разницы между частными и общественными затратами на приспособление к новым условиям, а скорость приспособлений, проводимых в результате частных инвестиционных решений, должна быть оптимальной. Признается также, что некоторые аргументы в пользу активного вмешательства государства могут иметь известное основание на макроэкономическом уровне. Так, например, сознательное замедление темпов может уменьшить риск глубокого экономического спада, вызванного одновременным разорением большого числа предприятий. Одним из путей поддержки менее конкурентоспособной промышленности могло бы быть введение единого, таможенного тарифа на импорт.

В пользу активного вмешательства государства в распределение ресурсов приводится также аргумент недостаточной информационной обеспеченности частного рынка. Сомнительной, по мнению автора, является способность правительства “выбирать победителей”. Провал в этой области очевиден по начальным результатам деятельности системы централизованного планирования, обладавшей полным контролем над всеми решениями в сфере капиталовложений и распределения ресурсов. Отсюда предполагается, что частный сектор в странах Восточной Европы быстро оценит преимущества “выделения победителей” и сам создаст

необходимую рыночную инфраструктуру, способную оказать помощь в принятии эффективных инвестиционных решений. Более оправданной представляется активизация роли государства в определении "прогоревших" предприятий и в проведении соответствующих процедур, связанных с банкротством (82, с.241-251).

Наконец, Г.Колодко в противовес неолиберальным концепциям также считает, что государству следует активно вмешиваться в экономику переходного периода. С его точки зрения, необходимы следующие меры:

1. Осуществление институциональных и макроэкономических изменений структуры производства, совершенствование инфраструктуры. В первую очередь, необходимо развивать дорожную сеть, транспорт и коммуникации. Параллельно надо обеспечить эффективное функционирование финансовых институтов.

2. Активизация непосредственно производительной деятельности. Государству следует эффективно управлять своей собственностью. В Польше на долю государственных предприятий приходилось 75% производства ВВП, а в Албании и России соответствующий показатель составлял 95%. На протяжении переходного периода эти предприятия остаются единственным и стабильным источником государственных доходов. В процессе трансформации экономики государство не должно считать, что его производственные активы обречены на банкротство и поэтому их нужно продать с аукциона или же передать кому-либо в собственность даром. Напротив, эти активы должны рассматриваться как источник доходов сферы производства, обеспечивающей рабочие места для большинства трудоспособного населения. По мере развития процесса приватизации эти функции государственных предприятий будут постепенно ослабевать. Необходимо также рационализировать управление государственными предприятиями независимо от того, через какое время они будут переданы в собственность владельцам капитала.

Наряду с этим следует регулировать процесс либерализации экономики с помощью проведения прямых и косвенных хозяйственных мер, в частности за счет модификации бюджетной, денежной и торговой политики.

На различных стадиях переходного периода государство должно иметь различные приоритеты в своей хозяйственной политике. Первоначально следует особое внимание уделять

осуществлению мер прямого государственного вмешательства в экономику. Затем государству следует сосредоточить усилия на создании инфраструктуры, обеспечивающей функционирование частного сектора. Одновременно необходимо стимулировать и контролировать деятельность частных предприятий.

Последовательность указанных действий может обеспечить достижение следующих трех задач: 1) общей стабильности; 2) изменения хозяйственных институтов; 3) структурирования производственных мощностей на микроэкономическом уровне. Важное значение представляет изменение юридических прав собственности.

Интенсивность процесса приватизации напрямую зависит от активности государства. Этот процесс ускоряется по мере усиления такой активности. Именно политика государства определяет успех или провал приватизации.

В постсоциалистический период государство не должно устраниваться от управления экономикой. Ему следует определить пределы своей производственной деятельности, в то время как частный сектор, как наиболее эффективный, должен иметь возможность для саморазвития. В то же время самостоятельное развитие частного сектора будет приводить к ослаблению вмешательства государства в экономику. В рамках такого развития не остается места для "шоковой терапии". Конечно, необходимо проводить эксперименты, однако они должны осуществляться на протяжении длительного времени.

Бесспорно, в переходный период могут возникать трудности. Взаимосвязь между различными аспектами экономической политики является сложной. Некоторые экономические решения будут иногда приниматься под нажимом тех или иных лоббистских группировок, хотя в долгосрочном плане они не отвечают их интересам.

Крупные негативные последствия для развития экономики может создать слишком большой рост государственного долга, который до сих пор не контролируется в большинстве постсоциалистических стран. Следует просчитывать влияние динамики государственного долга на развитие экономики в перспективе.

Все указанные меры необходимы для обеспечения плавного перехода к рыночному хозяйству (77, с.11-12).

“В России обращенные в новую веру марксисты просто поменяли местами слова на указателе “от капитализма к социализму”, — пишет М.Поумер. — Радикальные реформаторы, возглавляемые Егором Гайдаром, отвели саморегулирующемуся капитализму роль, которую некогда играл утопический коммунизм. Но на этот раз обещано было не достижение утопии, а немедленное изобилие и общество потребления” (42, с.231).

На Западе и в России в переходном экономическом периоде хотят видеть замену социализма капитализмом. Это в высшей степени упрощенный взгляд, который дает ложные послышки для экономической политики. Рассмотрение переходного экономического периода как продолжения борьбы между капитализмом и социализмом игнорирует смешанный характер современной экономики развитых стран. В странах с жизнеспособной экономикой правительство и рынок взаимодействуют и дополняют друг друга, чтобы поднять производительность и одновременно сделать распределение более справедливым (42, с.99).

Однако представители либерального направления считают, что от роли государства, от масштабов государственной деятельности зависит очень многое и прежде всего темпы экономического роста. С точки зрения А.Илларионова, чем интенсивнее государственное регулирование, чем значительнее перераспределение национального продукта через бюджет, чем выше размеры государственного потребления, тем ниже темпы экономического роста или (что более соответствует российским реалиям) тем глубже экономический спад. И наоборот, чем меньше масштабы вмешательства государства в экономическую жизнь страны, тем выше темпы экономического роста.

Негативное воздействие государства на экономическую динамику, пишет Илларионов, прослеживается по всем составляющим системы государственных финансов. С одной стороны, увеличение доходов государства невозможно без увеличения налогового пресса на частный сектор, это подавляет деловую активность в стране. С другой стороны, поскольку государственные расходы по определению менее эффективны, чем частные, то возрастание удельного веса государственных расходов в ВВП ведет к снижению общеэкономической эффективности и падению темпов роста (или увеличению темпов спада).

Наконец, наличие бюджетного дефицита требует его финансирования либо с помощью кредитов центрального банка (что подстегивает инфляцию), либо с помощью внешних кредитов (что увеличивает внешний долг), либо с помощью внутренних кредитов (что отнимает инвестиционные ресурсы у частных инвесторов). Любые последствия бюджетного дефицита — и инфляция, и обслуживание, и погашение государственного долга — блокируют использование национальных финансовых ресурсов в инвестиционных целях и способствуют хозяйственной стагнации.

Мировая экономическая практика подтверждает его теоретические выводы, читает А.Илларионов. Страны, отягощенные бременем огромных государственных расходов, развиваются значительно медленнее, чем страны, правительства которых жестко ограничивают неэффективные государственные траты. В Швеции, где бремя государственных расходов в течение многих лет превышало 60% ВВП, “шведская модель” стала давать сбои. На другом полюсе — Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Таиланд, Чили — успехи этих стран обусловлены прежде всего масштабной экономической либерализацией и радикальным снижением государственных расходов до уровня, не превышающего, как правило, 20-25% ВВП.

Наиболее впечатляющим, с точки зрения Илларионова, является пример Китая. С 1979 по 1995 гг. совокупные расходы консолидированного государственного бюджета (с учетом всех субсидий и дотаций) были снижены почти втрое — с 36,3 до 13,8% ВВП. За те же годы расходы центрального китайского правительства были снижены с 14 до почти 5% ВВП. Высвобожденные в результате этого гигантские финансовые ресурсы были направлены в реальную экономику, произведя в ней поистине революционный переворот (16, с.2). Близкой точки зрения придерживается и А.Ослунд (54, с.55).

Основываясь на модели совершенной конкуренции, сторонники либеральных подходов и создали простейшую программу перехода к рыночной системе, предполагавшую в общем плане, что частный, а не государственный сектор будет реагировать на всю совокупность общественных потребностей, в том числе в жилье, безопасности, коммуникациях, образовании и здравоохранении (42, с.101). Но даже в такой либеральной экономике, как американская, государству принадлежит около 40% земельных угодий, огромные замороженные государственные промышленные мощности,

чрезвычайные промышленные запасы, а госбюджет США является главным рычагом государственного воздействия на экономику.

Таким образом, модель совершенной конкуренции является идеализированным изображением рыночной экономики. Она представляет собой внеисторическую парадигму, оторванную от важнейших институтов, тогда как перестройка экономики – эволюционный процесс, включающий в себя реформирование существующих институтов. В этой нереалистичной модели нет места не только для государства в лице правительства, но и для крупных предприятий и даже “мафии”. Модель совершенной конкуренции в качестве руководства по перестройке экономики представляется К.Эрроу и Л.Клейну совершенно недостаточной. Вдумчивая политика требует не только понимания роли цен и рынка, но и принятия во внимание положительных функций государства.

В настоящее время и экономисты, близкие к правительственным кругам, и западные специалисты настаивают на ответственности государства, в лице правительства, за стабилизацию на макроэкономическом уровне (сдерживание инфляции и укрепление рубля через финансовые ограничения). С запозданием признана роль государства в обеспечении прав собственности (включая борьбу с преступностью и коррупцией, создание действенной системы законов, охватывающих эффективное контрактное право, проведение комплекса мер, которые гарантировали бы инвесторам и другим кредиторам реальную защиту интересов). Государству стала вменяться в обязанность активная поддержка реструктуризации и оживления промышленности. Эта поддержка будет эффективной, если ее реализация пойдет по следующим направлениям: развитие производства, обеспечение социальной сферы, государственное инвестирование в инфраструктуру, укрепление финансовых ресурсов, в том числе путем пресечения незаконных доходов. М.Поумер предлагает, учитывая крайне опасное состояние российской экономики, незамедлительно создать “комитет по развитию” для выработки хозяйственной стратегии. После попыток под аплодисменты Запада одним прыжком попасть в саморегулирующийся капитализм Россия уже несколько лет переживает период метаний; и создание такого комитета могло бы стать механизмом спасения. В противном случае наиболее вероятно будет расти зависимость от иностранного капитала, а контролировать

экономическую стратегию все больше будут международные рынки, иностранные банкиры и их пособники внутри страны (42, с.105).

Тезис о том, что государство играет важную роль в современных смешанных экономиках и поэтому нет причины ожидать снижения его роли и в постсоциалистических экономиках, обосновывается Бичаничем и Шкребом следующими аргументами: недостатки рынка; правовые и институциональные рамки; макростабильность; политика благосостояния.

Проблема коррекции недостатков рынка хорошо разработана теоретически. Эта сфера деятельности требует продолжительного вовлечения ресурсов (например, загрязнение окружающей среды и антимонопольная деятельность). Здесь не обойтись без участия правительства.

Институты и организационная основа рыночной экономики являются важными и неизбежными областями деятельности государства как по их созданию, так и по поддержанию. В современных постсоциалистических экономиках правовые основы рыночной экономики, как указывалось выше, только разрабатываются, юридическая система не имеет опыта в законах бизнеса, институты рынков слабы (57, с.11).

Применительно к России ясно, что без государственного вмешательства в экономические дела стране из кризиса не выйти. Но вмешательство это (причем часто старыми административными методами) осуществляют сегодня те, кто пришел к власти на волне отрицания административно-командных методов управления. Очевидные последствия этого факта – укрепление позиций государства в экономической жизни, возрождение слоя государственных чиновников, осуществляющих контроль над экономикой. Кроме того, в ходе приватизации, далеко не демократической, этот путь ведет к превращению части этих чиновников в собственников значительной части бывшего общенационального достояния. Результаты подобной социально-экономической практики будут явно далеки от тех демократических ожиданий, которыми жило российское общество, вступая в полосу реформ.

Но с другой стороны, необходимо четко представлять себе, что только государственный и контролируемые государством сектора экономики, а также связанные с ними привилегированные круги бизнеса могут уцелеть в конкурентной борьбе с ожидаемыми из-за

рубежа экономическими силами, быть гарантами экономической самостоятельности страны. С этой целью отбор приоритетных направлений для государственного вмешательства должен происходить на основе рекомендаций научно-технической и структурной политики. Пока же этого нет. И поэтому различные чрезвычайные экономические меры применяются в духе административного управления экономикой и социального выживания занятых в ней людей. Только куда поведет Россию эта система, если она укрепитя?

Темпы экономических реформ. Шоковая терапия

До сих пор среди исследователей идет спор о темпах проведения экономических реформ: что лучше и более доступно было для стран ЦВЕ — стратегия быстрых или медленных темпов проведения реформ?

Если оставить в стороне споры вокруг самого понятия “шоковой терапии”, говорится в докладе, подготовленном под руководством академика О.Богомолова ИМЭПИ РАН, а подойти к ней с точки зрения обыденного сознания, для которого она — это одномоментная отмена государственного контроля за подавляющим большинством цен, их внезапный взлет и столь же резкое снижение жизненного уровня, внезапное изменение правил поведения хозяйственных агентов, то вопрос о том, насколько такой метод преобразований (по крайней мере в их начальной стадии) предпочтителен по сравнению с поэтапным, градуалистическим подходом, заслуживает рассмотрения (50, с.12).

Практика всех стран не дает однозначного ответа. Венгрия, Вьетнам, Словения выбрали поэтапное и более или менее постепенное введение рыночных механизмов и отношений, а в остальных посткоммунистических странах, особенно на первых порах, преобладали шоковые методы. Китай и Вьетнам впечатляют своими успехами. В этих странах реформами предопределено длительное сосуществование рыночного и преимущественно дорыночного, государственно регулируемого секторов экономики при постепенном вытеснении второго первым. Служит ли это подтверждением преимуществ эволюционного пути развития — однозначно сказать пока трудно.

Выбор той или иной стратегии определяется политической обстановкой и структурой экономики.

Выполнив основную задачу достижения стабилизации в денежно-финансовой сфере, “шоковая терапия” исчерпала свое назначение. Конкретный ее результат в восточноевропейских странах выразился в быстром срезании верхнего витка гиперинфляции и вхождении экономики в режим меньшей амплитуды колебаний цен и зарплаты. Опыт стран ЦВЕ говорит о том, что если немедленно не использовать эту завоеванную позицию для закрепления всех главных компонентов создаваемой, еще очень хрупкой, рыночной инфраструктуры, для запуска всех механизмов нормального рыночного хозяйства, что после резкого замедления вновь начинает раскручиваться инфляционная спираль, а выдержать серию шоков уже гораздо труднее, чем один. Поэтому-то так важно закрепить первые результаты и сделать их необратимыми. Поэтому-то руководители восточноевропейских стран и оказались перед дилеммой: либо продолжать во “втором раунде” форсировать далее “шоковую терапию”, срезая безжалостно бюджетные дефициты, закрывая подряд все нерентабельные производства, либо постоянно ужесточать финансовые условия деятельности таких предприятий, постепенно и поэтапно приватизировать их, в большей степени учитывать социальные аспекты.

По мнению того же Т.Колодко, постановка дилеммы “шоковая терапия или градуализм” имеет смысл только с точки зрения достижения стабилизации и совершенно бессмысленна в отношении системных изменений. Однако существует целый ряд других теоретиков, утверждающих, что форсированно-шоковая либерализация хозяйственной деятельности — это системная, а не стабилизационная мера. С точки зрения монетаристов, переход от системы, основанной на командных методах к косвенной системе управления, не может быть проведен путем малых шагов, поскольку социальные силы старой системы достаточно влиятельны и эффективны, чтобы абсорбировать эти изменения, свести на нет их результаты и направить хозяйство вспять, по старому пути. А при быстрых темпах старые экономические структуры не смогут приспособиться и их легче “сломать”. Приводятся и другие три довода в пользу быстрых перемен: быстрое проведение реформ дешевле обходится обществу; западный капитал, без помощи которого не обойтись, при высоких темпах проведения реформ скорее решается

на прямые капиталовложения. А.Ослунд, а также Дорн Буш, Фишер и др. отрицали необходимость соблюдения какой-либо последовательности в рыночных преобразованиях, призывая делать все как можно быстрее, чтобы набрать критическую массу изменений и достичь точки невозврата. Российский опыт подтвердил правильность данной позиции.

“Шоковая терапия” принесла относительный успех в странах, имевших до начала реформ достаточно большой частный сектор в производстве и торговле. В Польше “шоковая терапия” довольно быстро подавила (и то не совсем) государственный сектор экономики, но стимулировала частный (например, строительство) в промышленности (прежде всего в мелкой и средней), торговле и сельском хозяйстве. В России стимулировать просто нечего, а рыночная экономическая среда и соответствующие формы хозяйственной деятельности нельзя создать за один день на пустом месте. Они должны возникнуть в процессе преобразования прежних структур и институтов народного хозяйства. И если пять стран (Чехия, Словакия, Польша, Эстония и Латвия) продемонстрировали некоторые успехи, достигнутые при помощи “шоковой терапии”, то их размеры, структура экономики не идут ни в какое сравнение с многонациональной, сверхиндустриальной Россией.

Посткоммунистическая экономика представляет собой уже не плановое хозяйство, но еще и не является рыночной. Она по сути дела представляет собой плод “системного вакуума”, в котором известные инструменты финансовой и денежной политики функционируют иначе, чем в развитом рыночном хозяйстве. При этом проблема заключается не только в правильном, но и своевременном использовании соответствующего набора политических инструментов. В Польше же, считает Колодко, наблюдались явления “сверхлиберализации” экономики, которые возможно явились реакцией на ее бюрократизацию в прошлом. Эти “перехлесты” проявились, в частности, в слишком больших масштабах снижения доходов населения (в т.ч. реальной зарплаты), а также в излишнем ограничении ликвидности предприятий в результате ошибок в проведении денежной политики. Если в предыдущий период меры по стабилизации экономики пользовались широкой поддержкой населения, то на сей раз уровень ограничений в финансовой, денежной и доходной политике оказался значительно за пределами, обеспечивающими широкую общественную поддержку. Автор

считает, что “перехлесты”, отрицательно сказавшиеся на широкой поддержке реформ, явились фундаментальной политической ошибкой, из-за которой оказалось невозможным добиться предполагаемой эффективности проводимых стабилизационных мероприятий (76, с.7-10).

Все большему числу специалистов становится ясно, что не все рекомендации Международного валютного фонда, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и т.д. по стабилизации экономики годятся для бывших коммунистических стран, где решены далеко не все вопросы рыночных отношений. Их правительства, и польское в первую очередь, пошло по пути оперативной корректировки концепций и планов.

Показательно, что Румыния, Словения, Словакия и даже Чехия, приступив в значительной степени под влиянием господствующей на Западе либеральной идеологии к форсированной либерализации цен и внешнеэкономических связей, очень скоро вынуждены были применить более осторожный подход. В особенности это касается приватизации. В той же Польше к приватизации крупных промышленных объектов только приступают.

Само собой напрашивается вывод, что “шоковая терапия” оказывается очень болезненной в социальном отношении и чреватой резким обострением политической ситуации. В свете сказанного не случайно поражение на выборах и в Польше, и в Болгарии архитекторов радикальных реформ и усиление влияния социал-демократов.

Сегодня для большинства стран ЦВЕ дилемма “шоковая терапия” или градуализм во многом утратила актуальность, так как преобразования вошли в постепенное и нормальное русло. Созрело понимание длительности процесса становления социально-ориентированной рыночной экономики (50, с.12).

Что касается России, то на протяжении всех пяти лет российских преобразований “шоковая терапия” подвергалась планомерной осаде “государственно-социальных” экономистов. Аргументы зарубежных и отечественных исследователей этого направления к 1996 г. стали настолько убедительными, что по существу не вызывают уже возражений со стороны большинства отечественных либералов.

Тем не менее неудачи российских реформ на сегодняшний день стали фактом. Противопоставление монетаристов и

кейнсианцев, либералов-рыночников и государственников в современных российских условиях теряет смысл. Право на существование и практическую пригодность в разных странах в разное время доказали почти все экономические доктрины. Абсолютной истины, как и идеальной экономики, в природе не существует. Россия пока представляет собой страну с переходной экономикой. Производимых общественно-материальных благ не хватает для удовлетворения потребностей личности, деформированной тоталитаризмом. Отсюда и борьба за выживание, ресурсы и место под солнцем. Экономисты и их доктрины в этом смысле не исключение.

“Шокую терапию” Гайдара, пишет М.Интрилигейтор, можно обозначить как “подход СЛП” к переходному периоду, поскольку тремя ее основными элементами являлись стабилизация, либерализация и приватизация. Каждый из этих элементов дал результаты, сильно отличающиеся от тех, на которые рассчитывали инициаторы такого подхода, и каждый внес значительный “вклад” в бедствия, выпавшие на долю российской экономики.

Первая составляющая — макроэкономическая стабилизация. Предполагалось установление предельных размеров дефицитов госбюджетов и других переменных макроэкономической политики. Все это соответствовало практике макроэкономической политики на Западе, опыту МВФ и Всемирного банка по борьбе со структурной инфляцией в Латинской Америке, когда осуществление стабилизационной программы выдвигалось в качестве неперемennого условия предоставления кредитов. “Шоковая терапия” в России не только не стабилизировала экономику, но привела к сочетанию спада и инфляции, по своим негативным параметрам выходящему далеко за рамки “стагфляции”, как ее трактуют на Западе. Российская депрессия значительно глубже американской 30-х годов (там 35% спад промышленного производства, у нас в 1992-1996 гг. — 55%). До шока российская экономика была второй в мире, опережая Японию и ФРГ. Сейчас 11-12 место в мире, на одном уровне с Бразилией.

Другой аспект — инфляция. Хотя и не достигнут уровень гиперинфляции (50% в месяц), рост цен длится очень долго, рубль обесценен и происходит беспрецедентная долларизация экономики. Один нынешний рубль стоит менее 1/2000 рубля 1991 г. Происходит истощение инвестиций, рост безработицы.

Вторая составляющая — либерализация цен. Согласно теории, если цены формируются рыночным способом, они отражают условия спроса и предложения. В российской же действительности цены устанавливаются не столько рынком, сколько монополиями, укрепившимися в результате приватизации, мафиозными группировками, контролирующими важнейшие сектора экономики, а также коррумпированными чиновниками. Вывод — либерализация цен до проведения приватизации дает не эффективное производство, а выгоду тем, кто находится у власти. Такова точка зрения М.Интрилигейтора.

Третья составляющая — российская приватизация предприятий — одна из наиболее всеобъемлющих перестроек экономики. “Приватизация для своих” не создала стимулов для роста инвестиций, производства, экспорта, повышения производительности труда. Основное — личные краткосрочные выгоды и направление прибыли на оффшорные банковские счета. Новые приватизированные предприятия в России — и объект вымогательства, и объект чрезмерного налогообложения, а отсюда массовые факты взятки коррумпированным правительственным чиновникам. Проведение приватизации без должного правового регулирования и действенной юридической системы создает стимулы не к росту эффективности, а к криминализации экономики (42, с. 131-132).

“Шоковая терапия” разрушила институты социалистической экономики, но не создала институтов экономики рыночной. Поэтому, по мнению М.Интрилигейтора, необходим новый подход — создание институтов рыночной экономики: правовая структура с соответствующими законами, кодифицированные права собственности, торговый, гражданский и налоговый кодексы; банковская система; бухгалтерские, финансовые, страховые и рекламные фирмы; структуры государственного регулирования; жизнеспособная валюта как средство обращения, сохранения стоимости и расчетная единица; сеть социальной безопасности в качестве составляющей нового “социального контракта”.

Создание конкуренции — основной “секрет” рыночной экономики. Приватизированные монополии хуже монополий в собственности государства, ибо на них не распространяется эффективное государственное регулирование, выступающее

ограничителем монополистического ценообразования и разбазаривания активов.

Подлинный переход к рыночной экономике требует сильного и активного правительства, которое призвано сыграть ведущую роль в создании институтов и предприятий, в обеспечении власти закона и надзора за соблюдением соответствующих рамок регулирования. Прецедент альтернативного “шоковой терапии” подхода дает Китай. Китайцы не столько приватизировали государственные предприятия, сколько всячески поощряли создание новых частных предприятий, часто предприятий местного значения, городских и сельских. Китай также успешно использует стратегию роста, основанную на развитии экспорта, опираясь на иностранные рынки и зарубежные капиталы, которые хлынули в эту страну в связи с наличием там стабильной “окружающей среды” для предпринимательской деятельности.

Практический вывод из китайских реформ заключается в приоритетах подхода, основанного на создании рыночной инфраструктуры, здоровой конкуренции и деятельного, компетентного правительства, перед подходом гайдаровского типа, основанном на макроэкономической стабилизации в “чистом виде”, либерализации цен и бездумной приватизации.

Реализация китайской модели, отмечает сотрудник Дуйсбургского университета К.Херман, означает использование для выхода из кризиса не только рыночных сил, но и государственных средств, предпочтительно под руководством центрального министерства, осуществляющего структурную и технологическую политику. Китайская модель кажется ему тем более привлекательной, что она дублирует опыт ряда восточноазиатских стран, добившихся высоких темпов роста. Тайвань, например, начал свое развитие с крупным государственным сектором, не имея программ быстрой и широкой приватизации.

Привлекательность китайской модели, пишет автор, объясняется тем, что в течение многих лет Китай показывает самые высокие темпы роста в мировой экономике. Но при этом следует учесть, что китайский экономический рост начался с низкого исходного уровня и опирался на развитие традиционных отраслей экономики, так что по существу альтернативой государственному сектору является не просто “частный”, а скорее “традиционный” сектор. В отличие от других государств, находящихся в стадии преобразований, китайская экономическая политика в меньшей мере

озабочена предоставлением таких социальных гарантий, как право на труд, обеспечение в старости и пр. Социальные привилегии предоставляются главным образом на крупных государственных предприятиях и охватывают 15% трудящихся. В деревне крестьянская семья является достаточно самостоятельной гибкой экономической единицей, диверсифицирующей возможности получения доходов (например, сезонными подработками в городе или просто на стороне), сосредотачивающей и распределяющей доходы внутри семьи и тем самым самостоятельно обеспечивающей свое существование. В китайском варианте речь идет об экономическом и культурном дуализме в отношениях между государственно-социалистическим современным городом и рыночно-экономической традиционной деревней. Дуализм в отношениях между государственным и традиционным секторами отражается и в дуализме механизмов экономического управления, правовых структур. Без маоистской политики развития китайская экономика не достигла бы нынешней высокой степени конкурентоспособности и эффективности механизма ценообразования (56, с.211).

Реформы и инфляция

Основной упор в дискуссии по вопросам инфляции между сторонниками планового и рыночного пути перенесен в плоскость спора между монетаристами и кейсианцами. Однако по прошествии пяти лет российских и более семи лет восточноевропейских реформ уже четко прослеживается несоответствие ряда фундаментальных положений этих теорий наблюдаемой экономической реальности. Так, например, хорошо известен предлагаемый кейнсианской теорией метод стимулирования производства путем осуществления дополнительной денежной эмиссии. В российских же условиях увеличение темпов роста денежной массы сопровождалось продолжением и углублением спада производства.

Одним из основополагающих тезисов классического монетаризма является утверждение о том, что нехватка денег в обращении должна привести к снижению цен. С нехваткой денег в обращении российская экономика столкнулась сразу же после начала реформы, что и нашло свое отражение в катастрофическом росте взаимных неплатежей предприятий, однако на протяжении всего периода реформ цены продолжают расти — то быстрее, то медленнее.

Длительное сохранение высокой инфляции может свидетельствовать лишь о провале "шоковой терапии" (32, с.12).

Как считает С.Алексашенко, российские предприятия совершенно не были готовы к идеальной рыночной модели поведения и проявили стремление бороться с экономической политикой правительства своими методами. План реформ российского правительства не был достаточно разработан, содержал большое количество стратегических ошибок, которые во многом обусловили неудачу его реализации (1, с.43).

Еще в начале российских реформ на это же обстоятельство указывал и Вапенханс. Он писал, что для обеспечения приемлемых рамок относительных цен, ориентированных на рынок реформ, необходимым считается достижение макроэкономической стабильности и прежде всего контроля над инфляционными тенденциями, путем соблюдения бюджетной и денежной дисциплины. Кроме того, важно также проведение соответствующей валютной политики. Но одной такой программы стабилизации далеко не достаточно. Опыт, например, Югославии свидетельствует о том, что такие программы терпят неудачу в случае отсутствия коренного реформирования прежних структур общественных предприятий и финансовых институтов.

Вапенханс подчеркивал, что на начальной стадии реформы освобождение цен приводит к их росту, поскольку отсутствие конкуренции и повышенный спрос на все виды товаров превращают подавленную инфляцию в открытую. К тому же во многих случаях как инфляция, так и неэффективность питаются субсидиями, предоставляемыми предприятиям путем непосредственных ассигнований, а также через ничем не ограниченный доступ к кредитам по реально отрицательным процентным ставкам. Все это вынуждает предприятия повышать зарплату и подпитывать инфляцию, не обращая внимания на эффективность производства или способность к выживанию в новых рыночных условиях. Однако в экономическом контексте, характеризуемом жесткими ограничениями (т.е. где производство все еще находится в основном в зависимости от государственных фирм-монополистов и где существует очень ограниченная мобильность труда и капитала), меры по стабилизации, по всей видимости, в краткосрочном плане отрицательно сказываются на производстве и занятости. Так, например, в Польше правительственная программа реформ

предполагала значительное ужесточение бюджетных ограничений для фирм и сужение спроса путем денежных и налоговых ограничений. Это сразу же привело к резкому сокращению производства и росту уровня безработицы (93, с. 3).

На сегодняшний день несколько наивными выглядят рекомендации бывшего директора МВФ, да и многих других западных экспертов, о том, что необходимо:

- быстрое введение для большинства товаров свободных цен, определяемых требованиями рыночных сил, с тем чтобы система цен могла посылать верные сигналы как потребителю, так и производителю; сюда же должны быть включены также ключевые финансовые "цены", а именно валютные курсы и процентные ставки по кредитам;

- соблюдение одновременно с либерализацией цен строгой макроэкономической дисциплины, прежде всего путем резкого сокращения бюджетного дефицита для предотвращения гиперинфляции после неизбежного начального подъема цен (65, с.7).

Наиболее стандартным возражением, адресуемым критикам реформистских мероприятий правительству и Центральному банку России, является то, что последние без должной критической оценки следуют рекомендациям Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития и зарубежных авторитетов, пытаются применить в условиях России монетаристские методы для борьбы с инфляцией, используемые в странах с развитой рыночной экономикой. Идея на либерализацию цен, правительство и президент рассчитывали на их скорую стабилизацию — сначала к осени 1992 г., а затем к январю 1993 г. Модель, пишет В.Логинов, скопирована с экономики США, имеющей наименьшие в мире элементы государственного регулирования. А ее пытаются применять в стране, которая приспособлена к жесткой системе управления, где создана экономика, производящая преимущественно средства производства, отсутствуют конкурентная среда, разветвленная налоговая служба, культура делового сотрудничества, инициатива у работников. Эта модель предлагается стране, где транспортная сеть в основном железнодорожная и связь давно не справляется со своими задачами, а население привыкло за 70 лет к устойчивому семейному бюджету, не нарушаемому скачками цен. В России и других государствах, связанных с ней общим рублевым пространством, подчеркивает Логинов, вопреки монетаристской теории произошли

события неординарные, вытекающие из специфики их экономики (31, с.9).

Более того, считает А.Мартынов, сущность и тип нашей инфляции выражает термин “стагфляция”, который подчеркивает ее причинно-следственную связь с падением производства. Тем не менее большинство аналитиков предпочитают говорить об инфляции как более общем понятии, но инфляции, имеющей многофакторный характер (31а).

В отличие от рыночной экономики, отмечает С.М.Никитин, где инфляция (процесс обесценения бумажных денег), как правило, связана с ростом цен, в командно-директивной экономике или в экономике, в которой большую роль продолжают играть нерыночные факторы, инфляция выражается и в росте цен, и в дефиците многих товаров и услуг (так называемый подавленный тип инфляции). Инфляция, понимаемая таким образом, носит многофакторный характер: на нее оказывают воздействие и факторы денежного обращения (эмиссия бумажных денег, скорость их обращения, ситуация в государственных финансах и кредитной сфере, отношение национальной валюты к другим валютам и т.д.), и факторы производства и предложения товаров (степень монополизации и распространения конкурентных отношений в экономике, давление издержек производства, в том числе и под влиянием спирали “зарплата — цены”, диспропорций в структуре экономики, дефицитности определенных товаров и пр.). Возможность возникновения инфляции под воздействием денежных и неденежных факторов вызвала выделение двух ее видов: инфляции спроса, обусловливаемой в основном денежными факторами, разбуханием платежеспособного спроса, и инфляцией издержек, т.е. роста цен под воздействием монополистических сил, давления издержек производства и пр. В полномасштабной инфляции, охватившей в настоящее время Россию, переплетаются денежные и неденежные факторы, типичные и для инфляции спроса, и для инфляции издержек.

Антиинфляционные меры классифицируются в зависимости от того, на какой тип инфляции они предназначены воздействовать. Меры, направленные против инфляции спроса, проводятся в основном в рамках так называемой дефляционной политики и нацелены прежде всего на уменьшение платежеспособного спроса (снижение государственных расходов и дефицита государственного

бюджета, увеличение налогов, рестрикционная денежно-кредитная политика и пр.). Меры, направленные против инфляции издержек, включают и непосредственные меры против роста цен (например, политику доходов, т.е. параллельное ограничение роста цен и увеличение зарплаты, контроль за курсом обмена национальной валюты, борьбу с монопольным повышением цен и пр.), и меры, стимулирующие производства (и соответственно увеличение товарной массы), и меры по определенной структурной перестройке экономики с целью преодоления тех ее узких мест, которые способствуют ускорению роста цен.

Параллельно с политикой борьбы с инфляцией используются и определенные меры приспособления к ней, смягчения ее социальной нагрузки — различные варианты индексации, помощь беднейшим слоям населения и пр. (32, с.11-16).

И инфляция спроса, и инфляция издержек имеют в своей основе нарушение денежного обращения, однако механизм их образования различен. В инфляции спроса денежная масса выступает и как ее основа, и как ее активная причина. Поэтому антиинфляционные меры монетаристского характера, ведущие к сокращению платежеспособного спроса и денежной массы, действуют против подобной инфляции весьма эффективно. Но в инфляции издержек деньги, являясь ее основой, выступают в иной, пассивной роли: в инфляции этого типа первоначальный толчок к росту цен дает не увеличение денежной массы, а производственные и рыночные факторы. Вызванное этими последними повышение цен обуславливает и увеличение денежной массы (с учетом скорости ее обращения). В условиях развитой рыночной экономики с ее разветвленной и гибкой кредитно-денежной сферой такое “подтягивание” объема денежной массы к уровню цен происходит автоматически. В случае же отсутствия такого “подтягивания” возникает острая нехватка платежных средств, и инфляция издержек реализуется не столько в росте цен, сколько в кризисном сокращении производства.

Именно такой механизм и действует ныне в России. Антиинфляционная политика, основной упор в которой делается на монетаристские методы, ведет не к подавлению или сдерживанию факторов инфляции издержек, а лишь к нехватке платежных средств в стране, что влечет сокращение производства и в конечном счете делает весьма непрочным само замедление инфляции (32, с.11-16).

На невозможность эффективного преодоления инфляции в России только монетаристскими методами указывают многие аналитики. Экономические отношения и стереотипы поведения хозяйствующих субъектов инерционны и остались прежними. Поэтому, в частности, применение рыночных методов денежно-кредитного регулирования не приносит ожидаемых результатов (12; 6, с.9-10).

Развернутая критика действий правительства и ЦБР, в том числе и по преодолению инфляции, содержится в документе, подготовленном Институтом экономики РАН "От кризиса к стабилизации экономики и ее последующему подъему", авторы которого целиком возлагают вину за кризисное состояние экономики на российское руководство (36, с.4-12).

Экономическая политика 1992-1994 гг., говорится в документе, породила беспрецедентную в мировой практике ситуацию, когда система цен, налогов, ставок процента оказалась несовместимой со структурой реального производства и уровнем действующих технологий.

Макроэкономическая политика 1992-1994 гг. привела не только к обострению старых и появлению новых диспропорций производства, но и к нарушению глубинных основ производства в экономике. Произошло существенное рассогласование между реальной структурой экономики (ее отраслевым составом и уровнем технологии) и основными экономическими регуляторами (ценовым, бюджетно-налоговым и кредитно-денежным) структуры и системы натурально-вещественных связей (25, с.11). Это произошло вследствие следующих причин. Во-первых, кредитно-денежная система оказалась сориентированной прежде всего на сферу обращения (спекулятивные финансовые операции, масштабное покрытие бюджетного дефицита, вывоз капитала за границу), а не на отрасли материального производства. Во-вторых, бюджетно-налоговая система в настоящее время построена таким образом, будто российская экономика является не индустриально развитой системой, а неким сырьевым и энергетическим комплексом — не менее половины доходов бюджет получает от топливно-энергетического комплекса, лесного хозяйства и других отраслей, добывающих природные ресурсы. Нынешний налоговый режим носит репрессивный характер. В-третьих, ценовой механизм в течение 1992-1994 гг. был сориентирован на экономику ресурсосберегающего типа,

хотя реальная российская экономика остается ресурсоемкой. В частности, рост цен на энергоносители существенно превышал средний по промышленности рост оптовых цен, резко ограничивая финансовые возможности отраслей — потребителей энергоресурсов.

Сложившиеся ценовые пропорции стали результатом огромной дифференциации темпов роста цен на продукцию отдельных отраслей. Так, например, с 1990 по 1995 гг. уровень оптовых цен на продукцию электроэнергетики и нефтедобычи увеличился примерно в 10000 раз, нефтепереработки — более чем в 12000 раз, тогда как в машиностроении и легкой промышленности цены возросли не более чем в 4500 раз, в сельском хозяйстве — в 3000, а в легкой промышленности — только в 2500 раз. Целевой установкой политики нормализации ценовых пропорций является снижение относительного уровня цен энергетических и сырьевых ресурсов, а заодно и транспортных тарифов (42, с.155).

Эти три важнейших экономических регулятора (кредитно-денежный, бюджетно-налоговый и ценовой) действуют вразнобой (один из них соответствует экономике торгово-спекулятивного типа, другой — экономике сырьевого профиля, третий — высокоиндустриальной, ресурсосберегающей экономике). Эта рассогласованность является одной из существенных причин и нынешнего платежного кризиса, и спада производства, и слабости денежной системы. Если в экономике основные регуляторы несовместимы с ее натурально-вещественной структурой, то никакие ужесточения в области бюджетно-кредитной системы не остановят обвал производства (36).

Критика в адрес правительства и ЦБР разделяется не всеми отечественными экономистами, вызывая у некоторых ряд серьезных возражений. Так, в ответ на упреки в приверженности монетаристским методам (точнее — методам кредитно-денежного регулирования) С.Лушин и В.Пашковский указывают, что переход нашей экономики на рыночные отношения резко повысил значение денег. Проблемы денежного хозяйства становятся основными и в практических мероприятиях по реконструкции народного хозяйства, и в теоретических исследованиях. Высокая сложность анализа, большое число действующих факторов затрудняют выработку правильной денежной политики.

Как показывает опыт нашей, а также других стран, подчеркивают авторы, переход к рыночным отношениям

сопровождается быстрым ростом цен, усилением действия инфляционных факторов. Инфляция выступает как плата за структурную перестройку всей системы отношений в хозяйстве в ходе продвижения к рынку и одновременно как средство этого перехода. "В условиях весьма своеобразной социально-психологической атмосферы в обществе, пытающемся от централизованного планирования перейти к классическому рыночному хозяйству, и создается совершенно незнакомая нормальному рынку ситуация, когда одновременно растут цены и товарный дефицит" (30, с.10). Рост доходов и цен, пишут авторы, "видимо, является следствием структурной ломки хозяйства, системы цен и доходов" (там же, с.8). Признавая, что непоследовательность правительства в проведении рыночных преобразований усиливает инфляционные процессы в хозяйстве, авторы подчеркивают, что в условиях рыночных отношений возможности сдерживания инфляции резко сокращаются (там же, с.12).

Ю.Ярёменко, М.Узяков, М.Ксенофонов пишут, что в современных условиях следует пересмотреть взгляд на нынешнюю российскую инфляцию, отказаться от догматической, однозначно негативной ее оценки как безусловно деструктивного явления. Во-первых, считают они, по своей природе это преимущественно инфляция издержек. Она спровоцирована давлением ценовых пропорций внешнего рынка, которые соответствуют эффективности использования сырьевых и энергетических ресурсов в развитых странах. В отсутствие возможностей масштабной структурно-технологической перестройки, обеспечивающей необходимый рост эффективности производства, повышение цен в меру роста издержек стало важным элементом политики поддержания производственного потенциала в ряде отраслей отечественной экономики. Во-вторых, регулируемая инфляция издержек способна сыграть конструктивную роль в механизме сглаживания накопленных материально-финансовых диспропорций (42, с.156).

В реальной действительности в большинстве стран ЦВЕ (Чехии, Венгрии, Польше и Словакии), независимо от того, кто возглавляет их правительства — либералы или социал-демократы, под контролем находятся не только денежная масса, но и часть цен, личные доходы граждан и курс национальной валюты. При этом в указанных странах внимательно следят за согласованностью и взаимоувязкой государственного воздействия по всем четырем

направлениям, что в конечном счете и дает стабилизационный эффект.

Специалисты ИМЭПИ РАН делают и другой вывод — темпы "трансформационной" инфляции при прочих равных условиях выше темпов инфляции, свойственной устоявшимся рыночным экономикам. Этот факт объясняется незавершенностью формирования отношений собственности, большей конфликтностью распределительных отношений, слабой развитостью конкурентной среды, унаследованными структурными диспропорциями. Устанавливается и связь между замедлением инфляции и оживлением хозяйственной активности. Кроме того, существенным является факт, подтвержденный хозяйственной практикой в переходных экономиках — ни сокращение совокупного денежного спроса любой ценой, ни его искусственное расширение сами по себе не гарантируют макроэкономической стабилизации. Такая стабилизация имеет шансы на успех только тогда, когда системные преобразования управляемы, а принимаемые меры комплексны и взаимодополняемы.

Так, считают авторы доклада, следует избегать социально неприемлемого разрыва в доходах бедных и богатых, избегать как избыточности, так и дефицита денежной массы, бесхозности госсобственности, игнорирования возможности частичного административного регулирования цен, особенно цен естественных монополий, шокового открытия экономики внешнему миру, пренебрежения борьбой с преступностью и коррупцией.

Существенно и то, что многим странам ЦВЕ, в отличие от России, удалось предотвратить широкое внедрение твердых валют во внутренний оборот, ввести с самого начала либерализации фиксированный валютный курс, как своего рода якорь для удержания инфляции. Ранее долларизация была характерна для экономики стран Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока. Сегодня она переместилась на Восток Европы, проникая в страны с подорванной экономикой (сильным падением производства, дефицитом капитала, большим бюджетным дефицитом) и политической нестабильностью, когда неопытные центральные банки не могут справиться с высокой, иногда галопирующей или даже гиперинфляцией. В этих условиях высокий внутренний спрос на иностранную валюту порождает "порочный круг, вызывает "тягу" к росту темпов инфляции. Долларизация российской экономики — результат ошибок, допущенных в первый период реформ.

Ограничение использования параллельных валют — дело не простое. После долгих лет инфляции и любой нестабильности, использование иностранной валюты для внутренних потребностей становится составной частью национального менталитета, который нелегко изменить. Весьма трудно убедить людей в том, что очередной комплекс мер приведет к желаемой стабильности отечественной экономики и валюты; люди по инерции еще долго стремятся к накоплению иностранной валюты.

Когда государство бесконтрольно печатает деньги, чтобы покрыть дефицит своего бюджета, когда внутренняя валюта непрерывно девальвируется, чтобы не отстать от роста темпов инфляции (в связи с этим приводят аргумент о сохранении конкурентоспособности), чаще всего теряется контроль за инфляцией, а цены на длительный срок становятся нестабильными. В этом случае единственная возможность сохранить хоть йоту экономической рациональности заключается в том, чтобы манипулировать с помощью валюты, стоимость которой постоянно меняется. Ситуация может ухудшиться, если правительства или центральные банки предпримут ошибочные или несвоевременные шаги. Обычно — это комбинация конвертируемости внутренней валюты и дефицита валютных резервов, которые бы ее поддерживали. В данный момент этот “губительный коктейль” приготовлен для российской экономики (25а, с.4-5).

Смена форм собственности. Приватизация

Собственность — центральный вопрос экономических реформ как в постсоциалистических странах ЦВЕ, так и в России. При нынешнем состоянии дел в России, считает академик Д.Львов, он далек не только от эффективного решения, но и от правильной содержательной постановки. На руинах государственного хозяйства произошел крупномасштабный передел имущества. Похоже, никакие связанные с ним жертвы, злоупотребления и социальные коллизии не смогут поколебать убежденности сторонников доктрины “восстановления частной собственности” в том, что именно переход контроля над ресурсами и результатами их хозяйственного использования в руки частных лиц — альфа и омега проблемы собственности, решающее условие обновления системы хозяйственных мотиваций и возрождения предпринимательства,

свободного от государственного диктата (42, с.175). В странах ЦВЕ первоначальные представления о возможности быстрого и повсеместного преобразования государственной собственности не выдержали проверки жизнью. Выиграв более убедительно, как ЧСФР, или менее, как Польша или Венгрия, первый раунд макроэкономической стабилизации, страны “Вишеградской тройки”, бесспорно лидируя в рыночных реформах среди остальных стран Восточной Европы, оказались перед вторым, куда более трудным этапом. Его главная цель, согласно терминологии МВФ, — “структурное урегулирование” экономики, главным инструментом которого является **приватизация**. Для этих стран, где в отличие от бывшего СССР никогда не умирали традиции мелкого предпринимательства и имелся неплохой частный аграрный тыл, “малая приватизация” не составила особого труда.

Но совершенно иное дело — преобразование оборонной промышленности, металлургических и химических комбинатов, шахт, верфей, не способных, как показал пример Восточной Германии, выдержать без государственных субсидий и дотаций конкуренцию с западными предприятиями аналогичного профиля. Структурные преобразования на макроэкономическом уровне происходят в Восточной Европе постепенно. Общеизвестно, что в западных странах этот процесс занял 15-20 лет. Надежда на мощный рывок, на решение разом всех проблем не оправдалась.

Россия приняла масштабную программу приватизации. Однако отсутствие достаточно жесткой финансовой политики по отношению к неэффективным предприятиям, недостаточная либерализация экономики, которая позволила бы успешно развиваться конкурентноспособному частному сектору, и недостатки законодательной базы для экономических перемен привели к тому, что трансформация экономики происходит крайне медленно. В результате, считают М.Вульф и К.Фрилэнд, неэффективные, хотя номинально приватизированные предприятия продолжают подпитываться из бюджета, а связи в “верхах”, позволяющие рассчитывать на субсидии и кредиты, по-прежнему играют более важную роль в жизни российских предприятий, чем грамотное ведение хозяйства (94, с.17).

Напротив, в Венгрии и Польше, где до сих пор не осуществлена программа массовой приватизации, жесткая финансовая политика и последовательно проведенная либерализация

не только заставили большинство государственных предприятий "заиграть" по рыночным правилам, но и привели к появлению довольно мощного и конкурентоспособного настоящего частного сектора, который играет в экономике этих стран более весомую роль, чем в "приватизированной" России (75, с.440).

В данной ситуации кардинальное реформирование управления средними и крупными государственными предприятиями становится условием не только оздоровления социально-нравственного климата в стране, но и самого прогресса рыночных реформ. Академик А.Некипелов предлагает два принципиально различных подхода к реорганизации управления госсектором, которые условно можно обозначить как "хозрасчетный" и "госкапиталистический".

Первый, с его точки зрения, должен применяться в отношении таких производств, которые имеют стратегическое значение для развития всего народного хозяйства. Их главная задача — не максимизация прибыли, а достижение с наименьшими издержками тех целей, которые вытекают из задач экономической политики. Хозяйственная свобода этих предприятий будет серьезно сдерживаться. Они должны оставаться в непосредственном подчинении отраслевых органов исполнительной власти, а их финансы — входить составной частью в "расширенный бюджет госсектора". Масштабы выпуска, цены, внешнеэкономические связи казенных предприятий могут прямо регулироваться правительством. Сюда относятся прежде всего "естественные монополии" (электроэнергетика, железнодорожный и газопроводный транспорт и т.д.). Следует рассмотреть и вопрос о преобразовании в казенные ключевых предприятий топливно-сырьевого комплекса, обеспечивающих львиную долю валютных поступлений страны. Разумеется, в этом случае пришлось бы предварительно провести их рационализацию.

Второй подход направлен на перевод основной части средних и крупных госпредприятий (прежде всего обрабатывающей промышленности) в рыночный режим функционирования. Эти предприятия должны быть "чужими для правительства, а их финансы — отделенными от госбюджета, а мотивация менеджеров — ориентированной на максимизацию прибыли. Никакая приватизация в том смысле как она понимается, сегодня не нужна вовсе. Нужно совсем другое — наличие условий для беспрепятственной смены

собственности на хозяйственные активы, когда необходимость в этом возникает естественным образом (42, с.186-187).

Специалистами из ИМЭПИ РАН также отмечается, что работа приватизированных предприятий показывает, что сама по себе смена собственников еще не ведет к созданию дополнительных стимулов к повышению производительности труда. Наиболее трудным оказывается нахождение действенных форм организации и управления акционерными обществами, накопление менеджерами опыта работы в рыночных условиях, отбор и воспитание талантливых организаторов производства.

Непосредственно к проблеме приватизации примыкает и вопрос о частной собственности на землю, о преобразованиях в аграрном секторе экономики. Частная собственность на землю является мощным катализатором экономической активности. Без нее невозможно проведение рыночных реформ. Формально она была провозглашена в Конституции РФ 1993 года. Однако, несмотря на принятие в последующие годы целого ряда законодательных нормативных актов о земле, можно констатировать отсутствие в стране завершенной системы института частной собственности на землю.

Сегодня в России в хозяйственной практике имеют место пожизненное наследуемое владение землей, постоянное и бессрочное пользование вместо частной собственности на землю, а также внутрихозяйственная аренда, которая предоставляет арендатору права наемного работника вместо прав собственника. Наряду с этим, государственные органы ввели такое явление, как продажа права аренды земли. Ни на практике, ни в теории такого понятия в странах с развитым рыночным хозяйством не существует. В результате ни промышленные, ни сельскохозяйственные производства не могут в полной мере воспользоваться конституционным правом на землю. Во всем мире это право предполагает пользование и распоряжение землей с целью получения максимального дохода.

В условиях развитого рыночного хозяйства механизм эффективного перераспределения земли возможен только на основе рынка, включающего куплю-продажу, аренду и ипотеку земельных участков. Стоимость приватизированной земли предприятие может включить в уставной капитал, тем самым повышая курсовую стоимость и ликвидность своих акций. Самостоятельное использование земли дает возможность провести диверсификацию

деятельности, повысить эффективность производственного комплекса, создать новые рабочие места. Одновременно государство увеличивает поступления в бюджет за счет продажи земли.

Опыт развитых стран свидетельствует, что нет прямой зависимости между собственностью и трудовой мотивацией в производственной деятельности, но зато четко выявлена связь между развитием форм собственности и активностью капитала на рынке. Предприятие-собственник земельных ресурсов, обладает большей инвестиционной привлекательностью для инвесторов и кредиторов, которые получают тем самым дополнительные гарантии возврата средств.

Противники введения частной собственности на землю, как правило, выдвигают два главных довода. Первый — произойдет активная скупка российских земель иностранным капиталом и это приведет к монопольному их использованию в отдельных секторах экономики. Второй — свободный рынок земли вызовет широкомасштабную спекуляцию, а это приведет к ухудшению ее использования.

Против этих доводов можно привести следующие аргументы: в большинстве стран мира давно существует рынок земли при активном развитии двух основных форм пользования ею. Первое — на основе частной собственности. Второе — в виде аренды. Отличается только их соотношение. В США, например, равное соотношение этих двух форм; в Великобритании — на арендуемые земли приходится около 35%, во Франции — 30% производственных площадей. При огромных просторах России предположение о монополистической скупке земли иностранным капиталом несостоятельно.

Сомнительны и доводы о массовых спекуляциях. Они возможны только в условиях превышения спроса над предложением при достаточной платежеспособности агентов рынка. Этого в России нет. Кроме того, в развитых странах эти проблемы решаются методом экономического регулирования посредством налоговых мер. Приобретение земли в частное владение увеличивает размеры собственности и, соответственно, объем налога на владельцев (2, с.П). В.Гаврилов (Институт экономики РАН) отмечает, что основная тенденция развития земельной собственности на Западе в настоящее время связана с ростом государственной собственности и отменой или ограничением частной. При этом эффективность сельского хозяйства не обязательно зависит от формы собственности на землю.

Так, в Голландии земля находится в государственной собственности, а сельское хозяйство является одним из наиболее высокоразвитых в мире. Практически вся земля Израиля национализирована. В сельском хозяйстве растет доля арендуемой земли (от 36% до 68% во многих странах Западной Европы). Во многих странах мира государство регулирует процессы купли-продажи земли и землепользования.

Ограниченность природных ресурсов, обострение экономической ситуации, наличие социальных проблем привели к тому, что в развитых странах земля стала выкупаться государством у частных лиц, превращая последних из собственников в пользователей. Все большие ограничения накладываются на тех, у кого земля остается в частной собственности.

В Российской Федерации в последние годы прослеживается прямо противоположная тенденция по отношению к собственности на землю. Администрация президента и правительство четко стремятся к вовлечению земли в рыночный оборот, всячески пропагандируя и навязывая обществу частную собственность на землю, превращение ее в объект купли-продажи.

В.Гаврилов считает, что в землепользовании, как нигде более, требуется высокая степень государственного регулирования, что может быть обеспечено наилучшим образом только в том случае, если собственность на землю останется в руках государства. Частная собственность допустима только в малом землепользовании, которое включает в себя земельные участки для индивидуального жилищного и гаражного строительства, садоводства и огородничества, личного подсобного хозяйства.

России не следует повторять ошибки западных стран, сначала приватизируя землю, а затем ее национализируя. При реформировании собственности на землю необходимо учитывать и устоявшиеся традиции российского землепользования, основанного как на общественном, так и на частном пользовании землей. Поэтому целесообразно сохранить и общую совместную, и долевую собственность крестьян, и передачу земли в пожизненное наследуемое владение (8, с.1).

В.Санько также считает, что в нормальных экономических условиях гарантировать эффективное ведение хозяйства могут в равной степени и законодательная поддержка государства, и право наследования, и право продажи своих арендных прав. Более того,

если иметь в виду эффективность использования сельхозугодий, то при праве на землепользование арендодатель в лице государства имеет больше возможностей и более заинтересован оказать и экономическую, и законодательную помощь сельхозпроизводителю.

Другой распространенный аргумент в пользу введения в России частной собственности на землю — финансовая устойчивость фермерского хозяйства. При этом исходят из права фермера продать землю или получить банковский кредит под ее залог. Этот миф основывается на ложной посылке, что земля стоит очень дорого. Это ошибочное представление могло родиться только в головах людей, пишет Санько, которые знакомы с ценами на землю под дачные участки по Рублево-Успенскому шоссе, да и то в пределах 30 км от МКАД. Здесь действительно цена одной сотки более 1 тыс. долл., и гектар стоит более 100 тыс. долл. Но уже к 50 км от МКАД цена за сотку падает до 100-300 долл. В глубинных же районах России стоимость одного гектара будет в десятки раз ниже. Например, балансовая стоимость одного гектара чернозема в Орловской области равна примерно 700 тыс. руб.

Как показывает чековая и денежная приватизация госсобственности, рыночная цена при избытке предложения остается на уровне балансовой стоимости. При такой цене любой сельхозпроизводитель, в том числе и фермер, имеющий сейчас около 40 га, может за каждый миллион долга продать не меньше одного гектара земли. А если долг 400 млн. руб. — то и все 400 га, которых он чаще всего не имеет (47).

Не в пользу крестьян изменилось за годы реформ соотношение цен на сельхозпродукцию и промышленные товары. Сложности возникают и в связи с конкуренцией со стороны импорта. Общеизвестно, что во всех странах Западной Европы и Японии сельское хозяйство дотируется прямо или косвенно. Известно также, что сезон сельхозработ в России на 2-4 месяца короче, чем в тех же странах и риск в силу климатических условий — значительно выше. Следовательно и затраты наших сельхозпроизводителей на техническое оснащение и выплаты по страхованию должны быть выше западноевропейских.

В настоящее время половину сельского населения России составляют пенсионеры, которые станут самой первой жертвой частной собственности на землю. Если сейчас их земельные доли арендуются бывшими колхозами и совхозами, товариществами,

образованными по нижегородской модели, на условиях гарантированной натуроплаты, обеспечения топливом и транспортом, вспашки личных участков и т.д., то после разрешения выкупа земельных паев все эти хозяйства постараются избавиться от пенсионеров как можно скорее.

С другой стороны, нет необходимости вводить в торговый оборот землю: у государства в настоящее время образовался фонд из земель обанкротившихся колхозов и совхозов, в котором более 10 млн. га. Следует дать их фермерам в цивилизованную аренду, на таких условиях, как, например, в Голландии (47, с.4). Видимо, в силу перечисленных трудностей, по данным члена-корреспондента РАН Г.Шмелева, из 100 созданных в 1992 г. крестьянских хозяйств в 1993 г. — 16, в 1994 — 83, в 1995 — 96 ликвидировалось. К началу 1996 г. количество желающих организовать крестьянское хозяйство составило всего 3,2 тыс. (42, с.227).

Аграрные реформы в странах ЦВЕ обеспечивают переход от государственных, коллективно-совместных форм хозяйствования и землепользования к частным (индивидуальным или коллективно-долевым) формам. Земля и другие средства производства, находившиеся в собственности государства и государственных сельхозкооперативов, в своей основе приватизированы или процесс приватизации находится в завершающей стадии. Концепция и стратегия преобразования ориентирована на опробованную в мире модель аграрного строя с преобладанием частного землевладения, включаемого в новые формы добровольной кооперации. Купля-продажа земли существует в Польше, Югославии, Чехии. Формируется земельный рынок и в других странах, оптимизируются размеры различных форм хозяйства.

В начале аграрных реформ в Болгарии, Румынии, Венгрии допускались поспешные административные решения, нанесшие ущерб сельскохозяйственному производству, спад которого за 1989-1994 гг. достигал 25-35%. Негативные процессы в сельском хозяйстве помогли правительствам этих стран осознать, что структурные преобразования, особенно приватизация земли, требуют в силу своей сложности осторожного, продуманного подхода.

Существенно и то, что в большинстве указанных стран переход к новой системе аграрных отношений не вызвал ожидаемого добровольного и массового создания крестьянских хозяйств, хотя и произошло перераспределение земли в пользу частных

собственников. Кроме того, типичным стало сочетание частного землевладения с коллективным использованием земли и техники на кооперативных началах при полной добровольности участников. Это обстоятельство позволяет сельхозпроизводителям выживать в условиях сокращения финансовой поддержки сельского хозяйства со стороны государства, ножищ цен на его продукцию и продукцию промышленности, поддерживать социальную инфраструктуру села и сохранять крупные производственные сооружения и мощности. Характерно, что кооперативы таким образом продемонстрировали свою поразительную живучесть и даже в восточных землях ФРГ возникло не очень много индивидуальных крестьянских хозяйств.

И еще один существенный момент. В подавляющем большинстве стран ЦВЕ законодательство не предусматривает возможности покупки сельскохозяйственных земель иностранцами. Продажа земли иностранцам запрещается также в странах СНГ и государствах Балтии (50, с.26-32).

Социальные издержки реформ

Во всех странах ЦВЕ социальная цена рыночных реформ оказалась намного выше, чем предполагалось. Сложность переходного периода в экономике резко отрицательно сказывается на жизненном уровне людей. Конечно, с одной стороны, реформа радикально преобразила потребительный рынок, но с другой, — хлынувший с Запада поток новых товаров «вымывает» с прилавков отечественные изделия и продукты, по качеству часто менее добротные, чем импортные. Высокие цены снижают платежеспособный спрос особенно средних слоев населения, переводя наиболее дешевые продукты питания и товары потребительской корзины в дефицит.

Таким образом, находящийся на уровне ниже терпимого платежеспособный спрос населения также является одним из главных препятствий на пути к рынку.

В большинстве случаев оказались напрасными надежды и на рост производительности труда, повышение эффективности. Т.Ковалик писал по этому поводу, что власти ожидали спада, который будет сопровождаться типичными «созидающими разрушениями» по Шумпетеру, т.е. приведут к модернизации промышленности. Предполагалось, что либерализация цен, жесткая денежная политика,

свобода торговли и ограничения спроса в результате почти замороженной заработной платы заставят предприятия стремиться к большей эффективности. Те же предприятия, которые не смогли бы достичь повышения эффективности, должны были бы обанкротиться. Безработица, в свою очередь, способствовала бы повышению дисциплины труда, улучшению качества продукции и т.д. Открытая безработица сократила бы также скрытую безработицу на рабочем месте.

При увеличении безработицы более медленными темпами, чем снижение производства, скрытая безработица оказалась еще больше, чем раньше. Хотя рабочие стали проявлять большую заинтересованность в работе, управляющие или не заинтересованы в использовании этого возросшего источника рабочей силы (из-за их монополистического положения), или же не имеют средств для реорганизации работы (на что обычно требуются некоторые капиталовложения). Почти непреодолимым препятствием на пути более рационального использования рабочей силы является ее слабая миграция вследствие нехватки жилья (78, с.23).

Для России основная трудность, по мнению многих российских экономистов, не разделяющих оптимистических прогнозов А.Ослунда (55, с.8), заключается в отсутствии макроэкономического видения и народнохозяйственного подхода, обеспечивающих идентификацию безработицы не только как самостоятельного фактора экономического роста, но и важнейшего параметра антиинфляционной политики.

Исследователи из ЦМИ РАН подчеркивают: чем выше темпы инфляции, тем значительнее рост безработицы, сферы материализации инфляции, в которой последняя становится собой. Экономисты, занимающиеся вопросами благосостояния населения, отмечали большие трудности идентификации снижения уровня жизни, вызванного инфляцией. Однако вполне очевидный измеритель издержек инфляции — уровень безработицы.

Инфляция, создавая временный фиктивный платежный спрос и позволяя занять на время определенную массу трудящихся при резком торможении создает условия значительной безработицы. Структурной причиной массовой безработицы является несовпадение распределения трудовых ресурсов с распределением спроса на продукцию этих отраслей.

В практическом отношении расчеты в терминах соотношения “инфляция — безработица” представляют большой интерес не только для определения макроэкономических издержек роста безработицы, но и для оценки эффективности проведения антиинфляционной политики, в которой показатели равновесного уровня безработицы (т.е. безработица кроется в отклонении от равновесных цен и зарплаток, которые сложились бы в условиях стабильного рынка и стабильных цен) должны выступать в роли пороговых величин, накладывающих жесткие ограничения на программу экономической стабилизации и связывающих процессы на рынке труда с инфляционными явлениями и всем бюджетом. Именно в балансировании между инфляцией и безработицей и должна заключаться, по мнению Ю.Чернова, одна из основных задач стабилизационной политики, которая не только не нашла отражения в правительственных программах реформирования экономики России, но даже и не поставлена как цель. Радикал-реформаторы в своей ориентированной на западные стандарты в макроэкономических прогнозах и программах опускают задачи увязки инфляции с безработицей. Хотя именно в этом отношении и показательны официальные экономические документы администрации США. Так, например, в докладе президента США конгрессу в 1993 г. центральное место занимает именно проблема экономического роста страны в 1993-1998 гг., условием которого является снижение безработицы с 6,9% (1993 г.) до 5,2% в 1998 г. при относительно небольшом росте инфляции — дефлятор ВВП возрастает с 2,6 в 1993 г. до 2,8 в 1998 г. Аналогичным образом в докладе секретариата европейской экономической комиссии ООН “Средне- и долгосрочные перспективы мировой экономики” наряду с темпами экономического роста центральное место занимают взаимосвязанные прогнозы инфляции и безработицы, согласно которым безработица с 12,3% в 1993 г. может снизиться до 10,0% к 2001 г. при соответствующем повышении темпов инфляции. Эта информация опровергает мнение правительственных экономистов о том, что нулевая инфляция — необходимое и достаточное условие для активного экономического роста и падения уровня безработицы. Не учитывается ими и рост социально-экономических издержек безработицы в качестве одного из критериев допустимых границ спада производства. В общественном сознании еще не достаточно укоренилось понимание того, что народнохозяйственные издержки,

которые несет в себе каждый дополнительный процент безработицы, не только оплачиваются налогоплательщиками в виде социальных пособий безработным, но и приводят к неизбежным потерям реально возможного, но упущенного (вследствие незанятости части трудоспособного населения) производства валового национального продукта за счет потенциально возможной, но непроизведенной продукции (52, с.4).

Как уже отмечалось выше, состояние внутреннего потребительского спроса в восточноевропейских странах пока не дает повода для однозначного оптимизма. С переходом к рынку сильно снизился уровень жизни широких слоев населения, соответственно сжался и потребительский спрос. Но в то же время, если оценивать зарплату в долларах по текущему курсу, то оказывается, что в Польше она примерно в 2 с лишним раза выше, чем в 1990 г., в Венгрии — в 1,3 раза, в Чехии — в 1,7 раза. В Болгарии с 1991 г. по май 1993 г. она увеличилась почти в 3 раза. Российские показатели и здесь ниже (22, с.18-19).

В целом, считают исследователи из ИМЭПИ РАН, в странах с относительно более высоким уровнем развития социальной сферы и насыщенности потребительского рынка, таких как Венгрия и бывшая Чехо-Словакия, реформы протекали более благоприятно, без массового разрушения жизненного уровня населения. Этим странам удалось даже в наиболее трудные годы поддерживать относительную покупательную способность средних доходов на уровне 80-90% по сравнению с 1990 г.

Большинству стран ЦВЕ, в отличие от России, где экономическая либерализация была по существу лишена социальных амортизаторов, удалось в сжатые сроки обеспечить приемлемую социальную защиту наиболее уязвимых категорий населения. С началом реформ были приняты законы, определяющие цели, принципы и нормативы предоставления различных видов денежной и натуральной помощи лицам, оказавшимся не по своей вине в тяжелом материальном положении. А Чехия и Словакия, первые из посткоммунистических стран, перешли к принятой в странах Запада системе государственного гарантирования прожиточного минимума. На этот важный момент указывает и академик Л.Абалкин. Он считает, что практическим шагом в этом направлении является создание системы социальных индикаторов, четко выраженных значений, приближение к которым (тем более переход через них) служит

своеобразным сигналом бедствия, требующим принятия дополнительных, нередко чрезвычайных мер. Подобные индикаторы (по уровню бедности, масштабам безработицы, размерам минимальной зарплаты и прожиточного минимума и т.п.) должны носить нормативный характер и неуклонно соблюдаться в случаях рассмотрения бюджета, программ приватизации или принятия других крупных хозяйственных решений (42, с.144).

И, наконец, восточноевропейские страны от России отличаются более сбалансированная политика доходов и относительно высокая степень их государственного регулирования. Ни в одной из стран ЦВЕ не было допущено таких значительных отраслевых перекосов в заработной плате, как в России, не произошло столь обвального падения ее уровня в социально значимых отраслях.

Однако следует учитывать, что в целом в странах ЦВЕ стоимость рабочей силы, выраженная в заработной плате, значительно ниже аналогичных показателей в развитых странах. Так, средняя почасовая оплата труда в промышленности составила в долларах США в 1993 г. в ФРГ 24,87; в ГДР — 13,3; в Японии — 16,91; в США — 16,4; в Венгрии — 1,82; в Польше — 1,4; в Чехии — 1,14. Отставание России от стран ЦВЕ по душевым размерам ВВП не так значительно, как ее отставание от них по размерам среднемесячной заработной платы. Это означает, что наше производство наталкивается на более узкие границы платежеспособного спроса, чем в странах ЦВЕ (50, с.36-38).

Анализ применения либерального сценария экономических реформ в странах ЦВЕ показал, что благодаря быстрому темпу “открытия” экономики и другим связанным мероприятиям после своего падения средняя зарплата возросла в 1,5-2 раза. Однако в России она значительно снизившись, продолжала снижаться.

Модернизация экономики, считает Ю.Фундатор, должна сопровождаться быстрым восстановлением в течение ближайших 5 лет социальной сферы до уровня 1989 г. (51, с.УП). В свете сказанного выше ясно, что и план жилищной реформы в России не продуман и не обоснован. Предложенный план оплаты жилищно-коммунальных услуг не предполагает отнимать в 1997 г. больше 16%, а в 2000 г. — 20% совокупных доходов семьи. Средняя фактическая величина этого показателя в США в 1995 г. была 17%. С поправкой на разницу в количестве кв.м на одного человека (минимум в 5 раз) и на качество жилья (еще раз в 2) ясно, насколько завышены российские расценки.

Фонд заработной платы составил в России в 1995 г. около 23% ВВП, сегодня его доля еще меньше. В США его доля — 59% ВВП. Общие денежные доходы населения США — 85% ВВП, в России — только 58%. Доходы от собственности, предпринимательской деятельности, дивиденды и т.п. “рыночные” доходы в США — 21%, в России — 25,4% ВВП. Социальные трансферты: в США — 13,7%, в России — 9,6% ВВП.

Все показатели не в пользу России. Нищенские пенсии, раздутые доходы, не связанные с наемным трудом. Но главное — поразительно низкая доля стоимости затрат в ВВП. Если брать за образец экономику развитых стран, доля зарплаты в ВВП России занижена не менее, чем в 2,5 раза. В точности так было и при социализме. Но тогда существовали еще довольно значительные общественные фонды — из них-то и оплачивалось почти целиком жилье, образование, здравоохранение, пенсии. Это выравнивало общую ситуацию. После 1991 г. централизованные фонды исчезли, реальная зарплата понизилась, но теперь делается попытка в урезанную зарплату вогнать и стоимость жилья, и оплату здравоохранения, и увеличивающиеся пенсионные отчисления.

Как можно в России из 23% ВВП (так как доходы от предпринимательства и т.д. — удел очень незначительной части населения, отсюда и гигантский разрыв между доходами) оплатить то, что в США оплачивается из 59% ВВП? Автоматически такой структурный перекося не исправится.

Жилищная реформа необходима. Но она должна быть частью общих рыночных реформ, которые, как показывают статистические данные, пока не движутся. Виноват не перегруженный бюджет, а смесь неумелости, некомпетентности и нежелания правительства держать планомерный и целенаправленный курс в экономике, — пишет А.Дейкин (6, с.П).

Кредитно-денежная и налоговая политика

Практически все рекомендации по поводу кредитно-денежной политики сходятся в том, что необходимо переориентировать ее на структурные преобразования экономики и развитие производства (19а, с.2). Банковский кредит должен стать источником развития производства (19а, с.10). Поскольку в условиях дефицита финансовых ресурсов нет иного источника капиталовложений, кроме кредитной

эмиссии, последняя должна быть не бесконтрольной, а строго увязанной с приоритетами государственной структурной политики. Кредитная политика должна носить гибкий, селективный характер. Жесткая кредитная политика должна проводиться в отношении операций, связанных с текущими затратами, а кредитование инвестиций, конверсионных мероприятий, сельского хозяйства и некоторых других приоритетных отраслей должно осуществляться на льготных условиях. Необходимо разработать дифференцированную систему норм отчислений коммерческих банков в резервные фонды ЦБР. В основу дифференциации следует положить учет характера кредитных вложений: для банков, занимающихся преимущественно кредитованием текущих затрат, нормы резервных требований должны быть выше, чем для банков, в портфеле которых имеются инвестиционные кредиты. Должны быть определены отрасли, способные "давать товар на рынок".

Поскольку существующая ныне банковская система, отличающаяся обилием мини-банков, не приспособлена для решения инвестиционных задач, необходимы реорганизация мелких банков, их укрупнение путем слияния с целью создания системы крупных коммерческих банков, способных кредитовать производство, а не только сферу продвижения товара (19а, с.8-9).

Следует также развивать другие звенья кредитной системы, которые в рамках своей специализации могли бы поддерживать хозяйство. Нужно подумать о более широком развитии кооперативной кредитной системы, возрождении таких кредитных институтов, как кредитные товарищества, общества взаимного кредита и др. (19а, с.10).

В рекомендациях указывается на необходимость разумного и гибкого регулирования деятельности банков, не стесняющего их предприимчивости, но в то же время сдерживающего инфляционные импульсы, которые от них исходят. Этой цели могло бы послужить соглашение между правительством и банками, между ЦБР и коммерческими банками.

Должны быть ужесточены условия кредитования Министерства финансов со стороны ЦБР: они должны стать рыночными, а покрытие бюджетного дефицита кредитной эмиссией должно ограничиваться 50-60% этого дефицита. Для покрытия бюджетного дефицита следует использовать западный опыт размещения государственных ценных бумаг преимущественно среди

институциональных инвесторов — банков, страховых и финансовых компаний и т.п. (19а, с.6).

Многие положения из приведенных, конечно, спорны. Так, например, Минфин и Центробанк полагают, что снижение ставки рефинансирования с 80% до 20-25% вызовет незамедлительный экономический рост, как это обычно происходит во многих странах. Но Россия не обычная страна. Помимо удешевления кредита важна еще и уверенность инвесторов (кредиторов), что их вложения принесут приемлемую прибыль. В периоды экономической депрессии, в определенные отрезки времени одновременно низки и процентные ставки (много свободных капиталов), и объем инвестиций (мало выгодных сфер приложения капитала). Это обстоятельство должно насторожить правительство, определяющее перспективы экономического роста.

Быстрое сокращение ставки рефинансирования без подкрепления институциональными и структурными преобразованиями приведет к сокращению ставок по депозитным вкладам населения, а тем самым к быстрому уменьшению этих вкладов. Пассивы банков ухудшатся, уменьшая их готовность выдавать кредиты (и она будет еще меньше, если ставки по депозитам изменятся незначительно или сохранятся на относительно высоком уровне). В результате реальное предложение дешевого кредита окажется намного меньше ожидаемого.

Правительство надеется также тем или иным способом использовать большие денежные сбережения населения. Но оно забыло спросить их владельцев, согласятся ли они кредитовать российскую экономику по предложенным ставкам. В условиях открытой экономики России населения предпочитает скупать доллары: в 1996 г. было приобретено почти 9 млрд. долл. (28, с.2). Нельзя снижать ставки, не предложив банкам и особенно сберегающей части населения определенные выгоды в качестве компенсации за удешевление кредита. Не только финансовые посредники, но и конечные владельцы свободных средств должны быть уверены в достаточной и относительно быстрой прибыльности вложений. В противном случае верное в принципе решение правительства приведет к обратным результатам: сокращению кредитной базы и продолжению экономического спада. Такова точка зрения В.Костюка (Институт системного анализа РАН).

Что касается налоговой политики, то ее следует дифференцировать в зависимости от объектов налогообложения, считает большинство специалистов. Надо предоставить налоговые льготы предприятиям приоритетных отраслей, предприятиям, проводящим реконструкцию и техническую модернизацию производства, фермерам, мелкому бизнесу, занятому производством, а не посреднической деятельностью; ужесточить налоговый режим и учет в коммерческой торговле, посреднической деятельности; повысить штрафы за спекуляцию, изменение специализации магазинов, если это не предусмотрено в договоре о приватизации, и пр.

Для преодоления недостатков налоговой системы некоторые специалисты рекомендуют взимать налог на прибыль не по единой ставке, а в соответствии с регрессивной шкалой, которая должна быть построена по следующему принципу: по мере роста рентабельности должно происходить мягкое, эластичное снижение ставки налога (с использованием для некоторых конкретных уровней рентабельности поправочных коэффициентов). Подобное изменение принципа налогообложения является настоятельно необходимым в целях борьбы с убыточностью. Следует также отменить подоходный налог с физических лиц на государственных предприятиях. Это обеспечило бы резерв для повышения зарплаты и способствовало бы уменьшению оттока рабочей силы с государственных предприятий. Все налоговые льготы должны предоставляться в кредит (19а, с.4-5).

Многие исследователи предлагают отказаться от НДС и налогов и начислений на зарплату, одновременно повысив ставку налога на прибыль до 50-60%, осуществить переход к налогообложению с использованием априорно задаваемых платежей (прежде всего для природоэксплуатирующих производств) (40).

Предлагаемый отказ от НДС вызывает возражения со стороны ряда экспертов, поскольку с этим налогом связан самый мощный канал поступлений доходов в бюджет. Тем не менее высказывается мнение о том, что обложение налогом на добавленную стоимость нуждается в корректировке. В этой связи указывается, что само название налога не соответствует действующей методике исчисления суммы платежа: облагается не добавленная стоимость, а оборот. Поэтому необходимо изменить базу налогообложения: налогом должна облагаться только собственно добавленная стоимость. Эта

достаточно легко осуществимая мера придавала бы действующему порядку взимания НДС методологическую корректность (19а, с.4-5).

При установлении ставки НДС следует учитывать опыт развитых стран, где существует широкая дифференциация налоговых ставок и на социально значимую продукцию применяются низкие ставки. При этом ставки налога мобильны, т.е. могут подвергаться частому пересмотру. Российским налоговым инструментам также целесообразно придать большую гибкость (19а, с.4-5).

В.Репин предлагает внести более радикальные изменения в российскую систему налогообложения, а именно заменить все виды налогов единым налогом на прибыль. В состав издержек предприятий при определении прибыли должны включаться затраты на оплату всех видов покупок (включая транспортные услуги, оплату кредитов и т.д.), затраты на оплату лиц наемного труда и амортизационные отчисления. При определении налога для физических лиц в состав их издержек должны быть включены прожиточный минимум, по возможности расходы на поездку на работу, а также расходы на медицинское страхование. Необходимо установить одинаковую ставку налога для предприятий и физических лиц, запретить натуроплату, не взимать налог с сумм, поступающих физическим лицам из прибыли (дивидендов и прочих выплат). Ставка единого налога должна быть достаточно высока — на уровне 40%. Основным способом регулирования процессов структурной перестройки экономики, считает Репин, должно стать использование правил исчисления издержек, прежде всего амортизационных отчислений и налогооблагаемой прибыли с целью стимулирования или ограничения развития тех или иных отраслей или производств. Налоговые льготы в форме прямого снижения ставки налога на прибыль следует применять лишь частично. Всякие иные налоговые льготы (для физических и юридических лиц) должны быть исключены. Все это, по мнению Репина, упростит исчисление и сбор налогов, работу налоговой службы и т.п. (41).

Свой вариант налоговой реформы предлагает В.Перламутров (Институт проблем рынка РАН). Он считает, что если вдобавок к четкому порядку расчета себестоимости устанавливается двуставочная налоговая система из прибыли хозяйствующих субъектов, то экономика идет на подъем. Когда с каждым процентом роста рентабельности возрастает ставка налога на прибыль, а с каждым процентом роста объема реализации продукции налоговая ставка

снижается, то тем самым создается сильнейший стимул роста производства продукции: выгоднее больше сделать и продать, чем поднимать цену изделия. Вариант более подходящий для России в условиях сильнейшего спада производства.

Такую стимулирующую систему налогообложения проверили в нашем веке десятки стран, выходивших из кризиса. “Цена-прибыль-бюджет” — это генеральная линия спасения хозяйства или его окончательного добивания. В новом российском налоговом кодексе 1000 статей, но ни законодательного порядка расчета себестоимости, ни стимулирующего налогообложения прибыли в нем нет (38, с.6).

Внешнеэкономические связи

Помимо цен и внутренней торговли объектом либерализации в странах ЦВЕ и России стали внешнеэкономические связи. Это должно было способствовать созданию конкурентной среды на внутренних рынках, повышению внешней конкурентоспособности и в конечном счете активному включению национальных экономик в мировое хозяйство.

При либерализации внешнеторгового режима ключевую роль играет отмена валютных ограничений и обратимость национальных валют. Особенно большое значение приобрел валютный курс. Следует подчеркнуть, что те страны ЦВЕ, которые с самого начала осуществляли централизованное регулирование валютного курса путем его фиксации или установления “валютного коридора” (Венгрия, Польша, Чехия), оказались в лучшем положении, чем страны, отдавшие формирование валютного курса рыночным силам (Болгария, Румыния). Фиксированный курс играл роль якоря, удерживавшего рост внутренних цен в определенных рамках.

Таким образом устойчивость национальной валюты — ключевой фактор, обусловивший макроэкономическую стабилизацию и экономический рост. К сожалению, в России этого не произошло, и “партия падающего рубля”, как ее точно назвал А.Лившиц, одержала победу над отечественной экономикой. При выполнении одних и тех же рекомендаций МВФ результаты в Польше и России сильно отличаются друг от друга. Сейчас один польский злотый стоит 0,325 долл. США (на 27.03.97 г.), а российский рубль —

0,000175 долл. (на 01.04.97 г.), тогда как до реформы один рубль стоит 1,8 долл. США (на 25.12.91 г.).

Одним из главных инфляционных факторов стала проводившаяся во всех странах, но в разной мере девальвационная политика. За годы реформ национальные валюты девальвировались в Болгарии в 37 раз, в Венгрии — в 2,8, в Польше — в 3,01 (с учетом деноминации), в Румынии — в 17,8; в Чехии — в 1,9; в Словакии — в 2,2; в России — в 9928 раз. Россия в наибольшей степени обесценила свою национальную валюту за время реформ.

Во всех постсоциалистических странах, включая Россию, были применены различные механизмы курсообразования: фиксация практически неизменившегося после девальвации 1991 г. курса чешской кроны; периодически проводимая девальвация национальной валюты в Венгрии и Словакии; свободное “плавание” — в Болгарии и Румынии; происходила смена механизмов курсообразования в Польше: вначале использовался фиксированный курс с различными формами фиксации, затем после деноминации польского злотого в январе 1995 г. применялся механизм “ползучей” привязки к корзине валют. В России были выбраны самые неудачные режимы курсообразования. После “шоковой” девальвации в конце 1991 г. рубль обесценился в 196 раз, в течение полугода курс колебался в пределах 90-110 руб./долл. В июне 1992 г. был установлен единый курс -125 руб./долл., а затем (до середины 1996 г.) началось “свободно-рыночное” биржевое падение рубля, когда курс рубля определялся по результатам торгов на Московской межбанковской валютной бирже. Затем были применены различные модификации модели “валютного коридора”. В целом за период 1991-1995 гг. в России практически не использовалось регулирование валютного курса рубля как антиинфляционного “якоря” реформ и одного из главных факторов достижения макроэкономической стабилизации. Другим крупным просчетом было допущение свободного обращения параллельной валюты (в основном — доллара), что стало главным фактором продолжающейся и поныне долларизации экономики. Лишь после “черного вторника” 11 октября 1994 г., когда окончательно стала ясна неэффективность и опасность использования применявшегося механизма курсообразования, начались поиски более инфляционно безопасного механизма регулирования валютного курса. П.Хафхейнц из “Форчун” утверждал, что Е.Гайдар предпринял шаги, далеко выходящие за рамки,

считавшиеся возможными западными экспертами: был введен плавающий курс, ориентированный на рыночные силы (38, с.6).

Многое в России делалось ради валютного лобби, защищавшего интересы хозяев значительных валютных средств. Это лобби кровно заинтересовано в высоком курсе доллара, ибо именно он определяет дороговизну импортных товаров. Исследования экспертной группы, опубликованные в "Файнэншл таймс", установили, что уродливая структура цен и падающий курс рубля дают возможность коммерческим банкам получать большие прибыли на операциях с иностранной валютой и за счет финансирования экспорта сырья (59, с.2).

В России инфляция была "умиротворена" жестоким социальным методом — массовыми и многомесячными невыплатами зарплаты, пенсий, пособий, неплатежами хозяйственных субъектов и государства, скупкой иностранной валюты (в 1996 г. население купило 26 млрд долл.). Согласно прогнозу Европейского банка реконструкции и развития на 1997 г. инфляция в Болгарии составит 60,2%; Чехии — 8,5%; Венгрии — 17,6%; Польше — 17,4%; Румынии — 29,0%; Словакии — 6,9%; России — 27%.

Наиболее высокий уровень инфляции наблюдался в странах, где определение курса национальных валют было предоставлено рыночным силам (Болгария, Румыния, Россия) (38, с.6). Об инфляционном потенциале механизма плавающих курсов говорит и профессор Калифорнийского университета П.Линдерт: "Инфляционный рост денежной массы и цен повсеместно ускорился после перехода к плавающим курсам в августе 1991 г. Гибкие валютные курсы относительно более благоприятны для стран со стабильной и предсказуемой денежной и бюджетной политикой, с рыночной экономикой и высоким уровнем дохода..." (29а, с.352).

К.Майер проделал анализ "нового профиля" внешнеэкономических отношений России в условиях перехода к рыночной экономике. С его точки зрения, для радикального преобразования внешнеэкономической деятельности Россия должна решить целый комплекс взаимозависимых проблем: преодолеть экономический кризис путем стабилизации финансов и производства в экспортных отраслях экономики; установить соответствующий требованиям рыночной экономики режим внешнеэкономической деятельности; создать современную инфраструктуру для развития внешнеэкономических связей; скоординировать структурную

политику с экспортной и импортной стратегией; разработать собственную концепцию международной кооперации с учетом внешнеполитических факторов. Решение этих задач значительно осложняется финансовым и экономическим кризисами, которые, в свою очередь, усугубляются политической нестабильностью. В результате во всех областях экономической политики российское правительство вынуждено действовать методом "проб и ошибок" и применять меры только в каждом конкретном случае (*ad hoc*), что превратило Россию в труднопредсказуемого партнера для других стран.

Директор БИОСТ Х.Фогель отмечает, что смена системы в бывших социалистических государствах Восточной Европы, структурные изменения их экономик и либерализация последних оказались процессом более тяжелым и длительным, чем это виделось несколько лет назад. Если макроэкономическая стабилизация в Польше, Чехии и Венгрии уже отметила первые успехи, то в республиках бывшего СССР надежда на быстрое преодоление первых проблем трансформации и внутриполитическое обеспечение реформ не оправдалась. Переходный период опасно затянулся, политика макроэкономической стабилизации и структурных приспособлений проводится слабо, а слаборазвитые политические структуры не могут обуздать инфляцию и растущую безработицу. В этих условиях очень важно, чтобы Запад помог в решении этих проблем. Ставшая в общественных дебатах на Западе расхожей формула "помощь в построении демократии и рыночной экономики" не проясняет ни существо проблемы, ни мотивы и возможности конкретных помощников. Поскольку для республик и территорий бывшего СССР как для возникающих новых национальных государств приоритетными являются политические требования автономии, суверенитета и независимости, а экономические проблемы постоянно отодвигаются, то в этом случае "не работают" традиционные схемы западной помощи, такая, например, как "помощь для самопомощи", использовавшаяся для поддержки стран третьего мира.

Оказывая помощь в экономической стабилизации и поддерживая реформы на территории бывшего СССР, Запад озабочен прежде всего проблемой собственной безопасности и судьбой ранее предоставленных СССР кредитов. Особенно это проявилось после августовского путча 1991 г. Поэтому неудивительно, что львиную

долю обещанных к началу 1992 г. западных кредитов составили краткосрочные экспортные кредиты (48,1%) (56, с.248).

Со временем все яснее становится, что проблема заключается не только в получении крупных кредитов, но и в их использовании, способности их "переварить". Уже выделенные кредиты до сих пор лишь в малой степени использовались на конкретные цели (56, с.250). Препятствием для их целевой реализации явились, с одной стороны, действия принимающих российских организаций, которые не смогли провести санирующие мероприятия и создать институциональные предпосылки для крупных программ. С другой стороны, признает Фогель, и с западной стороны не было должного стремления к координации срочных мероприятий по оказанию помощи. Хотя начиная с конференции в январе 1992 г. в Вашингтоне, на встречах "большой семерки" западные страны, а также десять международных финансовых организаций делали попытки выработать общие подходы, однако скоординировать западную помощь так и не удалось. Противоречия интересов, прежде всего между Германией и США, вытекают из различных прошлых обязательств. Требования немецких кредиторов, которые почти наполовину состоят из старых долгов бывшего СССР, претендующих на привилегированное положение при выплате процентов и погашении задолженности, не были соответствующим образом удовлетворены. Российские платежи шли в первую очередь на счета США как по причине их доминирующего положения в МВФ, так и в результате давления (в частности, угрозы прекращения поставок пшеницы). Общий мораторий нанес бы ущерб прежде всего обслуживанию старых немецких кредитов и пошел бы на пользу новым кредитам для американских и японских сырьевых проектов.

Дискуссия по поводу крупных западных программ помощи России и другим государствам, находящимся в процессе трансформации, продолжается. И если немецкое правительство с начала перестройки приняло значительное участие в судьбе процесса преобразований (доля Германии в обещанной помощи, начиная с 1990 г., составляла от 50 до 60%), то остальные страны "семерки" скорее от такого участия воздерживались под разными предлогами (56, с.251).

На сегодня существуют по крайней мере три совершенно различных механизма иностранных инвестиций в российские предприятия: создание совместных предприятий, прямые и

портфельные инвестиции. Каждый из этих механизмов играет совершенно особую роль, так как предполагает наличие определенного типа инвесторов.

Создание совместных предприятий было основным способом инвестиций в начале 90-х годов. Большинство из созданных СП стали торгово-посредническими компаниями, сконцентрированными в Москве (82,6%). Обладая низкими уставными капиталами, эти фирмы больше способствовали притоку иностранных товаров на внутренний российский рынок, чем привлечению в Россию крупных финансовых ресурсов. Однако высокие таможенные пошлины на ряд товаров (автомобили, текстиль) и запрещение правительством России продажи товаров за твердую валюту привели к закрытию части совместных предприятий розничной торговли в Москве. Многие из СП не закрыли свой банковский счет, сохраняя при этом выжидательную позицию. Оставшиеся окончательно переориентировались либо на продажу продуктов питания и женской косметики, либо в сферу туристических услуг.

Инвестиции западных вкладчиков в форме прямых и портфельных вложений в предприятия производящих отраслей России намного скромнее. К концу 1996 г. прямые инвестиции в экономику России, по оценкам экспертов, не превысят 0,8 млрд.долл. США. Причем темпы их роста, несмотря на неоднократные обещания специалистов Минэкономики, остаются на относительно невысоком уровне по сравнению, скажем, с Китаем, Венгрией или даже Польшей. Как отмечают представители крупных инвестиционных компаний в Западной Европе и Америке, помимо широко известных проблем налогового пресса и приватизации, прав собственности существует еще много барьеров для притока в Россию иностранного капитала. Прежде всего это устаревшая форма бухгалтерской отчетности и нередко практикуемая предприятиями двойная бухгалтерия, не позволяющие иностранным вкладчикам отслеживать финансовые потоки на предприятиях. Та же проблема стоит и перед инвестиционными фондами, проводящими портфельные инвестиции через российских брокеров в РТС. Так как портфельный инвестор всегда остается внешним по отношению к производству, на запутанность бухгалтерии накладываются взаимоотношения инвестора с так называемыми внутренними вкладчиками. В этом году в арбитражном суде неоднократно рассматривались иски вкладчиков

к руководству предприятий по поводу права контроля за организацией их эффективного управления.

Несколько лучше обстоят дела у крупных западных трейдеров, работающих по своему профилю с российскими предприятиями. В этом случае трейдер способен утвердить свои права, непосредственно участвуя в производственном процессе, сбыте продукции и поставке комплектующих материалов.

Статистика за 1996 г. по России в целом свидетельствует о том, что в торговлю и сектор потребительских товаров было направлено 41,4% общего объема инвестиций, в сектор финансовых услуг — 14,3%, сервисной деятельности — 10,1%, топливной промышленности — 9,3%, строительства — 5,9%, химии — 5,9%, лесопромышленного комплекса — 5,7%, прочие — 4,9%. При этом в Москве “осело” 46,6% общего объема инвестиций, в Татарстане — 5,8%, Санкт-Петербурге — 5,6% и Западной Сибири — 5,1%. Однако, если Москва по-прежнему больше импортирует, чем экспортирует, то в регионах России совместные предприятия занимаются в основном экспортной деятельностью.

Как свидетельствуют эксперты, раньше существовала четкая зависимость между высокими долями региональных инвестиций и их распределением в ресурсодобывающих регионах. Однако отсутствие необходимого законодательства поставило много больших проектов, связанных с ТЭК, в режим ожидания. Тем не менее электроэнергетика и топливная промышленность обладают по-прежнему наибольшей инвестиционной привлекательностью как естественные монополии, чья продукция имеет гарантированный спрос на внешнем рынке. Следом за ними идет черная металлургия, активному проникновению продукции которой на внешние рынки способствуют крупные “металлические” западные трейдеры, работающие на мировом рынке. Цветная металлургия, только вышедшая из периода передела собственности и подорвавшая из-за неверной экспортной политики свои экспортные рынки, занимает четвертое место. Исходя из этих соображений, в 1996 г. инвесторы проявили некоторый интерес только к отраслям ТЭКа. К числу регионов, в которые были вложены иностранные средства, относятся Западная Сибирь — нефть и газ, Поволжье — автомобильная и нефтехимическая промышленность, Восточная Сибирь — черная металлургия и лесоперерабатывающая промышленность.

В целом страны Западной Европы стали в этом году для России более важными инвесторами, чем США. Американские компании специализируются в основном в торговых и сервисных операциях. В 1995 г. США стали лидерами по объему прямых инвестиций (29,1%) в основном за счет деятельности пищевых и табачных компаний, таких как “Philipp Morris”, “Master Food”, “Pepsi Cola”. За США следовали Швейцария — 15% и Германия — 10,5%. То, что объем швейцарского капитала превысил инвестиции Германии, связано главным образом с частичным возвращением через швейцарскую банковскую систему утекших потоков российских капиталов (20, с.4).

Ю.Яковец считает, что Россия находится на пороге инвестиционного бума, так как за кризисом и краткосрочной депрессией, как правило, следует длительный период оживления и подъема, когда капитал устремляется в быстро растущее и обновляющееся производство, увлекая за собой поток инноваций.

Переход к рыночной экономике в России сопровождался небывалым по своим масштабам первоначальным накоплением капитала. Его источником стало перераспределение богатства государства и населения через сферу обращения — торговлю, биржи, банки, краткосрочные кредиты, игру на разнице в ценах, колебаниях валютного курса, спекулятивных операциях с ценными бумагами, построении финансовых пирамид и т.п. Чтобы накопленный капитал оставался капиталом, а не был проеден, он должен устремиться в сферу производства товаров и услуг, ибо только там происходит реальное и устойчивое приращение стоимости. Наиболее дальновидные собственники капитала — банки, фонды, фирмы, имеющие сбережения семьи — начинают поворачиваться лицом к долгосрочным инвестициям, которых они избегали в последние годы.

Решающую роль в предстоящем инвестиционном буме сыграют не западные, а отечественные и восточные частные инвесторы. Ориентация на западные инвестиции себя не оправдала. Россия во многом свернула традиционные связи с освоенными рынками стран СНГ, бывшего СЭВ, восточных стран и устремилась на западные рынки, где она выступает в качестве топливно-сырьевого донора и рынка сбыта готовой продукции (нередко далеко не высшего качества).

В результате доля машиностроительной продукции в структуре экспорта Запада снизилась с 17,6% в 1990 г. до 5% в 1994 г.,

доля топливно-сырьевых товаров выросла с 67,3 до 82,2%, ввоз продовольствия и сельхозсырья — с 20,3 до 29,4%, отрицательный баланс по туристическим услугам увеличился с 0,4 млрд.долл. в 1992 г. до 4,8 млрд.долл. в 1994 г. Объем иностранных инвестиций в 1994 г. составил всего 1053 млн.долл. США, из них 50% направлено в топливную промышленность и лишь 4,1% — в машиностроение и 2,5% — в науку. Это капля в море требуемых инвестиций, к тому же усугубляющая топливно-сырьевую направленность экономики.

Главным источником инвестиционного бума станет отечественный частный капитал — как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы (по оценкам, ежегодный экспорт капитала из России составляет от 10 до 18 млрд.долл.). На инвестиционной конференции в Женеве в середине ноября 1995 г. представитель Дойче банка привела данные, свидетельствующие о том, что прямые российские инвестиции в ФРГ в 4-6 раз превышают аналогичные немецкие инвестиции в экономику России. Как только в России начнется оживление экономики, будут созданы благоприятные условия для инвестиций — развернется в крупных масштабах реэкспорт капитала (как это было с инвестициями китайских эмигрантов — хуацяо — в свободные экономические зоны Китая). Это повлечет за собой увеличение потока западных инвестиций и технологий.

Однако главный резерв увеличения иностранных инвестиций — не в странах Запада, а в странах Восток, накопивших за последние годы огромный капитал, имеющих опыт работы в переходной экономике, меньше боящихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы, смело идущих на венчурные вложения капитала. Странам Востока не нужно российское топливо и сырье. Они готовы вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты и тем самым поддерживать чахнувшую российскую обрабатывающую промышленность (за 4 года объем производства в обрабатывающей промышленности сократился на 52% при 30% в добывающей промышленности).

Из сказанного не следует, что нужно перестать привлекать западный капитал. Он станет более активным и уступчивым, когда почувствует сильную конкуренцию со стороны российского и восточного капитала, угрозу потери перспективных рынков.

Проведя инвестиционные конференции в Берлине и Женеве, Российская финансовая корпорация приступила к подготовке

дальневосточного инвестиционного форума, ориентированного на страны Дальнего, Среднего и Ближнего Востока, азиатско-тихоокеанского региона.

Перспективными инвестиционными приоритетами должны стать не топливно-сырьевые отрасли, а сферы высоких технологий, телекоммуникаций, науки, культуры и образования. В последние годы усилилась чрезвычайно опасная для будущего страны ориентация на форсированный экспорт топлива и минерального сырья. С 1992 по 1994 гг. экспорт в страны дальнего зарубежья нефти и нефтепродуктов в натуре возрос на 83%, природного газа — на 24%, чугуна — на 68%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали — в 2,5 раза, проката черных металлов — в 3,4 раза, меди — в 2,4 раза, алюминия — в 1,9 раза, алмазов необработанных — в 3 раза. В связи с падением мировых цен это дало незначительный прирост валютной выручки от экспорта минеральных продуктов, металлов, драгоценных камней (всего на 21%) и ведет к быстрому исчерпанию ряда лучших месторождений полезных ископаемых. Такой скачок экспорта стал возможным вследствие падения спроса на внутреннем рынке, вызванного спадом производства. Когда начнется оживление и будет достигнут докризисный уровень экономики, возможности для экспорта топлива и сырья многократно сократятся. Для того, чтобы сохранить объемы экспорта, необходимо перейти к ресурсосберегающим технологиям и наукоемкой продукции, что потребует крупных инвестиций. Высокотехнологичные наукоемкие конверсионные отрасли, производящие конкурентоспособные на мировом рынке товары, производство экологически чистого продовольствия и детского питания, жилищное строительство, телекоммуникации, медицинская техника и фармацевтика, биотехнология, информатизация образования и культуры, ресурсосбережение и экология — вот основные приоритеты перспективной инвестиционной политики, поле приложения капитала для дальновидных инвесторов (91, с.20).

Обширная территория, обилие сырьевых и топливных ресурсов, грамотное и квалифицированное население, наличие наукоемких производств и т.д. являются предпосылками для экономического процветания России. Однако некоторые примеры современного развития свидетельствуют, что вышеперечисленные факторы не являются обязательными для обеспечения экономического процветания.

Пример Японии показывает, как страна без особых усилий может впитать и довести до совершенства технический опыт развитых государств. Расходы Южной Кореи на интеллектуальную собственность в виде выплат за использование патентов и авторских прав оказались мизерными и составили в период с 1973 по 1979 годы всего одну тысячную долю ВВП.

Наличие богатых природных ресурсов и обширных территорий также не является неременным условием процветания страны. Как правило, государства с самым высоким уровнем дохода на человека располагают малыми природными резервами как в абсолютном измерении, так и из расчета на душу населения. Так, в Аргентине на квадратный километр приходится 11 человек, в Германии — 246, а в Гонконге — пять тысяч.

Ряд экономистов пытались связать уровень жизни страны с уровнем образовательной подготовки населения, что, однако, не подтверждается на практике. Индия не может решить проблему занятости выпускников высших учебных заведений, которые в поисках работы едут в США.

Как показывает практика, экономическое благосостояние страны зависит от формы правления и стабильности законодательной системы. “Если руководство государства полноценно и эффективно работает, не воруя при этом, и обеспечивает нормальное функционирование законов, то страна будет процветать независимо от ее географического положения и культурной ориентации. Так что экономические победы и поражения абсолютно всех стран зависят не от экономических условий, а от конкретной политической стратегии их руководства” (59, с.2).

Анализируя экономические отношения России со странами дальнего зарубежья, Майер и другие авторы отмечают резкое снижение товарообмена со странами Восточной Европы (бывшими членами СЭВ). Уже к концу 1992 г. их доля в общем объеме российской внешней торговли составила около 18% против 24% в 1991 г. Причинами этого спада явились переход к взаимным расчетам по ценам мирового рынка в конвертируемой валюте, ликвидация СЭВ в сентябре 1991 г., а также то, что торговля и сотрудничество в прежних формах давали слабые импульсы для модернизации экономик этих стран. Резкое снижение импорта из Восточной Европы вызвало нехватку продовольствия и потребительских товаров на российском внутреннем рынке и недогрузку мощностей в

отдельных отраслях промышленности. Российское правительство, будучи заинтересованным в восстановлении экономических отношений со странами Восточной Европы, заключило с ними ряд соглашений: о взаимном аннулировании требований между Россией и Польшей; о погашении задолженностей бывшего СССР Венгрии товарами, в том числе вооружением; о погашении долга Чехии (56, с.223; 92).

Разрушение прежней региональной структуры российской внешней торговли привело к повышению доли стран ОЭСР в товарообороте России с 57% в 1991 г. до 61% в 1992 г. На первом месте среди западных партнеров была Германия (12,2 млрд.долл.), затем Италия (5,5 млрд.долл.), США (3,7 млрд.долл.), Франция (3,4 млрд.долл.), далее следовали Япония, Великобритания, Нидерланды и Финляндия. Таким образом, страны ЕС оказались важнейшими торговыми партнерами России и, считает Майер, останутся таковыми в будущем, поскольку этот регион издавна является важнейшим рынком сбыта для российского сырья и энергоносителей. В то же время именно страны ЕС, и в первую очередь Германия, предоставляют России необходимую техническую помощь и львиную долю финансовых средств, предназначенных для финансирования структурных изменений российской экономики. Из обещанной России и другим странам СНГ помощи в 71 млрд. экю (около 145 млрд. немецких марок) на страны ЕС приходилось 75% (56, с.224; 92).

Эксперты научно-благотворительного фонда “Экспертный институт” считают, что разрушение научно-технического и кадрового потенциала в частности и системы образования в целом не оставляет России шанса вернуться в число лидеров мирового рынка высокотехнологичной продукции, что в лучшем случае это может вызвать приход на смену сегодняшнему поколению ученых, конструкторов, преподавателей, людей с более низкими творческими возможностями; в худшем — из-за отсутствия нужных специалистов, в России бесследно исчезнет ряд отраслей науки и прикладных разработок.

Подавляющую часть затрат на науку (95%) сегодня несет государство. В начале экономических реформ Россия по показателю доли расходов на НИОКР в ВВП была на 27-м месте в мире. Отставание увеличивается. Общее количество занятых в научной сфере за период с 1990 по 1995 гг. сократилось более чем на 10%. В 1993 г. страна занимала 16-е место в мире по удельному весу в

мировом компьютерном парке. В России в 63 раза меньше компьютеров, чем в США. Россия на 34-м месте по количеству компьютеров на душу населения, т.е. имеет 7 компьютеров на 1000 человек, тогда как у лидирующих стран — от 118 (Бельгия) до 228 (США). В России нет общенациональной компьютерной сети.

Недофинансирование науки замедляет обновление и совершенствование производства. Удельный вес технологически новой продукции в общем объеме производства в 1992 г. составил 7,2%, в 1993 — 3,4, в 1994 — 2,6%. Тенденция к снижению сохраняется.

В большинстве развитых стран созданием новой продукции занимается как государственный, так и частный сектор, причем на долю внедренческих фирм приходится большая часть финансирования: в Японии — 69%, Германии и США — 68%, во Франции — 61%.

По утверждению экспертов, рентабельность традиционных форм коммерческой деятельности в РФ сейчас значительно выше, чем на рынках промышленно развитых стран. Это препятствует переключению инвестиций из экспорта сырья в разработку новейшей продукции и технологий. В обозримом будущем все расходы на науку и образование должны преимущественно финансироваться государством. Притом необходимо строгое соблюдение приоритетности, иначе не избежать деградации в производстве высокотехнологичной продукции.

Устойчивая база для формирования доходов государственного бюджета, равно как и благоприятного платежного баланса, в перспективе может быть обеспечена только при создании производств высокого технологического уровня, а не на основе сохранения сырьевой ориентации экономики. Обеспеченность по многим видам минерального сырья составляет всего 25-30 лет, а, например, по свинцу, цинку, сурьме, россыпному золоту — менее 20 лет (48, с.6).

С.Глазьев к числу стратегических слабостей, блокирующих реализацию конкурентных преимуществ, относит: практическое отсутствие финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности российского экспорта и рационализации структуры импорта; произошедшие неблагоприятные изменения в геополитической конфигурации современного мира, повлекшие утрату многих традиционных рынков сбыта российской продукции; жесткий протекционизм Запада; сосредоточение основной массы конкурентоспособных технологий в ВПК и объективные трудности их конверсии или передачи в

гражданское производство; низкую эффективность производства и чрезвычайно высокие удельные материальные затраты; невысокую эффективность промышленной организации, неприспособленность структур управления большинства предприятий к активной рыночной стратегии и просто к выживанию в условиях жесткой рыночной конкуренции; неизбирательный внутренний спрос, быстро деградирующий со свертыванием госзаказов на наукоемкую продукцию (42, с.247-248).

Академик О.Богомолов видит один из путей улучшения внешнеполитической деятельности в восстановлении на реалистической основе связей со странами ЦВЕ. За это говорит, по его мнению, ряд обстоятельств.

Во-первых, общность проблем трансформации общества, его перестройки на демократических и рыночных началах, поучительный опыт их в осуществлении этой трансформации. Для России это исключительно важно, и пример восточноевропейских стран так или иначе влияет на подготовку многих политических и других решений. Тесные связи и взаимный обмен опытом дают немалые преимущества и России, и нашим партнерам в ЦВЕ.

Во-вторых, близость и выгодность для этой группы стран российского рынка. То разделение труда, которое сложилось последние десятилетия между Россией и ЦВЕ, невозможно сразу перестроить, а может быть, и не следует этого делать, так как многие направления в сложившихся связях достаточно рациональны и взаимовыгодны.

В-третьих, у нас имеются общие трудности, обусловленные сходным характером проводимых преобразований, однотипные проблемы проникновения на западные рынки и конкуренции на них. Известно, что новых конкурентов на этих рынках не ждут с распростертыми объятиями и свое место под солнцем надо упорно и сообща отстаивать.

В-четвертых, страны ЦВЕ имеют исключительно важное геостратегическое значение для обеспечения национальной безопасности России. Подлинно добрососедские отношения с ними способствуют укреплению безопасности России.

В-пятых, в этих странах имеются многочисленные группы населения, питающие дружеские чувства к России. Часть политической элиты ориентирована в своей деятельности на сотрудничество с Россией.

Российский и восточноевропейский рынки способны дополнять друг друга, что облегчает выход и России, и стран ЦВЕ из экономического кризиса. Реализация объективных возможностей сотрудничества — сложная задача, решение которой требует проявления политической воли со стороны правящих элит (5, с.85-87).

Список литературы.

1. Алексашенко С. Жесткая финансовая политика в России: первые попытки и первые результаты // *Вопр.экономики.* — М., 1992. — № 12. — С.41-53.
2. Агаларов А. Рыночным реформам мешает отсутствие завершенной системы частной собственности на землю // *Фин.изв.* — М., 1997. — 3 июня. — С.П.
3. Ада Амсен Э., Интригейтор М., Макинтайер Р. О стратегии эффективного перехода к рынку: Докл. американских экспертов, представленных на конф., организованной 13-15 июня 1995 г. Институтом экономики РАН, ИМЭПИ РАН и МГУ // *Россия и совр. мир.* — М., 1996. — № 1. — С.64-96 (ИНИОН РАН).
4. Белька М. Польское экономическое чудо / *Известия.* — М., 1997. — 3 июня. — С.3.
5. Богомолов О. Россия и страны Центральной и Восточной Европы // *Россия и современный мир.* — М., 1996. — № 2. — С.82-90.
6. Дейкин А. Реформа жилищных платежей угрожает подорвать основы // *Фин.изв.* — М., 1997. — 20 мая. — С.П.
7. Дубянская Г. Реформы и национальная валюта // *Независимая газ.* — М., 1997 — 13 мая. — С.4.
8. Гаврилов В. Земля и собственность // *Там же.* — С.1.
9. Галиев А. и др. М.В.Ф.: он улетел, но обещал вернуться // *Коммерсантъ.* — М., 1995. — № 5. — С.28-29.
10. Гельман М. Три мифа — три составные части реформ // *Деловой мир.* — М., 1993. — 2 июля. — С.14.
11. Голдман М.И. Непростой путь иностранного капитала // *Независимая газ.* — 1996. — 21 мая. — С.4.
12. Горбунов А. Обзор текущей зарубежной бизнес-периодики // *Деловой экспресс.* — М., 1995. — 11 апр. — С.8.
13. Жильцов С. Правительство выбирает единственно верный путь продолжения реформ // *Фин.изв.*, 1997. — 17 июня. — С.П.
14. Жуков С. Монетарные аспекты российских реформ // *Мировая экономика и международные отношения.* — М., 1993. — № 9. — С.33-44.
- 14а. Икономически живот. — С., 1995. — № 46. — С.13.
15. Илларионов А. Непомерные расходы государства блокируют экономический рост // *Фин.изв.* — 1996. — 22 авг. — С.У.
16. Илларионов А. Лекарство от спада // *Известия.* — М., 1996. — 19 сент. — С.2.
17. Илларионов А. Размеры государства в России вдвое больше чем может вынести отечественная экономика // *Там же.* — 15 нояб. — С.3. — № 216.
18. Илларионов А. Экономическая безопасность и национальные интересы // *Там же.* — 1997. — 22 янв. — С.2.
19. Инвестиции в России // *Business MN — Бизнес МН.* — М., 1995. — 22 марта. — С.2.

- 19а. Инфляция в России и пути ее преодоления (материалы дискуссии в Финансовой академии 18 марта 1993) // *Деньги и кредит.* — М., 1994. — № 6. — С.1-10.
20. Кашлев С. Иностраный капитал ведет себя осторожно // *Независимая газ.* — 1996. — 29 окт.
21. Клименко А., Талиев А., Привалов А. Бегство капитала в Россию // *Коммерсантъ.* — М., 1994. — № 37. — С.27-41.
22. Колчин С. Экономический спад в Восточной Европе // *ЭКО: Экономика и организация промышленного производства.* — № 4. — С.18-19.
23. Комина Н. Большие деньги обходят Россию стороной // *Business MN — Бизнес МН.* — М., 1995. — 5 апр. — С.21.
24. Компании — персональные участники рынка ценных бумаг // *Рынки капиталов.* — М., 1995. — № 4. — С.4-6.
25. Кузина М. Финпромпоты создают структуру новой экономики // *Фин.изв.* — М., 1996. — 25 августа. — С.2.
- 25а. Лазаревич Г. Как избежать долларизации. — М., 1993. — 2158.
26. Латынина Ю. Деньги — по российски // *Известия.* — 1997. — 30 янв. — С.4.
27. Лацис О. Игра в поддавки // *Там же.* — 19 февр. — С.3.
28. Лацис О. Россияне положили "в чулок" 8,6 миллиарда долларов // *Там же.* — 1997. — 6 июня. — С.2.
29. Лившиц А. Мы пока сыграли лишь роль тормозного башмака // *Там же.* — 1997. — 24 июня. — С.2.
- 29а. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей 1992. — М., 1993. — 415 с.
30. Лушин С., Пашковский В. Инфляционные процессы в экономике: истоки и перспективы // *Вопр.экономики.* — М., 1992. — № 2. — С.3-12.
31. Логинов В. Год реформ: Что дальше? Проблема воспроизводства в период экономического кризиса // *Вопр.экономики.* — М., 1992. — № 12. — С.4-44.
32. Никитин С.М. Инфляция и борьба с ней: Зарубежный опыт и Россия // *Деньги и кредит.* — М., 1993. — № 5. — С.11-16.
33. Овчаренков О. Кризис сельского хозяйства имеет не только экономические, но и социально-нравственные корни // *Фин.изв.* — 1995. — 21 дек. — С.1Х.
34. Онда Х. Финансово-промышленные группы должны стать символом делового успеха // *Там же.* — 1996. — 29 авг. — С.2.
35. Ослунд А. Новых русских обогатили три основных источника // *Фин.изв.* — 1996. — 20 июня. — С.УШ.
36. От кризиса к стабилизации экономики и ее последующему подъему (предложения Института экономики РАН к разработке программы "Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 гг.") // *Вопр.экономики.* — 1994. — № 11. — С.4-12.
37. Пансков В.Г. Главное — финансовая стабильность // *Финансы.* — М., 1994. — № 12. — С.3-7.
38. Перламутров В. Кризис и цены // *Экон.газ.* — 1997, июнь. — С.6.
- 38а. Польская профессура защищает теневую экономику // *Фин.изв.* — 1996. 26 марта. — С.Ш.
39. Понов К. Инвестиционный климат. Куда дует ветер // *Экономика и жизнь.* — М., 1994. — 21 окт. — С.14.
40. Пугачев В., Пителин А. Российская инфляция: Трактровка, моделирование // *Вопр.экономики.* — М., 1994. — № 11. — С.55-73.

41. Репин В. Принципы и формы налогообложения: Анализ налоговой системы России // *Вопр.экономики.* — 1993. — № 3. — С.140-151.
42. Реформы глазами американских и российских ученых. Группа экономических преобразований / Под общей ред. акад.О.Т.Богомолова. — М.: Рос.экон.журн.: Фонд "За экономическую грамотность", 1996. — 265 с.
43. Рогова О. Инфляция или дестабилизация денежного обращения в России? // *Вопр.экономики.* — 1992. — № 2. — С.93-99.
44. Росс Д. Цена катастрофы и катастрофа цен // *Деловой мир* 1994 г. — 5-11 дек. — С.22-23.
45. Рудык Э. Мировая тенденция — демократизация собственности // *Независимая газ.* — 14.03.96. — С.4.
46. Савватеева И. Америке такое и не снилось // *Известия.* — 1996. — 22 октября. — С.2.
47. Санько В. Мифы о частной собственности на землю // *Независимая газ.* — М., 1996. — 5 марта. — С.4.
48. Свиридова Л. Будущее России определяют высокие технологии // *Финансовые известия.* — 1996. — 7 июня. — С.6.
49. Ульянова Ю. Цена депутатских каникул — 30 триллионов рублей // *Известия.* — 1997. — 26 июня. — С.2.
50. Уроки социально-экономических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы: Науч.докл., подгот.под руководством и ред. акад.О.Т.Богомолова. — 1996. — М., 57 с.
51. Фундатор Ю. Только либеральная экономическая политика обеспечит процветание страны // *Фин.изв.* — № 52. — 1996. — 21 мая. — С.УП.
52. Чернов Ю. Безработному не нужна стабилизация // *Независимая газ.* — 08.02.96. — С.4.
53. Шлайфер А., Вишни Р. Приватизация в России: проблемы и первые шаги // *ЭКО.* — 1992. — № 5. — С.37-53.
54. Aslund A. Principles of privatisation for formerly socialist countries. /Stockholm Inst. of Soviet and East European economics. — Stockholm, 1991. — 26 p.
55. Aslund A. Debunking pop myths // *Moscow times.* — Moscow, 1995. — 5 apr. — P.8.
56. Aufbruch im Osten Europas: Chancen fur Demokratie u. Marktwirtschaft nach dem Zerfall des Kommunismus // *Jahrbuch vom Bundesinst. fur ostwiss. u. intern. Studien.* — Munchen; Wien, 1993. — S.202-281.
57. Bicanic I., Skreb M. A paradox of the transition to a market economy: will the role of the state increase? Working paper. — Stockholm, 1992. — 15 p.
58. Braban I.M. Industrial policy in Eastern Europe: Governing the transition. — Dordrecht etc.: Kluwer, 1993. — XIV, 358 p. (Intern. studies in economics a. econometrics; Vol.31). — Bibliogr.: p.318-358.
59. Boland V., Done K. Economie reforms still to be completed // *Financial Times.* — L., 1997. — May 14. — P.2.
60. Bollag B. Le retour des anciens possedants // *Monde diplomatique.* — P.: 1991. — Juin. — N 447. — P.22.
61. Boulton L. Prepared to consider alternative approaches // *Financial times.* — L., 1992. — July 3. — P.5.
62. Boulton L. Stalingrad falls to onward march of capitaliem // *Ibid.* — 1992, July 31. — P.2.
63. The case for investing in Russia // *Baring securities.* — L., 1994. — Fug. — P.I-III.
64. Clines F.X. Russia fights capitalist chemes by old guard // *Intern. herald tribune.* — P., 1992. — Feb. 29. — March 1. — P.1.
65. Depression and inflation: Threats to political and social stability. The current economic situation of former CMEA countries and Yugoslavia // *WIIW Forschungsberichte.* — Vienna, 1992. — Vol.180. — Pp.1-19.
66. Done K. Boom times beckon in Eastern Europe // *Financial Times.* — L., 1996. — 2 apr. — P.2.
67. Done K. Foreign investment in East Europe doubles // *Ibid.* — 1996. — 25 Mar. — P.3.
68. Estrin S., Richet X. Restructuration industrielle et ajustement microeconomique en Pologne // *Rev. d'etudes comparatives Est.-Quest.* — P., 1992. — N 2. — P.67-85.
69. Filatotchev J., Buck T., Wricht M. Privatisation and by-outs in the USSR // *Soviet Studies.* — Glasgow, 1992. — Vol.44, N 2. — P.265-282.
70. Flanders W. Stabilising Russia // *Financial times.* — L., 1996. — 22 Jan. — P.18.
71. Freeland Chr. Russia weighs price of privatisation // *Ibid.* — 1997/ — 9 May. — P.2.
72. Freeland Chr. Russians wary as Uncle Sam offers them \$60 // *Ibid.* — 1996. — 27 mar. — P.7.
73. Cabrish H. The economic situation of Poland — depression a. inflation: threats to polit. a. soc. stability // *The Vienna Inst. for comparative econ. studies.* — Vienna, 1992. — P.42-54. — (Forschungsberichte, 180/1992).
74. Greene I.E., Asard P. Currency convertibility and the transformation of centrally planned economies // *Intern. Monetary Fund.* — Wash. D.C., 1991. — 54 p. (Occasional Paper 81).
75. Hanson P.H. Markwirtschaftliche Reformen in RuBland // *Europa.* — Arch. — Bonn, 1993. — Jg., 48, H.15. — S.435-442.
76. Kolodko G.W. Stabilization policies and transformation to a market economy: The Polish experience / *The economics department and Mayrock Center of Hebrew University of Jerusalem.* 1991. — 36 p.
77. Kolodko G. Stabilisation, recession et croissance economique dans les economies post-socialistes: Etat des lieux // *Problemes econ.* — P., 1993. — N 2(307). — P.4-12.
78. Kowalik T. The great transformation and privatization: Two years of Poland's experience. — Stockholm, 1992. — 23 p. — (Working paper prepared for a seminar at the Stockholm Inst. of East European Economics. April.).
79. Labigne M. Les pays de l'Est ont besoin de reamenager leurs echanges commerciaux // *Monde diplomatique.* — P., 1991. — N 451. — P.6-7.
80. Lloyd J. Russia seeks western help to break privatisation log-jam // *Financial times.* — L., 1992. — July 14/ — P.2.
81. Policy experiences and issues in the Baltics, Russia and other countries of the former Soviet Union / Ed. by Daniel A. Citrin a. Ashok K. Lahiri. — Wash., 1995. — 73 p. — (Occasional Paper 133; Intern. Montary fund).
82. Reforming centrally planned economies: What have we learned? // *IMF Survey.* — Wash., 1993. — Vol.22, N 16. — Aug. 9, 1993. — P.241-251.
83. Robinson A. Not so easy as it looks // *Financial times.* — L., 1992. — July 3. — P.1.
84. Robinson A. The long rood to liberalisation // *Financial times,* 1997. — May 27. — P.V.
85. Shapiro M. Russia clears plan to foster privatization // *International herald tribune.* — N.Y., 1992. — July 1. — P.11.
86. Schares G., Olsen K. Reawakening. A. market economy takes root in Eastern Europe // *International business week.* — N.Y., 1991, N 3199 — 529. — Pp.18-23.
87. Schare G. Poland: the pain and the gain // *International business week.* — N.Y., 1991. — № 3199-529. — P.28.