

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика С.П. КОРОЛЁВА
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»

А. А. Нечитайло, А. А. Гнутова

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия*

САМАРА
Издательство СГАУ
2010

УДК 33
ББК 65я7
Н 593

Рецензент: д-р экон. наук, проф. В.Д. Б о г а т ы р е в,
канд. экон. наук, доц. В.Н. К р а с о в с к а я

Нечитайло А.А.

Н 593 **Особенности Российской экономики в переходный период:**
учеб. пособие / *А.А. Нечитайло, А.А. Гнутова.* – Самара:
Изд-во СГАУ, 2010. – 72 с.

ISBN 978-5-7883-0827-2

Рассмотрены теоретические вопросы функционирования переходных социально-экономических систем: трансформация отношений собственности путем разгосударствления и приватизации, развитие предпринимательства; институциональные преобразования; формирование рынка труда; преобразования в социальной сфере; структурные сдвиги в экономике.

Предназначено для студентов специальностей 261201, 261202, 030901, 030903 и направлений подготовки 261200, 030900.

Подготовлено на кафедре издательского дела и книготорговли.

УДК 33
ББК 65я7

ISBN 978-5-7883-0827-2

© Самарский государственный
аэрокосмический университет, 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
1 ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
1.1 Переходная экономика: содержание, закономерности, этапы	6
1.2 Институциональные основы становления рынка	11
1.3 Предпринимательство, его роль и формы организации в России	21
2 РЕФОРМЫ НА МИКРОУРОВНЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ	29
2.1 Структурные сдвиги в экономике	29
2.2 Рынок труда в переходной экономике, распределение и доходы	32
2.3 Преобразования в социальной сфере	35
2.4 Аграрная реформа в переходной экономике.....	37
2.5 Роль государства в переходной экономике	43
3 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ	45
3.1 Реформирование денежно-кредитной системы. Денежно-кредитная политика	45
3.2 Особенности развития инфляционных процессов в переходной экономике	48
3.3 Бюджетно-финансовая политика в переходной экономике России	55
3.4 Особенности становления современной банковской системы в России	60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	68

ПРЕДИСЛОВИЕ

Необходимость реформирования экономики была обусловлена нарастающей из года в год неспособностью административно-командной экономики обеспечивать устойчивые темпы экономического развития. Положение осложнялось по мере исчерпания экстенсивных и попыток использования интенсивных факторов роста.

Неэффективность функционирования административно-командной системы обусловлена по крайней мере двумя существенными предпосылками.

Во-первых, негибкостью, неспособностью этой системы быстро адаптироваться к экономическим переменам. Формальное существование товарно-денежных отношений подрывало здоровую конкуренцию производителей, а централизованное, директивное, планирование подавляло хозяйственную инициативу.

Во-вторых, низкой производительностью труда, характерной для командной экономики. Плановый характер управления экономикой, показавший свои позитивные черты в первые годы советской власти, в дальнейшем, по мере усложнения экономики, начал давать сбои и в итоге оказался неспособным эффективно реализовать достижения НТР. В результате страны с плановой экономикой резко отстали от стран с развитой рыночной экономикой в техническом и технологическом отношениях. Все это и обусловило необходимость реформирования административно-командной экономики, ее преобразования в рыночную.

Становление современной рыночной экономики – дело довольно сложное, поскольку предстоит коренным образом трансформировать сложившуюся на протяжении десятилетий административно-командную систему. Рыночная система функционирует на принципиально иных механизмах экономического развития, чем административно-командная, поэтому сформировать ее в сжатые сроки невозможно. Нельзя быстро изменить сложившуюся социально-экономическую структуру общества и преобразовать отношения собственности, создать рыночную структуру и соответствующую нормативно-правовую базу, сформировать, наконец, новое мировоззрение у субъектов хозяйствования.

Следовательно, переход от одной социально-экономической системы к другой – весьма сложный процесс реформирования, трансформации и развития. С одной стороны, это процесс постепенного «подрыва» коренных социально-экономических отношений прежней системы и зарождения, развития в ее недрах новых, противоречиво соединяющихся с первыми. С другой стороны, постепенно в экономике будет происходить развитие и усиление отношений и элементов современного рыночного хозяйства и ослабление отношений и элементов административно-командной системы.

Таким образом, процесс становления современной рыночной экономики требует довольно продолжительного периода времени, в течение которого будет существовать так называемая переходная экономическая система или переходная экономика, представляющая собой некую смесь отношений и элементов административно-командной и современной рыночной систем. Переходная экономика характеризует некое «промежуточное» состояние общества, когда прежняя система социально-экономических отношений и институтов разрушается и реформируется, а новая только формируется. Изменения, происходящие в переходной экономике, являются преимущественно изменениями развития, а не функционирования, как это характерно для сложившейся системы.

1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1 Переходная экономика: содержание, закономерности, этапы

Переходная (транзитивная) экономика – это такая экономика, где важнейшее значение имеет не простое функционирование сложившихся связей и элементов, а «отмирание» старых и становление новых. Переходная экономика характерна для промежуточного состояния общества, когда прежняя система социально-экономических отношений и институтов разрушается, реформируется, а новая только формируется. Изменения, происходящие в экономике в переходный период, являются преимущественно изменениями развития, а не функционирования, как это характерно для сложившейся системы.

Следует различать концепцию и реальное развитие социально-экономических процессов в переходный период, однако важность концепции в том и состоит, что она в значительной мере влияет на это развитие.

Конкретизация анализа переходных процессов обнаруживает, что истории известны несколько типов переходной экономики, которые различаются по масштабу и характеру процессов.

По масштабам переходных процессов подразделяют локальную и глобальную переходные экономики. Локальная переходная экономика характеризует переходное состояние в каком-либо регионе или отдельной стране. В основе ее лежит особенность развития каждой экономики под воздействием известных факторов, вытекающая отсюда неравномерность развития различных регионов и стран. В локальной переходной экономике воплощается единство общего и особенного в переходных процессах. Локальная переходная экономика при классификации типов переходной экономики по масштабам является ее исходным типом.

Глобальная переходная экономика характеризует единый процесс изменений или в масштабах всего мирового хозяйства, или в рамках цивилизации (восточной, западной). Конечно, на развитие глобальных переходных процессов определяющее воздействие оказывают изменения на локальных уровнях, вследствие которых складываются и определенные глобальные тенденции. Глобальные процессы развиваются также под

действием самостоятельных (глобальных) факторов, в частности углубления общественного разделения труда, ведущего к интернационализации обмена и производства.

Учет тенденций в рамках глобальной переходной экономики ускоряет переходные процессы на локальном уровне.

По характеру переходных процессов выделяют также два типа переходной экономики:

- Естественн-эволюционный – выражает естественный ход исторической эволюции;
- Реформаторско-революционный – состоит в известном регулировании процессов в определенном направлении на основе сознательно разработанных программ реформирования общества;

Возможно и некое переплетение двух типов переходной экономики в том смысле, что определенная, сознательно осуществляемая акция (реформа) открывает путь ускорению естественной эволюции.

Последняя четверть XX в. демонстрирует два основных варианта перехода от централизованной системы хозяйствования к рыночной экономике. Первый – эволюционный путь постепенного создания экономических институтов (Китай и, в немалой степени, – Венгрия). Второй – шоковая терапия, применявшаяся с той или иной степенью интенсивности в России и в большинстве стран Восточной Европы (в классической форме – в Польше).

Различия между указанными вариантами заключаются в сроках проведения системных преобразований и стабилизационных мер, степени охвата рыночными механизмами народного хозяйства, объеме регулирующих функций государства и др.

Выбор эволюционного или шокового пути перехода к рыночной экономике зависит не столько от воли политического руководства, сколько от комплекса политических, экономических, социальных, исторических и других факторов. Выбор шокового варианта является обычно вынужденной мерой. Он связан, в большинстве случаев, с необходимостью преодоления крайне тяжелого финансового положения, доставшегося в наследство от централизованной системы, а также острого товарного дефицита, вызванного накопившимися структурными диспропорциями.

Переходная экономика по своей природе – особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой, в переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающий ее от «обычной» экономики той или другой ступени, и специфические закономерности ее функционирования.

Можно выделить две важнейшие специфические закономерности (особенности) функционирования переходной экономики:

1. Инерционность воспроизводственного процесса. Эта особенность связана с преемственностью (инерционностью) воспроизводственного процесса, исключающего возможность быстрой замены существующих экономических форм другими, желательными. Подобные действия неизбежно внесли бы хаос в производственный процесс. Именно инерционность воспроизводства предполагает такую особенность функционирования переходной экономики, как сохранение в течение достаточно длительного периода старых экономических форм и отношений.

2. Интенсивное развитие всех новых форм, элементов, институтов. Понимание необратимости эволюционного процесса, а также его основных тенденций позволяет ускорить его путем осуществления той или иной программы реформ. Резко возрастает роль субъективного фактора, от которого зависит правильность выбора направлений и путей развития, и его практическая реализация. Успех ускорения переходных процессов обеспечивается, если реформы намечены не произвольно, а на основе познания закономерностей эволюции, построения системы действий в соответствующих направлениях.

Основными чертами переходной экономики являются:

1. Изменчивость и нестабильность, которые не просто временно нарушают устойчивость системы, чтобы затем она вернулась в равновесное состояние, а ослабляют ее. Происходит постепенный переход к другой экономической системе. Эта неустойчивость, нестабильность состояния переходной экономики обуславливает, с одной стороны, особый динамизм ее развития и соответствующий характер изменений – необрати-

мость, неповторяемость, а с другой – рост неопределенности развития переходной экономики, вариантов формирования новой системы.

2. Появление и функционирование особых переходных экономических форм, т.е. смешение старого и нового. Переходные формы свидетельствуют, с одной стороны, о существовании переходной экономики, с другой стороны, указывают на направленность этого перехода и, по мнению некоторых авторов, являются признаком его необратимости.

3. Альтернативный характер развития переходной экономики, что реально означает возможность многовариантного развития экономики и выбора наиболее благоприятного варианта развития.

4. Особый характер противоречий в переходной экономике. Это противоречия не функционирования, а развития, т.е. нового и старого, противоречия различных слоев общества, стоящих за теми или иными субъектами экономических отношений. Изменения, на которые направлена переходная эпоха, в экономическом аспекте всегда имеют революционный характер: речь идет о смене экономических систем. Но и в социально-экономическом плане переходные эпохи часто сопровождаются столь резким обострением противоречий, что сопровождаются революциями и социально-политическими потрясениями.

5. Историчность переходной экономики, которая связана с двумя обстоятельствами. Прежде всего, сами условия переходной экономики носят исторический характер; кроме того, историчность переходной экономики зависит от особенностей региона, а также и от отдельной страны, что означает, что даже известные общие для переходной экономики закономерности по-разному проявляются в различных условиях.

Особенности переходной экономики России можно кратко охарактеризовать следующим:

- во-первых, это историческая беспрецедентность перехода, выступающего как переход к современной рыночной экономике не от традиционной, а от особой, существовавшей в относительно небольшом числе стран, плановой экономики. «Социалистичность» плановой экономики – определяющая характеристика исходного состояния современных переходных процессов в российском обществе. Сформировавшаяся в течение десятилетий социалистическая система ценностей и ориентации продол-

жает проявляться в действии факторов не только экономических (обуславливая трудности и своеобразие реформирования экономики), но и внеэкономических, имеющих особо важное значение в переходных состояниях. Россия вновь (как и после 1917 г.) выступает первопроходцем, должна решать проблемы, не известные до сего времени. Уникальность российских проблем означает, что в их решении нельзя полагаться на какие-либо «конкретные модели», разработанные для переходных процессов;

- во-вторых, российское общество сегодня на пути реформаторского развития должно осуществлять и «возвратное» движение к эффективно-му использованию рыночных отношений со всеми их атрибутами: разнообразием форм собственности, развитием предпринимательской деятельности и т.д.;

- в-третьих, переходный процесс в России происходит в конце XX в. в особых исторических условиях – условиях развернувшихся глобальных переходных процессов.

Глобальные переходные процессы в мире не могут не влиять на экономику России, содержание переходных процессов, их конечные ориентиры. В этом смысле переходная российская экономика представляет собой переплетение уникальных локальных и определенных общечеловеческих тенденций;

- в-четвертых, Россия в территориально-географическом и социально-экономическом аспектах занимает особое место: служит своеобразным мостом, соединяющим восточную и западную цивилизации, воплощая известное единство их культур. Российский менталитет был проникнут данным «раздвоением».

В экономическом плане российское общество в значительной мере несет черты именно восточной культуры: огромная роль государственного начала, неразвитость частной собственности, прежде всего на землю; отсутствие характерного для Запада гражданского общества, господствующая роль связей, олицетворяющих зависимость «власть – человек», характерная для Востока приземленная, несущественная роль человека.

Создание экономической системы нового типа, преодолевающей недостатки прежней и обеспечивающей рост эффективности хозяйст-ва

ния, – довольно сложный процесс. Сложность обусловлена не только грандиозностью задач по реформированию существующей экономической системы, но и необходимостью одновременного преодоления кризисных явлений, обострившихся вследствие вступления общества в переходную экономику.

В связи с этим главные задачи переходной экономики России следующие:

1. Либерализация экономики – это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни.

2. Демонополизация экономики и создание конкурентной среды, предполагающие создание равных возможностей и условий для деловой активности всех экономических агентов (обеспечение доступа на рынок иностранных конкурентов, поощрение малого бизнеса и снижение барьеров для проникновения в отрасль и т.д.).

3. Структурные преобразования, направленные в первую очередь на устранение или смягчение оставшихся от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей.

4. Макроэкономическая стабилизация (в основном финансовая), требующая подавления инфляции, ограничения денежной эмиссии, минимизации госбюджета и т.д.

5. Формирование сильной системы социальной защиты населения, которая направлена на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения и должна облегчить части населения приспособиться к условиям рыночной экономики.

6. Институциональные преобразования.

1.2 Институциональные основы становления рынка

Институциональные преобразования включают в себя изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры, создание новой системы государственного регулирования экономики, принятие адекватного рыночным условиям хозяйственного законодательства.

В числе важнейших институциональных изменений в экономической системе, проводимых в ходе шоковой терапии, можно назвать следующие:

- либерализация цен;
- введение единых принципов налогообложения для различных секторов и отраслей, унификация ставок прямых налогов;
- принятие антимонопольного законодательства и проведение разукрупнения государственных предприятий в ряде отраслей;
- перевод государственных предприятий на полный коммерческий расчет, разделение финансов предприятий и государства;
- ликвидация традиционного централизованного планирования;
- развертывание малой приватизации, особенно в сфере розничной торговли и общественного питания;
- разработка правовых и организационных основ для проведения большой приватизации в промышленности, строительстве и на транспорте;
- обеспечение динамичного развития частного сектора во всех сферах народного хозяйства;
- достижение внутренней обратимости национальной валюты в свободно конвертируемые валюты по единому стабильному курсу;
- создание основ системы социальной защиты, в том числе службы трудоустройства, введение пособий по безработице.

Главной чертой всех этих преобразований является сведение к минимуму вмешательства государства в экономику с целью дать простор для ее самостоятельного развития. Для этого крайне необходимо преобразовать отношения собственности, провести разгосударствление и приватизацию.

Формы собственности находятся в постоянном развитии. По мере развития цивилизации менялись и отношения собственности, принимая самые разнообразные формы.

Нередко утверждают, что основой рыночных отношений может быть лишь частная собственность, под которой понимают собственность отдельных лиц или индивидуальную собственность. Мировой опыт свидетельствует, что развитая рыночная экономика, цивилизованный рынок,

опирается на многообразие форм собственности, ибо только в этом случае возможна эффективная экономика, так как все формы собственности объективно необходимы и общественно полезны в рыночной экономике. Сам рынок безразличен к формам собственности, но не безразличен к тому, насколько самостоятельны рыночные субъекты и насколько они свободны в своей хозяйственной деятельности (в рамках закона), не безразличен к условиям конкуренции.

Истории человеческого общества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют государственная и частная собственность.

Государственная собственность охватывает те виды деятельности, которые могут функционировать только как общие (как единое целое), благодаря чему объективно складывается государственная форма управления ими и их материальной основой (средства информации, социальная и производственная структура, экологическая защита, фундаментальная наука и наукоемкое производство, такое, как освоение космоса и т.д.). Государственная форма собственности возникает и при необходимости государственной помощи терпящим банкротство негосударственным предприятиям. Происходит это на основе национализации фактически убыточных предприятий, их санации с помощью государственных средств и последующей реприватизации.

Мировая практика показывает, что государственная собственность может быть эффективной, так как имеет определенные преимущества по сравнению с другими формами собственности, обусловленные ее функциями: способностью осуществлять макрорегулирование, формировать стратегию экономического развития общества в целом, оптимизировать структуру национальной экономики по критерию достижения наивысшей эффективности, ориентированной в конечном счете на человека.

В то же время, вне зависимости от экономического и социального строя, государственная собственность в большинстве случаев функционирует с меньшей эффективностью, чем другие формы. С одной стороны, это связано с развитием государственной собственности в сферах, где возможности рынка ограничены и снижена мотивация к труду. С другой – эффективность государственной собственности может снижать-

ся и в отраслях с нормально функционирующим рынком из-за обезличенности собственника и утраты предприятием рыночной ориентации.

Преобладание государственной формы собственности ведет к возникновению государственной монополии, которая пагубна для развития экономики страны, для потребителя, населения и чрезвычайно выгодна для производителя.

Таким образом, речь может идти об устранении не государственной собственности, а ее монопольного положения. Государственная собственность в виде общенациональной, республиканской и муниципальной всегда играет существенную роль в экономике.

В западной экономической теории и практике утвердилось представление, согласно которому под частной собственностью понимается всякая негосударственная форма собственности. В таком понимании есть своя логика. Государство выступает в качестве представителя всего общества, а остальные субъекты собственности олицетворяют лишь часть общества, и поэтому правомерно считать их обладателями частной собственности.

К объектам частной собственности можно отнести:

1. Домашние хозяйства как экономические единицы, осуществляющие производство продукции и услуг для собственных нужд.

2. Легальные частные предприятия, действующие в соответствии с законодательством. Это предприятия любого размера: от небольших (индивидуальных, кустарных) до крупных.

3. Частное имущество или личные сбережения, используемые любым способом – от сдачи внаем квартир до денежных операций между частными лицами.

4. Нелегальные частные предприятия в составе теневой экономики. Сюда входит вся деятельность в сфере производства товаров и оказания услуг, которую частные лица осуществляют без специального разрешения властей.

Частный сектор развивается спонтанно, без каких-либо инструкций из центра, что свидетельствует о жизнеспособности частной собственности. Основными условиями развития частного сектора считаются:

- Полная свобода учреждения предприятия и начала любой производственной деятельности.

- Законодательные гарантии выполнения частных договорных обязательств.

- Необходимость абсолютной безопасности частной собственности.

- Стимулирование частных инвестиций кредитной политикой.

Многие экономисты мира признают, что частная собственность выступает теперь не только в индивидуальной (трудовой и нетрудовой), но и в других формах: коллективной, групповой, акционерной.

Коллективная собственность в России представлена прежде всего кооперативной собственностью колхозов, потребительской и других форм кооперации, а также акционерной собственностью и собственностью совместных, смешанных предприятий.

Кооперативная – это коллективная форма собственности, не утратившая индивидуализма, что проявляется в связи дохода с индивидуальным вкладом (паем). Отсюда – ее более сильный мотивационный потенциал.

Разновидность коллективной формы собственности представляет акционерная собственность, которая является коллективной и по способу возникновения, функционирования, и по экономическим формам реализации.

Акционерная собственность возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Такое объединение становится базой совместного коллективного создания доходов в процессе функционирования акционерного предприятия и индивидуального их присвоения в виде дивидендов.

Ни одна из форм собственности не может быть идеальной и универсальной. Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Государственная собственность успешно функционирует в сферах с ограниченными возможностями рыночного стимулирования. Акционерная и кооперативная формы собственности целесообразны в случаях, когда требуется концентрация средств. Частная собственность используется там, где не требуется большой концентрации средств, где необходимые средства для хозяйственной деятельности могут быть заработаны и накоплены индивидуально.

Специфика российской экономики, определявшаяся тотальным господством государственной собственности, диктует необходимость разгосударствления и приватизации как основного метода перехода к реальному многообразию форм собственности, являющемуся основой формирования рыночного хозяйства, как оптимизации структуры предпринимательства.

Разгосударствление – это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике.

Разгосударствление означает снятие с государства большинства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными. Оно не влечет полного ухода государства из экономической сферы. Современное производство не может успешно развиваться без государственного регулирования, которое эффективно лишь в определенных пределах. Если эти пределы нарушаются, эффективность общественного производства снижается. Сегодня линия на разгосударствление приняла общемировой характер.

Разгосударствление может осуществляться по различным направлениям:

1. Разгосударствление процессов присвоения, признание каждого работника и трудового коллектива равноправным участником присвоения, демонополизация.
2. Создание многообразных форм хозяйствования, предоставление всем формам предприятий равных прав на свободу хозяйственной деятельности в рамках закона.
3. Формирование новых организационных структур, создание новых форм предпринимательской деятельности (концерны, консорциумы, ассоциации и т.д.), между которыми ведущую роль играют горизонтальные связи.

Таким образом, разгосударствление направлено на преодоление монополизма, развитие конкуренции и предпринимательства. Это – центральная проблема перехода к рыночной экономике.

В тесной связи с разгосударствлением находится приватизация.

Приватизация – одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче ее в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц.

Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России означает приобретение гражданами, акционерными обществами (товариществами) у государства и местных органов власти в собственность:

- Предприятий и их подразделений, выделяемых в самостоятельные предприятия.
- Материальных и нематериальных активов предприятий.
- Долей (паев, акций) государства и местных органов власти в капитале акционерных обществ (товариществ).
- Принадлежащих приватизируемым предприятиям долей (паев, акций) в капитале иных предприятий.

Объектами приватизации могут быть: крупная промышленность, мелкие и средние предприятия промышленности и торговли, предприятия сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, предприятия сельского хозяйства и т.д. После приватизации субъектами собственности становятся: частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, банки, холдинги, акционерные общества (товарищества) и т.д.

Процесс приватизации в России проходил в два этапа.

Первый этап – этап ваучерной приватизации (1992-1994 гг.). В августе 1992 г. был издан Указ Президента РФ «О введении системы приватизационных чеков в Российской Федерации», который подготавливал условия для создания спроса на все виды приватизационной собственности. Все граждане России, в том числе и дети, имели право на получение одного чека стоимостью 10 тыс. руб. Ваучеры были персональными, их можно было продавать, передавать другому лицу, вкладывать в акции приватизированных предприятий. Предполагалось, что в будущем люди смогут получать проценты от прибыли этих предприятий, но на деле этого так и не произошло, поскольку реального роста в экономике не наблюдалось. Скупка ваучеров у населения зачастую велась частными лицами по курсу в два-три раза ниже их официального номинала. Люди не

очень верили в будущее этих чеков и старались поскорее избавиться от них, чтобы получить хоть какие-то деньги в настоящий момент, а не в далеком будущем.

Второй этап приватизации начался в 1995 г. Главной его особенностью был переход к денежной форме приватизации, когда развернулась основная борьба за реальную собственность. Предполагалось, что на втором этапе продажа акций будет проходить по определенному графику на аукционах. Но намеченная схема работала плохо, темпы приватизации были очень низкими, а доходы государства нерегулярными. В 1994-1996 гг. правительство продолжало искать различные варианты дальнейшей денежной приватизации. Наиболее удачной оказалась практика залоговых аукционов, когда государственные пакеты акций отдельных предприятий не продавались, а передавались в доверительное управление на определенный период, во время которого победитель тендера получает возможность управлять этим пакетом акций, рискуя потерять свои вложения. Оставшиеся до тех пор в руках государства пакеты акций явились предметом ожесточенных схваток среди банковских структур, желающих участвовать в залоговых аукционах с возможностью последующего выкупа.

Итак, в результате процесса приватизации в России, по состоянию на 1 июля 1997 г. уже большая часть российских предприятий относилась к частной форме собственности. Не следует забывать, что в этот период проходила и малая приватизация, т.е. проводилась продажа предприятий розничной торговли, сферы услуг, общественного питания и т.д. Всего к 1996 г. было полностью приватизировано более 84% малых предприятий. Наряду с этим в стране осуществлялась приватизация жилья. В соответствии с «Актом о приватизации жилья в России» граждане и их семьи, живущие в государственных квартирах, могли (и могут до сих пор) по желанию приобрести по символическим ценам законные права собственности, включая право продавать, отдавать внаем или завещать свои квартиры. Наиболее сложной в техническом и экономическом отношении оказалась приватизация земли, хотя частное владение землей вызывало одобрение у большинства населения страны. Этому всеобщему настроению противостояли руководители колхозов и совхозов, чиновники агро-

промышленного комплекса, стремившиеся сохранить в своих руках максимум функций по управлению сельским хозяйством и распоряжению государственными субсидиями.

Приватизация в аграрном секторе осложнялась огромными масштабами аграрного сектора, слабостью инфраструктуры и т.д. В декабре 1992 г. VII съезд народных депутатов одобрил ограниченное право на продажу земли.

Различие между приватизацией и разгосударствлением в рамках единого процесса преобразования отношений собственности вытекает из взаимосвязи форм собственности и форм ее реализации (форм рынка в его узком понимании как фазы обмена) и определяется способом отчуждения производственных ресурсов. Приватизация – это смена собственника ресурса путем, как правило, акта купли-продажи, – путем реализации в той или иной форме (приватизационные чеки, продажа, бесплатная передача и т.д.) принадлежащей государству собственности гражданам и юридическим лицам, то есть создание частной собственности. Государство как собственник соответствующих объектов также оказывается в этом случае частным собственником как юридическое лицо.

Изменение государственной собственности путем ее разгосударствления состоит в том, что объект собственности передается гражданам и юридическим лицам в аренду, залог, доверительное управление. То есть различия между приватизацией и разгосударствлением пролегают по линии объема прав собственника. В первом случае собственник обладает правом владения, пользования и распоряжения объектом собственности и результатами использования объекта, во втором случае – только правом распоряжения объектом собственности. Различия, таким образом, основаны на том, что отношения собственности представляют собой единство прав владения, пользования и распоряжения объектом собственности, следовательно, на том, что объект собственности может одновременно принадлежать разным физическим или юридическим лицам.

Изменения в отношениях собственности стали основным стержнем экономических реформ в бывших советских республиках. В теоретическом плане трансформация собственности потребовала решения следующей проблемы: до какого уровня должна снизиться доля государст-

венной собственности, какими темпами и способами пойдет это снижение, как и к кому должна переходить государственная собственность.

В России и в других государствах СНГ взят курс на переход к системе, сочетающей частную (индивидуальную и групповую), государственную и смешанную формы собственности на средства производства. Это вполне логично сопрягается с курсом на переход к рынку. Раз рынок предполагает свободу производственной и коммерческой деятельности, конкуренцию между производителями, значит должно быть преодолено господство какой-то одной формы собственности. Оно должно быть заменено взаимно дополняющими друг друга различными формами собственности, каждая из которых оказалась бы наиболее приспособленной к конкретной сфере экономики, к каждому специфическому виду экономической деятельности.

В процессе формирования рыночных отношений доля государственной собственности постепенно сокращается, зато развиваются различные формы индивидуальной и коллективной собственности: индивидуальные предприятия, товарищества с полной и с ограниченной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типов, кооперативы, ассоциации и др.

Различные формы собственности, функционирующие в общей системе экономических отношений, не могут быть изолированы друг от друга. Преодолевая свою специфику, они неизбежно переплетаются. На основе этого переплетения могут возникать смешанные формы собственности. Объективная основа этого переплетения – взаимное дополнение и использование тех специфических возможностей, которые заложены в каждой из конкретных форм хозяйствования. Так, в российских акционерных обществах сейчас сливается собственность отдельных граждан, коллективов и государства. Создание и развитие акционерных обществ является главным путем разгосударствления собственности.

1.3 Предпринимательство, его роль и формы организации в России

Предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Предпринимательская деятельность осуществляется юридическим лицом или непосредственно физическим лицом. В России, как и во многих странах, для ведения предпринимательской деятельности физическому лицу требуется регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Предпринимательство в экономической теории рассматривается как особый фактор производства, соединяющий три остальных фактора: труд, землю и капитал. Факторный доход фактора производства «предпринимательство» называется прибылью.

Чтобы понять суть предпринимательства, важно провести различие между двумя типами экономической деятельности: с одной стороны, это рутинная, шаблонная деятельность, повторяющая прошлое, предполагающая получение результатов известными способами; с другой стороны – творческая, поисковая деятельность, связанная с выработкой новых идей и средств их реализации, или деятельность, направленная на достижение известных целей с помощью новых средств.

Предпринимательство выполняет особую функцию – обеспечение развития и совершенствования экономики, ее постоянное обновление, создание инновационной среды, ломающей традиционные структуры и открывающие дорогу новому.

Наиболее распространенные сегодня формы предпринимательства:

- индивидуальное;
- совместное (совместные предприятия – СП);
- рисковое (венчурное) – это классическое предпринимательство, реализующееся с помощью собственного предприятия, владельцы собственного бизнеса ведут рискованное предпринимательство;

- социальное предпринимательство, направленное на нововведения в общественной жизни, в том числе и бесприбыльных (некоммерческих) предприятиях, в сфере деятельности государства;

- внутреннее – собственное дело без собственного предприятия, предпринимательская активность работников крупной фирмы.

В связи с тем, что предпринимательская деятельность в России возникла и развивается не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в результате экономической революции, ломки централизованной плановой системы, она связана с целым рядом трудностей и противоречий, а именно:

1. Товарно-денежный обмен в России сильно затруднен несовершенством финансово-кредитных отношений, существует проблема обналичивания денег, неплатежей.

2. Высокие темпы инфляции.

3. Законодательная база предпринимательства формируется медленно и зачастую бессистемно.

4. Свободе хозяйственной деятельности, договоров и объединений противостоит традиционная для командной экономики монопольная организация хозяйства, которую нельзя отменить только волевым решением.

5. Условия развития предпринимательской деятельности в России имеются лишь частично, что накладывает отпечаток на формы и стиль бизнеса.

Предпринимательство в переходной экономике России характеризуется рядом особенностей.

- Во-первых, продолжается внутренний процесс дележа собственности, иногда вырывающийся на поверхность в форме судебных разбирательств по имущественным вопросам. В основном же этот процесс идет негласно и представляет собой хорошую почву для различного рода злоупотреблений и создания криминальных структур.

- Во-вторых, значительный сектор экономики все еще составляют государственные предприятия, большей частью полностью или частично бездействующие, поскольку исходная нерентабельность или огромная

капиталоемкость не позволяют им справиться с трудностями организации рыночной деятельности.

- В-третьих, определенная часть предпринимательской активности не нацелена на длительную перспективу, а служит исключительно как временное средство накопления первоначального капитала, что усиливает нестабильность, неопределенность и недоверие в сфере бизнес-деятельности.

Из организационных форм предпринимательской деятельности в современной России самой популярной и действенной оказалась акционерная форма. Можно назвать ряд причин популярности акционерных обществ в современной российской экономике.

- Во-первых, акционерная форма создает возможность функционирования крупнейших предприятий, которые составляют основу нашей экономики. Зачастую акционерное общество – единственный путь включения промышленных гигантов в рыночную систему.

- Во-вторых, акционерные общества обладают значительной устойчивостью и огромным «запасом прочности» в неблагоприятные периоды, так как у них шире возможности накопления.

- В-третьих, акционерная форма применима в любой сфере экономики – в промышленности и банковском деле, на транспорте и в торговле.

- В-четвертых, акционерные общества имеют возможность через владение акциями друг друга образовывать единые промышленно-финансовые комплексы, что позволяет контролировать всю производственную цепочку той или иной продукции.

Малый бизнес в России пока весьма немногочислен. Различными формами негосударственной предпринимательской деятельности занято сейчас несколько десятков тысяч фирм. Между тем, согласно экспертным оценкам, экономика такой страны, как Россия, начнет нормально функционировать в рамках рыночной системы только тогда, когда в ней будут действовать не менее 3 млн. фирм.

Основная трудность организации и функционирования малого бизнеса в России заключается в проблеме его финансирования. Большие капиталы стремятся влиться в крупные экономические структуры, а небольших накоплений, как правило, недостаточно для создания собственного

дела. В связи с этим малый бизнес более или менее развит только в торгово-закупочной и посреднической деятельности, которая обеспечивает довольно быстрый оборот капиталов и временно снимает финансовую проблему.

Еще одна проблема малого бизнеса – это высокие налоги. Вместе с инфляцией они лишают малые фирмы возможности расширяться, а то и просто поддерживать свое производство.

Также проблема малого бизнеса в России – его правовая незащищенность. Выражается она в невозможности для мелких фирм пробиться через бюрократические препоны, а порой и в прямых актах агрессии и насилия по отношению к мелкому предпринимателю.

Эти и другие проблемы малого бизнеса в России настоятельно требуют государственного вмешательства в форме экономической и юридической поддержки малого предпринимательства. Как показывает зарубежный опыт, такая поддержка включает льготное кредитование, льготное налогообложение, создание различных программ и фондов поддержки, образование специального министерства по делам малых предприятий. В России этот список необходимо также дополнить мерами борьбы с экономическим вымогательством и бюрократизацией порядка образования малых фирм, а также пропагандой престижности малого бизнеса.

Размывание прав собственности, отсутствие подлинного контроля за выполнением законодательства приводит к расцвету теневой экономики.

Теневая экономика – экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Теневая экономика образуется из-за существования условий, при которых может быть выгодно скрывать свою экономическую деятельность от широкого круга лиц. Масштаб сокрытия может быть разным – от сокрытия самого существования фирмы или существования определённых активов, до сокрытия отдельных сделок.

При прочих равных условиях, чем выше налоговое бремя, тем больше теневой сектор экономики, так как находящиеся в нём предприятия из-за неуплаты налогов получают конкурентное преимущество над другими фирмами и вытесняют их с рынка. Вопросами целесообразности такого поведения, в частности, занимается экономика преступления и наказания.

Для типологизации разновидностей теневой деятельности рассматривают их связи с «белой» («первой», официальной) экономикой, а также кто является субъектами и объектами экономической деятельности. Можно выделить три сектора теневой экономики (табл. 1):

1. «Вторая» («беловоротничковая»);
2. «Серая» («неформальная»);
3. «Черная» («подпольная») теневая экономика.

Таблица 1

Критерии типологизации теневой экономики

Основные признаки	«Вторая» теневая экономика	«Серая» теневая экономика	«Черная» теневая экономика
Субъекты	Менеджеры официального («белого») сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с «белой» экономикой	Неотрывна от «белой»	Относительно самостоятельна	Автономна по отношению к «белой»

Хотя изучение теневой экономики идет уже несколько десятилетий, у обществоведов до сих пор не сложился единый понятийный аппарат для ее анализа. Например, в англоязычной литературе можно встретить термины «неформальная экономика» (informal economy), «подпольная экономика» (underground economy), «теневая экономика» (shadow economy), «черная экономика» (black economy), которые у разных исследователей используются в различных значениях.

«Вторая» теневая экономика – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В основном подобной деятельностью занимаются «респектабельные люди» из руководящего персонала («белые воротнички»), поэтому эту разновидность теневой экономики также называют «беловоротничковой». С точки зрения общества в целом «вторая» теневая экономика не производит никаких новых товаров или услуг: получаемые от «второй» теневой экономики выгоды получены одними людьми за счет потерь, которые несут другие люди.

«Серая» теневая экономика – разрешенная законом, но нерегистрируемая экономическая деятельность (преимущественно, мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг. В отличие от «второй» теневой экономики, которая неразрывно связана с «белой» экономикой и паразитирует на ней, «серая» теневая экономика функционирует более автономно. В этом секторе теневой экономики самостоятельные производители либо сознательно уклоняются от официального учета, не желая нести расходы, связанные с получением лицензии, уплатой налогов и т.п., либо отчет о такой деятельности вообще не предусмотрен.

«Черная» теневая экономика (экономика организованной преступности) – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных и остродефицитных товаров и услуг. «Черная» теневая экономика обособлена от официальной экономики еще в большей степени, чем «серая». «Черной» теневой экономикой в широком смысле слова можно считать все виды деятельности, полностью исключенные из нормальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с нею, разрушающими ее. Этой деятельностью может быть не только основанное на насилии перераспределение (кражи, грабежи, вымогательство), но также производство товаров и услуг, разрушающих общество (например, наркобизнес и рэкет). В современной литературе внимание концентрируется, прежде всего, на экономике организованной преступности, деятельности профессиональных преступников.

Предложенную типологию не следует абсолютизировать. Между разными формами теневой экономической деятельности нет резкой грани. Например, организованные преступные группы могут «собирать дань» с предприятий неформального сектора и использовать контакты с легальными предпринимателями для «отмывания» своих доходов. Все «теневики» находятся вне легальных законодательных норм и охотно сотрудничают друг с другом, что в известной степени объединяет их в противостоянии официальному миру.

Развитие теневой экономики является, с одной стороны, реакцией на сам факт государственного регулирования. Регулирование невозможно без ограничений, а неразумные ограничения провоцируют нарушения, особенно если это выгодно нарушителю. Многие виды теневой экономики (например, уклонение от налогов) объясняются во многом именно недостатками государственного регулирования – бюрократизацией управления, слишком высокими налогами и т.д. Однако следует ясно отдавать себе отчет, что даже самая лучшая система централизованного управления может уменьшить масштабы теневой экономики, но никак не ликвидировать ее. И при самых минимальных налогах какая-то доля налогоплательщиков обязательно будет уклоняться от их уплаты.

С другой стороны, современная теневая экономика возникла не только в результате попыток ограничить свободу рынка, но и в силу природы самих рыночных отношений. Рыночное хозяйство построено на фетишизации прибыли, обожествлении дохода. «Протестантская этика» и прочие виды социального самоограничения могут приглушить эту жажду наживы, но не устранить. Поэтому когда возникает возможность «сорвать куш», отдельные лица (или группы людей) часто отбрасывают в сторону долгосрочные общественные интересы ради сиюминутной своекорыстной выгоды. Такое поведение тем более вероятно, чем менее развиты в обществе этические нормы, осуждающие конфронтацию с законом. Жажда наживы любой ценой особенно характерна для «второй» и «черной» теневой экономики.

Как считают многие специалисты, последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой

экономики (особенно «серая») объективно скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют.

Швейцарский экономист Дитер Кассел выделяет три позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве:

1. «Экономическая смазка» – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневой экономике, возвращаясь в легальную после завершения кризиса).

2. «Социальный амортизатор» – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих).

3. «Встроенный стабилизатор» – теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.).

Однако в целом влияние теневой экономики на общество является скорее негативным, чем позитивным. Наибольший вред наносят «вторая» и «черная» теневая экономика. С одной стороны, происходит анти-социальное перераспределение доходов общества в пользу относительно малочисленных привилегированных групп (бюрократов, мафии), уменьшающее благосостояние общества в целом. С другой стороны, разрушается система централизованного управления экономикой: приписки создают у правительства ложное ощущение благополучия, хотя необходимы экстренные реформы; «теневая» занятость приводит к тому, что чрезмерные усилия правительства по созданию новых рабочих мест не снижают мнимую безработицу, но увеличивают бюджетный дефицит, и т.д. Наконец, развитие любых форм теневой экономики ведет к подрыву хозяйственной этики. Если эти тенденции заходят слишком далеко, люди начинают терять всякое представление об общепринятых «правилах игры», живут по принципу «все дозволено», в результате чего общество проваливается в пучину хаоса и нестабильности.

2 РЕФОРМЫ НА МИКРОУРОВНЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1 Структурные сдвиги в экономике

Экономическая структура – совокупность пропорций и отношений между элементами экономической системы в данных условиях и в данный момент.

Результатом изменения экономической структуры является структурный эффект. Он отражает связь между индексом изменения структуры и ростом важнейших показателей динамики экономической системы. Этот структурный эффект может быть положительным (если значение роста индекса структуры сопровождается высокими темпами роста производства) и отрицательным (незначительный рост индекса структуры сопровождается падением производства). Экономическая структура – многоплановое понятие и его можно рассматривать с разных точек зрения, определяя соотношение разных элементов экономической системы. Как правило, выделяют отраслевую, воспроизводственную и региональную структуру, хотя этими формами экономическая структура не исчерпывается.

Совокупность мероприятий в области государственных инвестиций и финансовых стимулов, направленных на структурные изменения, выражает структурная политика. Она может быть активной и пассивной. Есть и другое определение структурной политики.

Экономическая политика в области структурных изменений представляет собой совокупность мер, оказывающих воздействие на изменение меж- и внутриотраслевых пропорций в экономике. Цель данного направления политики – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем. Конкретные формы реализации этой политики проявляются в селективной поддержке государством определенных отраслей и видов производства.

Структурную политику можно рассматривать в широком и узком смысле. В первом случае подразумевается воздействие на всю совокупность структурных элементов в экономике. Речь идет о влиянии на от-

раслевые, территориальные и организационно-институциональные пропорции. Ко второму случаю относятся действия государства по косвенному регулированию соотношения размеров фирм, нахождению наиболее оптимальной пропорции между их размерами. Государственные меры по формированию инфраструктуры также относятся в широком смысле к понятию «структурная политика».

При более узкой трактовке данного термина принято понимать воздействие лишь на изменения отраслевых и производственных пропорций.

Смысл структурной политики государства состоит, естественно, не в том, чтобы заменить или продублировать роль частной экономики. Основная побуждающая сила структурных сдвигов – рынок. Однако государство помогает ему, поскольку процесс формирования новых пропорций порой необходимо интенсифицировать (например, под влиянием внешней конкуренции) или обеспечить ликвидацию социальных издержек, вызванных структурными переменами.

Совокупность способов регулирования можно разделить на две группы: косвенные меры (налоги и налоговые льготы, в частности в области ускоренной амортизации, льготные кредиты, субсидии, метод так называемых «словесных уговоров») и прямые меры (государственные заказы на продукцию, услуги и поставки благ самим государством, бюджетные инвестиции, определенные запреты правительства на производство ряда товаров).

Проблема заключается также в том, что задачи государства в области структурных изменений объективно сложны и противоречивы. Правительство исходит из того, что прямая помощь наиболее передовым отраслям представляет собой нарушение правил конкуренции. На рынке все должны иметь равные права. Проще обстоит дело с оказанием своего рода социальной помощи старым, отставшим отраслям, шансы которых в конкурентной борьбе значительно снизились. Речь идет о таких отраслях, как сельское хозяйство, текстильная, судостроительная, угольная, металлургическая промышленность.

Переобучение уволенных работников может оказывать порой прямую поддержку структурно ослабленным отраслям. В отношении же стабильно развивающихся отраслей уместна лишь косвенная помощь.

Экономике России довольно долго была присуща пассивная структурная политика, выражавшаяся в постепенном сокращении производства в отраслях, утративших перспективу, в их кредитовании и налоговых льготах. Не допускалась ликвидация и перепрофилирование предприятий в отраслях нерентабельных. Однако постепенно наметился резкий поворот в сторону активной структурной политики. Ее реализация связана с поэтапным осуществлением ряда глубоких структурных изменений, переводом спада производства из циклического в структурный, гибким межотраслевым и внутрипроизводственным перераспределением ресурсов, ускоренным развитием отраслей и видов производств, оказывающих непосредственное влияние на технический прогресс, более активным использованием косвенных регуляторов для осуществления государственных структурных программ. Кроме того, распад экономического комплекса СССР привел к нарушению сложившейся структуры в экономике страны, межотраслевого разделения труда. Россия вынуждена срочно создавать некоторые производства заново или импортировать необходимую продукцию из других стран.

Экономическая структура современной России имеет довольно стабильный характер, но не оптимальна. Неустойчивость российской экономики усиливает тот факт, что в ней медленно происходят структурные изменения. Хотя промышленность создает не более четверти ВВП, инвестиции в машиностроение и металлообработку были в 2006 году в 4 раза меньше, чем в добывающую промышленность. А рост импорта машиностроительной продукции за 2006 год в 6 раз превысил темпы роста отечественного машиностроения. Средний возраст основных мощностей промышленности перевалил за 20 лет. При таком уровне устаревания оборудования нет внятной амортизационной политики государства. В связи с этим задачами структурной политики Российской Федерации на ближайшую перспективу являются:

- Поэтапное осуществление ряда глубоких структурных изменений в рамках формируемой рыночной экономики.

- Гибкое межотраслевое и внутриотраслевое перераспределение ресурсов.
- Более активное использование косвенных экономических регуляторов для осуществления дифференцированной поддержки частного сектора в разных отраслях.
- Оптимизация региональной структуры экономики (рациональное размещение производительных сил по регионам страны).
- Ускоренное развитие отраслей и видов производств, оказывающих непосредственное влияние на технический прогресс во всех сферах.

2.2 Рынок труда в переходной экономике, распределение и доходы

Как на всяком рынке, на рынке труда в переходной экономике формируются предложение труда и спрос на труд определенного вида. Рынок труда – это система экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда.

Сложное становление рынка труда в России в современной переходной экономике обусловлено различными причинами. Одной из них является переплетение старого (советской системы трудовых отношений) и нового.

Обычно к достоинствам советской системы трудовых отношений относят полную занятость и уверенность в завтрашнем дне. К недостаткам – заниженную заработную плату, незаинтересованность в результатах труда, слабую мотивацию труда. Однако нельзя сказать, что безработица полностью отсутствовала. Скорее она выражалась в форме скрытой безработицы (а в азиатских республиках, других аграрных территориях – сезонной). При этом нельзя было уволить бездельника или пьяницу (их коллектив должен был перевоспитать), а работники не дорожили своим местом. Спрос на рабочую силу превышал ее предложение при низком уровне заработной платы. Тем самым полная занятость как раз и достигалась низким уровнем заработной платы.

Для современного российского рынка труда характерны неполная занятость (безработица), заниженная в среднем заработная плата и большая дифференциация доходов населения, сопряженная с опасностью со-

циального взрыва. Избыток рабочей силы на предприятиях, особенно нерентабельных, сопровождается завышением издержек производства, связанных с оплатой лишнего количества труда, превышающего уровень рыночного, равновесного. Во многом именно слишком высокий уровень издержек лежит в основе массовых невыплат заработной платы либо задержек выплаты зарплаты. У предприятий просто не хватает денег, а уволить рабочих пропорционально снижению объема производства они часто не могут в силу того, что исторически крупные предприятия во многих городах являются градообразующими. С прошлых лет осталась, и обязанность предприятия финансировать социальную сферу (ведомственное жилье, общежития, детские сады, спортивные комплексы, профилактории при предприятиях и т.п.), что в рыночных условиях ложится тяжким бременем на плечи производителя.

При современном состоянии отечественной экономики своеобразным амортизатором негативных социальных последствий реформ является резко возросшая так называемая неформальная занятость: разовые подработки и особенно деятельность мелких торговцев (включая торговцев с рук, палаточников, «челноков»). По оценкам социологов, численность неформально занятых в России составляет 25 млн. человек (более 30% экономически активного населения)

Описанный способ смягчения социальных проблем имеет и обратную сторону. В «теневой» экономике занятость нередко сочетается с низкой ценой трудовых услуг и плохими условиями самого труда при полном отсутствии каких-либо социальных гарантий.

Все более настоятельной необходимостью для России является целенаправленное и эффективное государственное регулирование рынка труда. Уповать и надеяться лишь на позитивные результаты саморегуляции рынка трудовых ресурсов ни в коей мере нельзя. Ведь в нашей стране широко распространена монопосония, сравнительно слабы профсоюзы, отсутствуют традиции поиска компромиссов и социального партнерства между трудом и капиталом, словом, крайне велика степень несовершенства рынка и, следовательно, крайне ограничены возможности автоматического устранения существующих диспропорций. В этих условиях государство должно быть гарантом обеспечения нормальной жизнедеятельности.

тельности лиц наемного труда, выступать в роли главного «социального контролера».

Особенности распределения дохода в России в переходный период – переход от централизованного распределения дохода к децентрализованному его распределению.

Основными формами доходов являются:

- 1) заработная плата;
- 2) предпринимательский доход;
- 3) доход от собственности;
- 4) государственные трансфертные платежи;
- 5) доходы из прочих источников.

В последние годы в России значительно увеличились доходы от собственности, составив 45% личных доходов; на долю заработной платы приходится 55% доходов. Для сравнения: в США структура личных доходов составляет 25% доходы от собственности и 75% в виде заработной платы. Это свидетельствует о наличии значительной доли в России в качестве источников доходов противоправной хозяйственной деятельности. Другим источником доходов является хозяйственная деятельность в рамках правовых норм (в государственном секторе экономики, за счет деятельности вне государственного сектора). Однако наблюдается неравенство распределения совокупного дохода между отдельными группами людей, а уровень заработной платы отстает от уровня производительности труда. За последние годы в России отмена ограничений на заработную плату при отсутствии ее рыночных регуляторов привела к углублению различий в заработной плате.

Исследования экономистов позволяют сделать выводы по отношению к переходной экономике России:

- 1) значительная часть населения имеет доход ниже среднего уровня;
- 2) существует значительное неравенство доходов, выражаемое в поляризации доходов населения.

В таблице приведены данные по соотношению 10 % самых богатых к 10 % самых бедных по России.

Таблица 2

Соотношение 10 % самых богатых к 10 % самых бедных (Россия)

Год	СССР	1990	1992	1995	1998	2001	2002	2004	2007	2008	2009
Отношение	3-5	4,4	8,0	13,5	13,8	13,9	14,2	14,8	16,8	16,8	16,7

В январе–сентябре 2010 года на долю 10 % самых богатых россиян приходилось 30,5% общего объема денежных доходов населения РФ, а на долю 10 % самых бедных россиян пришлось лишь 1,9% всех доходов.

Доход на душу населения выступает как усредненный показатель и не отражает неравномерности его распределения среди членов общества. Для этого нужно использовать такие показатели, как средний доход в обществе и прожиточный минимум для данного периода. Эти показатели позволяют сопоставить динамику распределения доходов по группам населения. Важным показателем является доля трудового дохода в совокупном (валовом) доходе, который определяется как отношение трудового дохода к совокупному (валовому):

Доля трудового дохода = $\frac{\text{трудоуход}}{\text{совокупный доход}}$.

В условиях неравенства в распределении доходов возрастает роль государственного регулирования. Политика доходов выступает как одно из средств централизованного воздействия на общий размер и распределение вновь созданной стоимости.

2.3 Преобразования в социальной сфере

Для преодоления складывающихся негативных тенденций государство стремиться выработать эффективную социальную политику, которая должна быть направлена на регулирование отношений основных элементов социальной структуры общества, на согласование долгосрочных интересов социальных групп как друг с другом, так и с обществом в целом.

Социальная политика – это область политики государства по отношению к формированию жизненного уровня населения, воспроизводству человеческого капитала, оказанию социальных услуг и развитию социальной инфраструктуры на федеральном, региональном и местном уровнях.

Принципы социальной политики:

- Обеспечение системы эффективной занятости, подготовки и переквалификации кадров, которая позволяла бы каждому человеку находить применение своим способностям;
- Организация эффективной системы формирования доходов, при которой уровень получаемого вознаграждения непосредственно определяется качеством и результатом работы человека независимо от сферы экономической деятельности.
- Макроэкономическое регулирование процесса дифференциации в доходах и личном потреблении, в том числе налоговое планирование, обеспечение профессиональной и социальной мобильности населения.
- Официальное установление реального уровня прожиточного минимума в натуральном выражении и регулярная его индексация в денежной форме.
- Защита интересов потребителей, связанная с переходом от рынка продавцов к рынку покупателей.

Социальная политика государства призвана гарантировать населению минимальный доход; социально поддерживать незащищенные слои населения (болеющих, инвалидов, безработных, стариков); обеспечивать население приемлемым уровнем социальных услуг. При этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только тех, кто не может сделать это самостоятельно. Однако социальная политика может осуществляться на разных уровнях экономической деятельности: социальная политика фирмы в отношении своего персонала, региональная и общегосударственная социальная политика.

Сложившаяся практика социальной политики в странах с развитой рыночной экономикой выработала несколько типичных направлений социальной политики:

- Социальное страхование,
- Социальную защиту работников,
- Политику в области заработной платы,
- Социальные меры на рынке труда,
- Жилищную политику.

Оценка результативности социальной политики часто связывается с показателями степени социальной обеспеченности. Среди экономических данных, характеризующих социальную обеспеченность, видное место занимает показатель уровня жизни. Его использование наиболее информативно при сравнительном подходе: в сопоставлении по годам или же по отношению к другим странам. В узком смысле слова под *уровнем жизни* понимается потребление материальных благ: продуктов питания, промышленных товаров, жилья. В частности, оценку можно производить по количеству потребляемых благ на душу населения.

2.4 Аграрная реформа в переходной экономике

Интерес к преобразованиям в аграрной сфере в условиях переходной экономики вызван, прежде всего, тем, что преобразования, осуществляемые в ходе земельной реформы, затрагивают практически все сферы экономики страны. Начавшийся в России в 1990-е гг. переход к рыночной экономике обусловил необходимость полного пересмотра принципов, методов и форм государственного вмешательства в агросферу с целью создания в этом секторе экономики условий для развития предпринимательской деятельности.

Сельское хозяйство – важная часть экономики России. Здесь сконцентрировано 13% основных производственных фондов, 14% трудовых ресурсов, производится около 6% валового внутреннего продукта.

Несмотря на проблемы, связанные с плановым ведением народного хозяйства, Россия накануне реформы входила в число крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной продукции. Ее аграрно-промышленный комплекс (АПК) был относительно развитым и играл большую роль в экономике страны.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) – это народнохозяйственный комплекс отраслей, объединяющий следующие сферы экономики: производство средств производства для сельского хозяйства; собственно сельское хозяйство; транспортировка, хранение, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции.

В 1990 г. население России по отношению к мировому сообществу не достигало и 3%, но сельскохозяйственный сектор России производил

5,7% мирового объема мяса и зерна, 10,3% молока, 7,6% яиц. При этом Россия опережала многие страны не только по объему производства, но и по наиболее объективному показателю – производству продукции на душу населения. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в не самом лучшем 1990 г. отечественное сельское хозяйство, еще не вступившее в период реформ, произвело на душу населения зерна больше, чем в странах ЕС в 1,7 раза, картофеля – в 1,6 раза, молока – в 1,2 раза, яиц – в 2,3 раза. Лишь по мясу производство на душу населения было ниже на 17% и по овощам – в 2 раза. По темпам прироста производства продуктов питания страна превосходила многие развитые государства. Например, за три десятилетия (1960-1990 гг.) на каждый 1% прироста населения приходилось 3% прироста продовольствия.

Однако из-за слабости важнейшей и необходимейшей составляющей – сферы переработки, хранения, транспортировки и реализации, ежегодно производя огромное количество продукции в совхозах и колхозах, страна в цепочке «поле-прилавок» теряла до 30% зерна, 60% картофеля, 10% мяса, 15% молока. Следовательно, основные причины продовольственных трудностей находились в основном за пределами собственно сельскохозяйственного производства.

Тем не менее, многочисленные исследования и оценки показывали, что именно в 1970-1980-х гг. аграрно-промышленный комплекс (АПК) России стал все заметнее отставать от передовых стран мира.

Для преодоления негативных тенденций в сельском хозяйстве требовалась аграрная реформа как система мер по коренному преобразованию экономических отношений на селе в целях улучшения обеспечения населения продовольствием и роста его жизненного уровня.

Важнейшей частью аграрных преобразований является земельная реформа. Законом РФ «О земельной реформе» (1990 г.) были определены два этапа преобразований. На первом предполагалось провести оценку потребности в земельных ресурсах предприятий и граждан, сформировать резервный фонд земель для их дальнейшего перераспределения, установить ставки земельного налога и нормативной цены земли.

На втором этапе предусматривалось передать землю в пользование и собственность потенциальным землепользователям и землевладельцам. Намечалось также создать около 100 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, причем для этих целей должно было быть выделено 5,5-6,5 млн. га. Одновременно был принят закон «О социальном развитии села», которым было установлено равенство прав и обязанностей сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности. Законом был установлен порядок государственной поддержки АПК путем направления на его нужды не менее 15% от расходной части бюджета (в 1997 г. эта величина сократится до 3%). Первый этап земельной реформы проходил в условиях острейших споров о формах собственности на землю, приватизации земли, формах хозяйствования, принципах наделения землей граждан и юридических лиц. В 1990-1991 г. приняты законы «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О социальном развитии села», «О внесении изменений и дополнений в Конституцию Российской Федерации».

Земельный кодекс РСФСР и закон «О плате за землю» создали правовую базу для возникновения различных *форм собственности на землю*:

- государственной (федеральной и субъектов Российской Федерации);
- муниципальной;
- частной (индивидуальной, общей совместной и общей долевой физических и юридических лиц).

Законодательно закреплялось право пожизненного наследуемого владения землей и постоянного (бессрочного) пользования землей, находящейся в государственной и муниципальной собственности, а также право аренды и срочного пользования землей, находящейся в любой форме собственности.

В отношении права частной собственности на землю сельскохозяйственного назначения законодательство предусматривало существенные ограничения по распоряжению этой собственностью. По сути дела земельные участки (за исключением садовых, дачных и приусадебных) в течение 10 лет нельзя было подарить, продать, передать в уставные фонды (капиталы), сдать в залог или отчуждать иным способом.

Характер и степень радикальности этих программных документов в целом отражали степень достигнутого общественного согласия по вопросам аграрной реформы.

В ряду многих мер, предусмотренных новой программой аграрных преобразований, важнейшей стало форсированное разгосударствление и приватизация социалистических предприятий, в том числе в аграрном секторе экономики. Впервые была поставлена сверхзадача – не только коренным образом изменить прежнее организационное и технологическое строение АПК, но и осуществить это в условиях перехода к рыночной экономике.

В качестве первоочередных целей аграрной реформы выдвигались:

- реорганизация колхозов и совхозов,
- развитие предпринимательства,
- создание условий для привлечения в аграрный сектор иностранных инвестиций.

Характерным является то, что переход от исключительно государственно-кооперативной собственности на землю, существовавшей до 1991 г., к новым многообразным формам был проведен путем жестких законодательных указаний. Приоритет в развитии аграрного комплекса был беспрекословно отдан мелкотоварному производству, а крупные хозяйства (колхозы и совхозы), которые производили большую часть товарной продукции, практически оказались «вне закона».

В декабре 1991 г. Правительством РСФСР были приняты Постановления «О реформировании системы государственного управления агропромышленным комплексом», «О реорганизации колхозов и совхозов», а Президентом был подписан Указ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР». Хозяйствам было предложено изменить организационно-правовую форму. В течение 2-3 месяцев (до марта 1992 г.) они должны были перерегистрироваться в акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные фирмы и т.д. Таким образом, менее чем за 10 дней была изменена правовая основа земельных отношений в стране. Принятие этих документов стало отправной точкой в разрушении агропромышленного комплекса России.

В феврале 1992 г. на съезде колхозников Правительством РФ был изменен пункт 14 последнего постановления, и постановлением «О ходе и развитии аграрной реформы в Российской Федерации» (1992 г.) колхозам и совхозам было разрешено не только реорганизовывать, но и сохранять при перерегистрации прежние формы хозяйствования.

Собственники земельных долей в сельскохозяйственных организациях получили право продавать свои участки другим собственникам или лицам, поступающим на работу в данную сельскохозяйственную организацию, а также в случаях выхода на пенсию, переселения в другую местность, внесения вырученных средств в развитие местной перерабатывающей промышленности.

В ведение органов местного самоуправления от сельскохозяйственных организаций были переданы земли общей площадью 36 млн. га, в том числе 22,6 млн. га сельскохозяйственных угодий в качестве свободного фонда для удовлетворения потребностей граждан в земельных участках и развития (расширения) личного хозяйства и огородничества. Тем самым была создана правовая и экономическая основа развития личного хозяйства каждой сельской семьи на участках от 0,30 до 4,0 га (в зависимости от региона).

В 1994 г. была принята новая Программа аграрной реформы в Российской Федерации. В качестве основных направлений аграрной реформы намечались:

- разработка и реализация мер по стабилизации и устойчивому развитию АПК, поддержание паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- разработка системы продовольственного обеспечения населения на основе реализации соответствующих федеральных, региональных и межгосударственных программ;
- введение в действие ценовых, налоговых, кредитных, бюджетных, таможенных и других регуляторов аграрной экономики;
- земельная реформа;
- комплексное преобразование аграрного сектора путем формирования в сельском хозяйстве государственного, коллективного, кооперативного, акционерного, фермерского и мелкотоварного секторов;

- формирование конкурентной среды при приватизации и реформировании предприятий промышленных и обслуживающих отраслей агропромышленного комплекса;
- реформа инвестиционной политики, технико-технологическое перевооружение АПК на основе целевых программ и приоритетное развитие аграрной науки;
- создание рыночной инфраструктуры;
- реорганизация системы и методов управления агропромышленным комплексом;
- социальное преобразование села, подготовка кадров.

Программой предусматривалось осуществить систему мер по приостановлению спада агропромышленного производства, создать нормативно-правовую базу реформы, механизм реализации права частной собственности на землю и имущество с выдачей документов сельскохозяйственным производителям, конкурентную среду за счет формирования многосекторной аграрной структуры. Планировалось закончить приватизацию перерабатывающих, пищевых и сервисных предприятий с предоставлением товаропроизводителям контрольных пакетов акций, сформировать рыночную инфраструктуру в сфере сбыта сельхозпродукции и закупок средств производства.

В последующие годы также предполагалось множество вполне реальных и высокоэффективных мер не только в сфере сельскохозяйственного производства, но и в соседних, которые обслуживали либо зависели от аграрного сектора. Однако и они оставались лишь благими намерениями.

На сегодняшний момент на базе реорганизованных колхозов и совхозов создано 13,3 тыс. акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, около 2,2 тыс. сельскохозяйственных производственных кооперативов, 0,8 тыс. ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств, 2,2 тыс. коллективных сельскохозяйственных предприятий. Формируется также фермерский сектор, который насчитывает до 285 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Свидетельства собственности на землю получили 95,5% сельскохозяйственных предприятий, а также более 8 млн. граждан страны (71,6% от общего числа владельцев земель-

ных долей). В настоящее время в частной собственности находится уже 136 млн. га, что составляет 62% от всех сельхозугодий.

Формирование рыночной аграрной структуры на основе реорганизации колхозов и совхозов являлось в первую очередь политической задачей и не могло помочь в решении экономических трудностей. Рост числа фермерских хозяйств и создание на базе колхозов и совхозов новых форм хозяйствования не смогли нейтрализовать разрушающего действия диспаритета цен, рыночной стихии, самоустранения государства от выполнения многих объективно необходимых функций управления.

2.5 Роль государства в переходной экономике

Государство остается самым мощным, самым влиятельным и всепроникающим институтом современного общества. На заре капитализма его идеологи резко выступали за ограничение роли государства в экономической жизни страны.

Государственное вмешательство имеет ряд форм. Первая – это его политическое и правовое регулирование всех сторон социальной жизни, в том числе и экономики. Материальной основой вмешательства и регулирования экономики считается наличие государственной собственности на значительную часть национальных производственных ресурсов: земли, промышленного капитала, активов в частных предприятиях, золотовалютных резервов и т.д. Вторая форма государственного участия в экономике осуществляется государством через предпринимательскую деятельность предприятий государственного сектора. Третья форма государственного вмешательства в экономику – перераспределение национального дохода. Государство мобилизует, собирает, концентрирует растущую часть национального дохода в бюджете, распределяя затем их между субъектами хозяйствования и домохозяйствами, исходя из разных целей, в том числе и неэкономических.

Для классической рыночной экономики характерно слабое вмешательство государства в экономику. На все социальные цели государство еще в 20-е гг. XX в. тратило в среднем 1/10 часть своего бюджета. Резкое усиление влияния государства в этой сфере произошло после второй ми-

ровой войны. Но именно это является одной из характерных черт нового современного государства.

Предпринимательская функция государства стала заметной в годы мировых войн. После первой мировой войны эта роль заметно снижалась практически во всех странах. Перелом наступил в 30-е гг. Здесь можно говорить о двух направлениях усиления государства – демократическом и тоталитарном. В конце концов, первое направление победило и после второй мировой войны государство усиливало свое вмешательство в экономику в форме предпринимательской деятельности в большинстве европейских капиталистических стран.

Особенность становления капитализма в странах бывшего социализма обусловлена тем обстоятельством, что переход к капитализму происходит в странах, где роль государства, степень огосударствления всех экономических процессов, была чрезмерной, избыточной, почти тотальной.

Отсюда вытекает несколько особенностей экономической роли государства в переходной экономике. Осуществляется не просто смена форм государственного вмешательства в экономику, а резкое сокращение вмешательства. Вместе с тем в этих странах значение государственного сектора и активность государства в экономике, в частности в форме перераспределения национального дохода, сокращается неоправданно быстро и резко. Доля государственного сектора, государственной собственности и потребления в ВВП (ВНП), роль государственного бюджета в инвестиционном процессе, в обеспечении социальных нужд и социального страхования заметно уменьшается. Лишь впоследствии с разным темпом в разных странах восстанавливается активное государственное регулирование, но уже на новой экономической основе, с использованием несоциалистических форм, с новыми критериями эффективности государственного сектора экономики. Во всем этом страновые особенности весьма велики.

3 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 Реформирование денежно-кредитной системы.

Денежно-кредитная политика

В центре внимания денежно-кредитной системы находятся следующие важные проблемы:

- регулирование количества денег в обращении;
- темпы инфляции или дефляции;
- обеспечение устойчивости денежного обращения, в частности увеличение золотовалютных запасов Центрального банка;
- создание условий для эффективного кредитования всех хозяйствующих субъектов, в частности снижение и регулирование ставки рефинансирования;
- регулирование курса национальной валюты;
- разработка и реализация денежно-кредитной политики, направленной на стимулирование деловой активности.

Основные цели и инструменты денежно-кредитной политики направлены на то, чтобы национальная экономика достигла высокого уровня экономического развития, соответствующего наличным материальным и трудовым ресурсам. Это означает достижение максимально возможной занятости трудоспособного населения и отсутствие высокой инфляции. В свою очередь это предполагает устойчивость национальной валюты, инструментами достижения которой являются значительные золотовалютные резервы Центрального банка, обеспечение такой ставки рефинансирования Центрального банка, при которой предприятиям выгодно брать кредиты в коммерческих банках, а последним – прибыльно, выгодно давать кредиты предприятиям и потребительские кредиты населению.

С помощью финансовых средств денежно-кредитная политика способствует увеличению производства, стимулированию его роста в периоды кризисов и сдерживанию темпов экономического роста в периоды экономического бума. К основным инструментам денежно-кредитной политики относятся: операции Центрального банка на рынке государст-

венных ценных бумаг, изменения резервной нормы для коммерческих банков, изменения учетной ставки или ставки рефинансирования Центрального банка.

В первые годы переходного периода происходит становление новых субъектов управления, новых отношений, новых органов управления, новых средств реализации денежной политики, нового законодательства в этих областях. На все это накладываются национальные особенности всего трансформационного процесса: скорость и успешность становления новых частных собственников, степень сплоченности нового правящего класса в реализации стратегических целей преобразований, внешнеэкономические условия перехода, множество других условий и особенностей развития страны.

До 1998 г. практически все важнейшие показатели денежно-кредитной политики выглядят не обнадеживающе:

- ставка рефинансирования Центрального банка России оставалась чрезвычайно высокой, не опускаясь ни разу ниже 40%;
- золотовалютные резервы Центрального банка России были очень низкими, не превышая 10-12 млрд. долл. в год;
- темпы инфляции, оставались очень высокими;
- утечка капитала из страны была на беспрецедентно высоком уровне, составив в среднем за эти годы 20-30 млрд. долл.;
- уровень реальных доходов населения снизился примерно вдвое по сравнению с исходными для переходного периода годами;
- денежные накопления подавляющей части населения были в одночасье почти полностью обесценены;
- теневая экономика достигла невероятных масштабов, по разным оценкам составив от 25 до 40% всей экономики страны;
- внешний долг страны возрос более чем вдвое за первые семь лет переходного периода.

В итоге вся финансовая система угнетающе действовала на реальный сектор экономики вместо его стимулирования, к примеру, в 1998 г. объем ВВП страны оказался примерно вдвое ниже уровня ВВП 1990 г.

К этому привели действия Правительства – проведение фактически такой политики, в том числе и финансовой, которая объективно не могла

не породить перечисленные следствия и отрицательно сказалась на финансовой сфере российской экономики.

Перелом в экономическом и финансовом положении в России приходится на 1999 г. Существуют две версии, объясняющие этот факт. Первая связывает его с последевальвационным эффектом 1998 года.

Дело в том, что в рыночной экономике всякая девальвация национальной валюты, тем более столь резкая (практически четырехкратная), неизбежно вызывает ряд следствий:

- экспорт стремительно растет,
- импорт соответственно снижается,
- положительно сальдо торгового и платежного баланса заметно увеличивается,
- реальные доходы населения скачкообразно уменьшаются,
- отечественные товаропроизводители становятся конкурентоспособными в широком диапазоне товаров и услуг, поскольку их издержки относительно снижаются,
- стимулы к росту отечественного производства усиливаются, что приводит к росту объемов производства,
- улучшается финансовое положение страны.

Вторая версия связывает положительные изменения в российской экономике с приходом к власти в России нового поколения высших политических руководителей. Это сопровождалось новой конфигурацией политических сил в стране и парламенте, некоторыми персональными особенностями нового руководства, приведшими к качественно новой ситуации с формированием новой экономической, в том числе финансовой политики.

Существует и третья версия, которая связывает экономические и финансовые успехи 1999-2002 гг. с заметным ростом мировых цен на ряд энергоносителей и сырьевых товаров, составляющих большинство российского экспорта.

Можно уверенно утверждать, что все три точки зрения отражают реальные факторы экономического развития страны в период после 1998 г. Более того, они вполне совместимы.

Впервые за годы трансформационных преобразований в России была разработана программа (стратегия) экономических преобразований на десятилетний срок (до 2010 г.), которая была рассмотрена и, в конечном счете, принята Правительством в качестве основополагающего документа, которому Правительство в целом следует в своей практической деятельности и на основе которого разрабатывает свои среднесрочные планы. Эта стратегия развернута в систему политики в разных сферах, в том числе бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, валютной, инвестиционной, таможенной. Это привело к положительным сдвигам в переходной экономике России в 1999-2002 гг.

3.2 Особенности развития инфляционных процессов в переходной экономике

Действие рыночного механизма хозяйствования возможно лишь при наличии свободных цен, выступающих индикатором соотношения спроса и предложения, и благодаря этому – ориентиром для субъектов рыночной экономики: домашних хозяйств и фирм. Свобода экономического поведения субъекта, в том числе в области ценообразования, является основой действия законов рынка. Поэтому ключевым моментом экономических реформ по переходу к рыночным отношениям является реформа государственного ценообразования, или либерализация цен.

Инфляция – это денежный феномен, означающий снижение покупательной способности денег. В условиях свободного рыночного ценообразования инфляция выражается прежде всего в росте цен, в связи с чем говорят об инфляционном росте цен. Инфляция может возникать в результате повышения совокупного спроса, которое является следствием увеличения государственных расходов, не покрываемых соответствующим увеличением доходов государственного бюджета. Совокупный спрос может повышаться и с увеличением скорости денежного обращения, не связанным с аналогичной динамикой производства (например, при инфляционных ожиданиях). Во всех подобных случаях за счет роста цен восстанавливается нарушившееся рыночное равновесие между количеством денег и товаров. Инфляция быстро распространяется на все отрасли экономики, начинаясь в потребительском секторе, где спрос про-

является прежде всего. Такой вид инфляции является традиционным и характеризует состояние денежной системы и динамику цен в переходной экономике. Это и объясняет постановку проблемы общей макроэкономической стабилизации.

Корни возникновения инфляции издержек в переходной экономике лежат в недалеком прошлом, а ее механизм постоянно подпитывается современным типом экономического развития страны, ее экономической политикой. Следует вспомнить систему планового ценообразования, а также закрытость, относительную изолированность российской экономики от мирового рынка. В системе планового ценообразования была заложена концепция дешевых ресурсов, в связи с чем цены на топливно-сырьевые и энергетические ресурсы были сильно занижены относительно мирового уровня, причем мировая конкуренция этому положению не угрожала. Таковы были стартовые условия в этих отраслях, характеризующие высокую степень несовершенства рынка. Естественно, что положение в этих отраслях по мере либерализации цен начинает меняться. Отсутствие конкуренции на внутреннем рынке, несмотря на экономический кризис, способствует поднятию цен на топливные и сырьевые ресурсы. Неразвитость общей рыночной инфраструктуры, политическая децентрализация и развал хозяйственных связей лишь укрепляют этот процесс. Параллельно начинается постепенное вхождение российской экономики в мировое хозяйство и прежде всего за счет тех же топливно-энергетических и сырьевых отраслей. Усиливается воздействие внешнего рынка на внутреннюю экономическую ситуацию, в том числе на инфляционные процессы. За счет разницы между внутренними и мировыми ценами экспортно ориентированные топливно-энергетические и сырьевые отрасли получают новый потенциал повышения цен на внутреннем рынке. Поскольку продукция этих отраслей необходима народному хозяйству, а конкуренция почти отсутствует (пока отечественная продукция дешевле импортной), государство вынуждено подпитывать потребителя финансовыми ресурсами для оплаты этой продукции. Запускаемый при этом механизм – инфляция издержек. Пока она продолжается, отсутствуют жесткие стимулы экономии издержек на всех стадиях промышленной переработки, и цены поднимаются по цепочке от первичной об-

работки сырья до конечного потребления. Можно было бы сдерживать этот процесс путем регулирования внутренних цен и условий экспорта продукции ТЭК и сырьевых отраслей (путем жесткого лицензирования, квотирования и таможенных пошлин). Экономическая политика России имеет другую направленность – скорейшей либерализации этих цен и условий экспорта. До тех пор, пока цены продукции базовых отраслей не выйдут на мировой уровень, группа экспортно ориентированных отраслей останется основным генератором инфляции издержек в современной переходной экономике. Наличие в российской экономике первой половины 1995 г. устойчивой инфляции издержек, а также довольно сильных инфляционных ожиданий приводит к заключению, что еще рано говорить о радикальном снижении роста цен и инфляции в долгосрочной перспективе. Проводимая макроэкономическая стабилизация будет способствовать этому процессу, однако рост инфляции будет постоянно подпитываться за счет рынка базовых отраслей производства.

Чтобы лучше понять причины и специфику инфляции необходимо рассмотреть особенности системы планового ценообразования. Такая система, означающая централизованное установление государственных фиксированных цен на большинство видов продукции и услуг, являлась неотъемлемой частью планового хозяйства. Не без основания считалось, что основной функцией плановой цены является ее планово-учетная функция. По мере продвижения продукта от производителя к потребителю в цене производился последовательный учет добавляемых к каждой стадии затрат и соответственно прибыли на эти затраты. Государственные цены являлись плановыми нормативами затрат и дохода в народном хозяйстве. Себестоимость продукции рассматривалась как база цены и занимала в структуре затрат 85%. Поскольку цены служили прежде всего средством покрытия и учета затрат, а спрос, как правило, не влиял на уровень цены, то такое ценообразование стали называть затратным. Разумеется, цены, построенные по затратному принципу и неподвижные в течение нескольких лет, не могли служить индикатором соотношения спроса и предложения на продукт, не могли показывать производителю динамику потребительских предпочтений. Отсюда следует, что переход к рыночному механизму хозяйства, где спрос определяет размеры произ-

водства через уровень цены, объективно потребовал реформировать всю систему цен.

Чтобы лучше понять специфику российской инфляции необходимо кратко рассмотреть реформу цен в России. Реформа цен являлась одной из задач правительственной программы 1991 года.

Первоначально ставка делалась на постепенное изменение производства и цен под контролем государства. Цены производителей были скорректированы в январе, а розничные цены изменились только в апреле. В среднем цены возросли на 60%. Тем самым прибыли росли и не облагались налогом, а на бюджет легла огромная нагрузка роста субсидий и компенсаций. Вслед за повышением цен был снижен налог на прибыль предприятий, что позволило им увеличить выплаты заработной платы. В результате в 1991 г. розничные цены выросли на 142%, а оптовые цены в промышленности на 236%. При этом объем производства снизился на 11%, а в целом за период с 1989 г. – на 17%. Результатом стало разбалансирование товарного рынка и развитие тотального дефицита, усугубленного инфляционными ожиданиями. Одновременно возрастал бюджетный дефицит (31% ВВП), покрытый за счет эмиссии. Образовался огромный денежный навес, готовый захлестнуть нарождавшийся рынок. Реализация данной политики осложнялась значительными трудностями.

Политический кризис 1991 г. еще более осложнил ситуацию и привел к отказу от концепции постепенной реформы. 2 января 1992 г. было отпущено 80% оптовых и 90% розничных потребительских цен. Исключение составили товары первой необходимости и особо важные материальные ресурсы. Однако, и оставаясь под контролем государства, эти цены выросли в 3-5 раз. Практически на все остальные потребительские товары цены были отпущены в марте, а в мае резко (в браз) были подняты цены на нефть. Снятие контроля за ценами сопровождалось либерализацией внешнеторговых операций и обменного курса рубля. Либерализация цен вызвала почти пятикратное увеличение розничных цен за первые три месяца 1992 г. по сравнению с декабрем 1991 г., а оптовые цены уже за первые 2 месяца возросли почти в три раза. Первоначальный рост цен после их либерализации в России оказался выше, чем в других восточно-европейских странах, проводящих реформу (табл.3).

Таблица 3

Рост цен после либерализации в России и восточноевропейских странах

Страна, год	Рост цен, %
Россия(1992)	2501
Болгария(1991)	457
Чехословакия(1991)	54
Венгрия(1991)	33
Польша(1990)	249
Румыния(1991)	252

Рост цен в промышленности оказался очень неравномерным. В оборонной промышленности либерализация цен стала наиболее ощутимой, т. к. она лишила отрасль традиционно привилегированного доступа к материальным ресурсам.

В то время как цены выросли в 5-7раз, объем денежной массы у населения увеличился в первые месяцы после либерализации лишь на 25%. Тем самым избыточная денежная масса была ликвидирована уже в начале реформы.

Однако на пути успешного проведения реформы, на пути перехода к системе ценовых рыночных индикаторов в переходной экономике встала длительная и сильная инфляция. Процесс либерализации цен всегда протекает очень болезненно и для предприятий, и для населения, особенно, если либерализация проводится резко и быстро, как это было в России. Резко дестабилизируется положение предприятий, нарушается система платежных отношений между ними, падает уровень реальных доходов населения, обостряются социальные противоречия в обществе. Инфляция обесценивает результаты труда, сбережения физических и юридических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту, а при отягчающих обстоятельствах приводит к краху реального сектора экономики. Высокая инфляция разрушает денежную систему, что усиливает отток финансовых ресурсов в торгово-посреднические операции и ускоряет «бегство» капитала, приводит к вытеснению во внутреннем обращении национальной валюты иностранной, подрывает возможности финансирования государственного бюджета.

Развитие российской экономики сопровождается высокой открытой инфляцией. Ежегодные темпы прироста цен четыре года подряд превышали 100%, что в традиционном понимании существенно выше уровня даже так называемой галопирующей инфляции.

Проблема инфляции в переходной экономике не исчерпывается лишь названными процессами, получившие название «инфляцией спроса». В результате несовершенства рынка в одной или нескольких отраслях экономики становится возможным длительное завышение цен на их продукцию. При использовании такой продукции для производства других товаров повышаются издержки их производства, что делает невыгодным продолжение производства при прежнем уровне спроса и цен. В результате производство по всей технологической цепочке, вплоть до конечной продукции сокращается. Таким образом перед государством встает задача расширить денежный спрос и дать тем самым некоторый простор для повышения цен за счет расширения денежной массы (повышения доходов потребителей). Это и есть механизм инфляции издержек. Такая инфляция связана как с организацией рынка, так и с существующей структурой национального производства, определяющей структуру и уровни издержек. Она распространяется в экономике более медленно, чем инфляция спроса, но и бороться с ней значительно труднее.

Преодоление инфляции остается одной из главных задач антикризисной стратегии. Уменьшение темпов инфляции до относительно «безопасного» уровня (15-20% за год, или 1-2% в месяц) без сокращения производства и падения жизненного уровня населения возможно лишь при повышении эффективности производства и качества управления. Эти цели могут быть достигнуты поэтапно, в течение длительного периода времени.

В первые пять лет (1996-2000 гг.) угроза инфляции остается критически острой. От степени ее снижения зависят сроки и условия реализации намеченной стратегии. Увеличение спроса, отмена или ослабление действия «номинальных якорей» (в частности фиксированного валютного курса), усиление протекционизма, меры по финансовой поддержке предприятий неизбежно будут способствовать повышению инфляции. На это также накладываются инфляционные ожидания. Соединение этих факто-

ров может привести к быстрому раскручиванию инфляции до 15-20% в месяц. Это означало бы полный провал всей антикризисной стратегии. Поэтому целями антиинфляционной политики должны стать:

- предсказуемость динамики инфляции: нельзя допустить ее ускорения больше 2-5% в среднем за месяц;
- создание институциональных и финансовых предпосылок для сокращения инфляционного потенциала.

В 1998-2000гг. расширение конечного спроса потребует особого усиления антиинфляционных действий для того, чтобы удержаться на траектории плавного сокращения инфляции. В это время ключевой целью антиинфляционной политики становится снижение инфляции до уровня, не препятствующего росту инвестиционной активности, т.е. до 35-40% в год. Для решения этих задач необходимо осуществить комплекс мер, направленных на сдерживание и регулирование всех трех компонентов инфляции: спроса, издержек и ожиданий.

Следует регулярно устанавливать ориентиры («коридор») инфляции и денежной массы с разбивкой по кварталам, разработать систему действий, направленных против отраслей и предприятий, нарушающих установленные ориентиры. Необходимо определить также критический уровень инфляции, превышение которого автоматически предполагает приостановку действий, стимулирующих спрос и ужесточение антиинфляционной политики.

Целесообразно ввести прямые ограничительные меры, направленные против роста цен в отраслях-монополистах.

Важно ограничить дефицит бюджета уровнем 4-5%. Нарастивание государственных инвестиций должно происходить параллельно с расширением доходной базы бюджета.

Необходимо поддерживать процентные ставки на уровне, незначительно превышающем темп инфляции, при этом стимулировать их дифференциацию с целью замедления оборота денежной массы. Следует отладить механизмы проводки централизованных субсидий и кредитов и субсидий через уполномоченные банки для предотвращения перекачки средств в спекулятивные операции на денежных рынках.

Ужесточение мер против роста просроченной дебиторско-кредиторской задолженности (стимулирующего инфляционные процессы) помогает нормализовать кругооборот оборотного капитала в промышленности и развития вексельного обращения.

Важно ограничение доли доходов посредников в конечных ценах потребительских товаров.

С тем чтобы в последующем перейти к политике стабилизации реального валютного курса, в первое время целесообразно сохранить «валютный коридор».

Для борьбы с сезонными всплесками инфляции следует стимулировать фьючерсную торговлю сезонными товарами.

В заключительный период (2001-2005 гг.) целью антиинфляционной политики должно стать сокращение инфляции до социально-безопасного уровня: 1-2% в месяц. Решение этой задачи требует радикального сокращения инфляционного потенциала экономики, изменение ценовых пропорций, структурных сдвигов в пользу отраслей инвестиционного и потребительского комплексов. Стабилизация динамики производства и инвестиций делает возможным усиление дефляционной монетарной политики, ориентированной на реальный сектор и повышение качества жизни населения.

3.3 Бюджетно-финансовая политика в переходной экономике России

Бюджетно-финансовая политика – это совокупность экономических и административных мер, предпринимаемых правительством с целью стабилизации и повышения эффективности национальной экономики, с использованием, главным образом, бюджетных и налоговых инструментов.

Бюджетно-финансовая политика государства направлена на регулирование или изменение совокупного спроса, то есть реального объема национального производства, который потребители – предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. Воздействуя хотя бы на один компонент совокупного спроса (на потребительские расходы, инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт), государство в состоянии подтолкнуть спрос в сторону его расши-

рения или наоборот, сдерживать его. Оно делает это с помощью мер бюджетно-финансовой политики, в основном, изменяя государственные расходы и налоги.

Реформирование бюджетной и налоговой систем в России проводилось в сложных условиях трансформации собственности и становления национального предпринимательства. Это связано с реструктуризацией отраслевой структуры производства, переводом оборонного производства на изготовление конкурентоспособной продукции, проведением крупных мер по социальной защите населения и т.д.

Переход к рыночной экономике изменил и структуру доходной части государственного бюджета, которая в значительной мере формируется за счет налоговых поступлений. Поэтому главное значение в осуществлении фискальной политики сводится к реформированию налоговой системы и налогообложения.

Трудности в ее осуществлении состоят в том, что эволюция налоговой системы России развивалась долгое время не в соответствии с теми тенденциями, которые характерны экономике развитых рыночных стран.

В современных условиях наметились основные вехи реформирования российской налоговой системы. Для переходного периода становится важной разработка концепции повышения стимулирующей функции налогообложения в развитии предпринимательства и формировании инвестиций.

Стратегия усиления стимулирующей функции налогообложения и количественного увеличения инвестиций предполагает их программное обеспечение. В состав этой программы должны входить определенные меры органов государственного и территориального управления, реализуемые в логической последовательности.

К этим мерам относятся:

- обеспечение стабильного налогового законодательства, недопустимость любых изменений в налоговой схеме в течение всего хозяйственного года. Более того, предполагается продолжительный по горизонту мораторий на внесение поправок, усиливающих налоговое бремя;
- отказ от неоправданной множественности налогов, число которых только в России с учетом местных налогов приблизилось к 100;

- устранение имеющейся дискриминации в дифференциации налогоплательщиков в зависимости от форм собственности;

- установление низких налогов на производителей и «удешевление» кредита;

- усиление целенаправленности налоговой системы. В условиях спада производства важно поставить в привилегированное положение предприятия (фирмы), реально увеличивающие объемы производства и осуществляющие инвестирование средств в его рост. Сделать это можно разными способами, например, освободив от налогов часть прибыли, полученной от увеличения объема реализации в сопоставимых ценах. Желательно также полностью освободить от налогообложения вклады инвесторов и прибыль предприятий, направляемую на развитие производства, НИОКР, содержание объектов социальной сферы;

- придание действенного и конкретного характера налоговым льготам, которые теперь в большинстве носят декларативный и показной характер, в результате чего теряют стимулирующее значение. Вновь создаваемым или реконструированным предприятиям необходимо предоставлять льготы с момента не их регистрации, а получения первой прибыли.

Как показывает мировой опыт развитых стран, современная налоговая система должна стимулировать научно-технический прогресс, структурную передислокацию ресурсов и рабочей силы, выпуск дефицитной продукции, развитие предпринимательства. В то же время она должна подавлять такие негативные тенденции, как монополизм, рост издержек, спекулятивная активность, инфляция.

Такова общая концепция перестройки налоговой системы переходной экономики в направлении безусловного экономического роста при одновременной максимизации индивидуального богатства налогоплательщиков и налоговых поступлений в бюджет.

Реформирование налоговой системы предусматривает сокращение количества налогов. В частности, с 01.01.2001 г. отменены: налог на отдельные виды транспортных средств; налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы; налог на реализацию горюче-смазочных материалов, налог на приобретение автотранспортных средств.

С 1 января 2001 г. введены в действие главы части второй Кодекса о налоге на добавленную стоимость, акцизах, налоге на доходы физических лиц и едином социальном налоге. Одновременно с введением их в действие практически полностью отменены налоги, уплачиваемые с выручки от реализации, существенно снижено налогообложение фонда оплаты труда.

Начиная с 2001 г. вместо трехуровневой шкалы ставок подоходного налога с физических лиц действует единая ставка налога на доходы физических лиц в размере 13% практически по всем видам доходов. Упрощен порядок расчета налога за счет фиксированных стандартных налоговых вычетов.

Отчисления в государственные внебюджетные фонды заменены единым социальным налогом. Установление регрессивной шкалы налогообложения позволяет снизить общий размер отчислений в фонды и создает стимул для работодателей увеличивать выплаты своим работникам.

С 2002 г. вступил в силу новый порядок исчисления и уплаты налога на прибыль организаций и ресурсных платежей.

Объект обложения налогом на прибыль определен как прибыль, полученная налогоплательщиком, равная полученному доходу и уменьшенная на величину произведенных расходов (обоснованных и документально подтвержденных затрат). Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Снижение ставки по налогу на прибыль организаций до 24% позволило отказаться от многочисленных налоговых льгот и вычетов. Законодательные (представительные) органы субъектов вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Вышеуказанные изменения свидетельствуют о воплощении на практике принципов реформирования налоговой системы.

Применение упрощенной системы предусматривает уплату единого налога, заменяющего уплату налога на добавленную стоимость, налога с продаж, единого социального налога, а также для организаций – налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, для индиви-

дуальных предпринимателей – налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от осуществления предпринимательской деятельности), налога на имущество (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности).

Сохранен порядок добровольного (заявительного) перехода на упрощенную систему налогообложения и возврата к общему режиму налогообложения.

Дополнительной мерой, направленной на снижение налоговой нагрузки в 2003 году, стала отмена налога на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте. Взимание указанного налога не оказывало значительного влияния на уровень поступлений в бюджет, вместе с тем требовались значительные усилия по контролю за его исчислением и уплатой.

Отмена с 1 января 2004 года налога с продаж требует поиска новых источников поступлений в региональные и местные бюджеты.

В настоящее время разрабатывается комплекс мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов, разграничению расходных полномочий между уровнями бюджетной системы Российской Федерации и их оптимизации, в том числе за счет выбора приоритетов в бюджетной политике.

Снижение налогового бремени должно сопровождаться мерами, позволяющими увеличить фактическую собираемость налогов и перекрыть имеющиеся в законодательстве каналы ухода от налогообложения.

Большое значение имеет укрепление системы налогового администрирования при безусловном соблюдении прав и законных интересов налогоплательщика.

Интенсивное развитие и введение в действие нового законодательства о налогах и сборах в течение ближайшего времени будет проводиться параллельно с корректировкой уже принятых глав Кодекса.

В законодательстве о налогах и сборах все большее распространение получает институт «презумпции добросовестности налогоплательщика», который находит свое применение не только в процедуре уплаты налога, но и при осуществлении налоговыми органами контроля за правильностью применения цен по сделкам, контроля за правомерностью заявле-

ния сумм налога на добавленную стоимость к возмещению, контроля за соответствием произведенных расходов полученным физическим лицом доходам. Это область непосредственного взаимодействия налогоплательщика и налогового органа, а, следовательно, соответствующие процедуры Кодекса нуждаются в более взвешенном и детальном регулировании.

Реформирование налоговой системы напрямую связано с масштабной перестройкой налогового администрирования, которое должно быть объединено в рамках одного органа. Современная система администрирования налогов должна обеспечивать снижение уровня издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для налогоплательщиков.

Повышение качества и эффективности налогового контроля не означает его усложнения. Проведение мероприятий налогового контроля не должно отрицательно влиять на хозяйственную деятельность добросовестных налогоплательщиков.

Реализация вышеуказанных мероприятий позволит обеспечить снижение налогового бремени на добросовестных налогоплательщиков с одновременным усилением государственного воздействия на неплательщиков налогов.

Создание стабильной налоговой системы является одним из основных принципов государственной политики России в области налогообложения.

3.4. Особенности становления современной банковской системы в России

Реформа банковской системы в России началась с принятием 13 июля 1990 г. Верховным Советом России Постановления «О государственном банке РСФСР и банках на территории республики». 2 декабря 1990 г. Верховный Совет России принял Закон «О Центральном банке России» и Закон «О банках и банковской деятельности на территории России». Эти два закона создали правовую основу для формирования двухуровневой банковской системы.

В числе основных задач образовавшегося Центрального банка РСФСР было содействие формированию сети самостоятельных коммерческих банков.

Порядок образования коммерческих банков был определен Методическими указаниями, утвержденными Центральным банком РСФСР и Порядком регистрации и лицензирования коммерческих банков, оформленным в виде письма Центрального банка РСФСР от 1 октября 1991 г. Политика Банка России в отношении коммерческих банков в тот период состояла в том, чтобы «упростить порядок образования коммерческих банков».

Либеральный и в значительной степени поощрительный подход Центрального банка РФ к образованию коммерческих банков в начале экономической реформы положил начало формированию сети коммерческих банков.

Большинство коммерческих банков было создано путем преобразования филиалов и отделений бывших государственных специализированных банков (Промстройбанк, Жилсоцбанк, Агропромбанк, Внешторгбанк) в самостоятельные коммерческие банки. Исключение составил Сбербанк, который в основном сохранил свою филиальную сеть.

Немало новых банков возникло под эгидой министерств и ведомств (например, Промрадтехбанк, Морбанк, Авиабанк, Химбанк и др.). Создание таких банков позволяло контролировать движение внутриотраслевых финансовых потоков, обеспечивало контроль министерств и ведомств за предприятиями отрасли через расчетное обслуживание и кредитование, в том числе и за счет централизованных ресурсов.

Некоторые банки создавались предприятиями и организациями. Для предприятий – учредителей появилась возможность привлекать средства для собственных нужд, получать льготные кредит от «своего» банка. Как правило, значительная часть уставного капитала таких банков формировалась за счет средств самих предприятий.

Рост количества кредитных учреждений и их филиалов продолжался до 1996 г. Возникновению новых банков не мешали и все более ужесточившиеся требования Центрального банка РФ к новым банкам. Так, с 1 июля 1993 г. минимальный уставный капитал для вновь регистрируе-

мых банков был увеличен до 100 млн. руб. (94,4 тыс. долл.), а с 1 марта 1994 г. – до 2 млрд. руб. (1,27 млн. долл.). Одновременно были введены поквартальные коэффициенты, обеспечивающие поддержание минимального уставного фонда вновь регистрируемых банков.

Росту числа банков благоприятствовала высокая рентабельность банковских операций в условиях высокой инфляции и нестабильности на валютных рынках.

В развитии банков и их филиальной сети в период экстенсивного развития проявились две противоположные тенденции. Одна отражала стремление крупных по размеру капитала банков открывать филиалы за пределами места регистрации – на территории других областей и регионов. Вторая – состояла в том, что отдельные банки вынуждены были закрывать свои филиалы (путем их ликвидации или преобразования в самостоятельные дочерние банки в доле с другими пайщиками). Как правило, вторая тенденция была связана либо с ухудшением финансового положения головного банка, либо с его неспособностью наладить эффективное управление филиалами, работа которых начинала выходить из-под контроля и наносить финансовый ущерб головному банку.

Период экстенсивного роста коммерческих банков, который продолжался с начала рыночных реформ до 1996 г. имел свои «плюсы» и «минусы». «Плюсом» было то, что за сравнительно короткий период времени в России появилась довольно обширная сеть коммерческих банков, что было важно для формирования рыночных отношений. «Минусом» стала содержательная сторона банковской системы, «качество» самих банков. Быстрый рост числа банков породил проблему распыленности банковского капитала, а наличие большого количества мелких и средних банков создало трудности в управлении, обеспечении устойчивости банковской системы России, повышении качества банковских услуг.

Российские коммерческие банки можно подразделить на следующие группы.

Особое место занимают Сбербанк РФ и Внешторгбанк. Оно обусловлено не только тем, что они контролируются государством, но и размерами своих активов. На долю Сбербанка РФ на начало 1997 г. приходилось порядка 24% всей суммы активов банковской системы России, на

долю Внешторгбанка – 3,3%. Кроме того, по размеру филиальной сети Сбербанк РФ не имеет себе равных среди других российских коммерческих банков. Особое положение Сбербанка РФ определяется также тем, что на его долю приходится порядка 70% частных депозитов.

Вторую группу составляют наиболее крупные – их около двадцати – частные коммерческие банки. Совокупный объем их активов составляет приблизительно четверть всех активов банковской системы.

Три из этих банка – Мосбизнесбанк, Агропромбанк и Промстройбанк России образовались на базе бывших специализированных банков (Жилсоцбанк, Россельхозбанк и Промстройбанк), и являются акционерными банками. В ноябре 1996 г. 51% акций Агропромбанка были приобретены Столичным банком сбережений, который намерен реструктуризировать Агропромбанк и на основе его 1200 отделений создать филиальную сеть, сравнимую с филиальной сетью Сбербанка РФ. Остальные – это в основном вновь образовавшиеся кредитные учреждения.

На первые две группы банков приходится чуть более половины активов всей банковской системы. Их можно рассматривать как системообразующие, от финансового состояния которых в значительной степени зависит состояние всей банковской системы России.

Третья группа банков – самая многочисленная – представлена средними и мелкими банками. Приблизительно четверть из них имеет капитал менее 500 тыс. долл. Изначальная недостаточность капитала этих банков порождает цепочку негативных последствий: невозможность предоставлять сколько-нибудь значимые для клиентов кредиты, управлять кредитными рисками с соблюдением принципов разумной предосторожности и установленных банком России нормативов, недостаточная рентабельность операций и ограниченные возможности наращивания капитала.

Наконец, четвертую группу коммерческих банков представляют иностранные и совместные банки, созданные с участием иностранного капитала. В конце 1996 г. насчитывалось 15 отделений и представительств иностранных банков и 133 коммерческих банков, в которых был представлен иностранный капитал. Роль иностранных коммерческих банков относительно невелика. Отделения иностранных банков в основном об-

служивают потребности иностранных клиентов, им запрещено заниматься депозитными операциями на территории России. Официально доля иностранного капитала в капитале банковского сектора не должна превышать 12%, реально она составляет около 3%.

В числе тенденций развития банковской системы в регионах можно отметить, во-первых, преобразование отделений специализированных банков в региональные кредитные институты и создание самостоятельных региональных банков, спонсируемых местными администрациями и предприятиями, во-вторых, открытие филиалов иногородних банков на территории регионов.

По оценке специалистов Экспертного института, в России в конце 1993 г. насчитывалось около 480 «банковских центров» – населенных пунктов, в которых располагался хотя бы один самостоятельный коммерческий банк. Из этого числа банковских центров только в 114 имелось более одного банка, а в 30 населенных пунктах было сосредоточено более половины всех банков страны.

При классификации «банковских центров» по числу зарегистрированных банков первые два места в этом списке заняли Москва и Санкт-Петербург. При этом Москва оказалась бесспорным лидером.

Вторую позицию занимал Санкт-Петербург. Однако по отдельным показателям в 1994 г. с ним конкурировали другие банковские центры, например, Махачкала. Кроме того, превышение размеров активов крупнейших банков Санкт-Петербурга над аналогичным показателем для Уфы и Якутска было минимальным.

Еще одну большую группу образовали «банковские центры», создавшие своего рода «опорный каркас» территориальной организации банковской системы с выходом на межрегиональные финансовые связи. В их число вошли, как завоевавшие статус межрегиональных финансово-банковских центров, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Владивосток, Нижний Новгород и Самара, так и банковские центры, претендующие на роль «вторых» банковских столиц крупных экономических районов, например Уфа, Краснодар. Учитывая уровень развития банковских систем, в этих городах были созданы межбанковские валютные

биржи, что создало основу взаимодействия между банками и способствовало началу формирования региональных денежных рынков.

В следующую группу, группу более низкого уровня, вошли банковские центры регионального значения, ориентировавшиеся в основном на обслуживание ограниченной территории. Большинство из них – административные центры регионов, однако в их числе встречались города, хотя и не имевшие высокого административного статуса, но обладавшие крупным финансовым потенциалом («столица» нефтедобывающего Приобья – Нижневартовск, центры автомобилестроения – Тольятти и Набережные Челны, внешнеторговые порты – Новороссийск и Находка).

И, наконец, замыкали эту условную классификацию города, не имевшие высокого административного статуса, которые в своих регионах играли роль банковских субцентров. Они либо по тем или иным причинам отстали в формировании отвечающей их статусу и роли в территориальной организации хозяйства банковской инфраструктуры, либо не имели необходимого для ее развития финансово-экономического и социального потенциала.

Потенциал развития каждого банковского центра определялся такими факторами, как способность привлечь финансовые ресурсы, что во многом зависело от качества предоставляемых финансовых услуг, стабильности и динамичности банков, уровня деловой активности в регионе, связей банков с промышленностью, развития экспортного потенциала региона, его экономико-географического положения, численности населения и других факторов.

Анализ динамики количества банковских центров в 1993 – 1995 гг. свидетельствовал о сокращении их числа как в целом по стране, так и в большинстве регионов. В ряде регионов (например, Карелии, Рязанской, Тульской областях) число банковских центров сократилось до минимума, то есть вся банковская система области контролировалась либо банками областных (республиканских) центров, либо инорегиональными (как правило, московскими) банками.

Еще более заметные изменения в региональной банковской системе произошли в 1996 г., когда начался процесс консолидации и укрупнения банков. Он сопровождался либо прекращением и ликвидацией мелких и

средних банков в регионах, либо преобразованием их в филиалы банков других регионов. На протяжении 1996 г. число самостоятельных банковских учреждений в регионах сократилось на 21%. Как правило, это были мелкие банки. В Северном и Центрально-Черноземном районах их число сократилось более чем на треть, на четверть и более – в Северо-Западном, Поволжском, Северо-Кавказском, Западно-Сибирском районах, более чем на 20% – в Восточно-Сибирском, Уральском, Центральном (без Москвы), Волго-Вятском районах.

Меньшими темпами шло сокращение филиалов региональных банков в «своих» регионах, что свидетельствует о том, что банки, имевшие филиалы, оказались более устойчивыми и были способны сохранить свои филиалы, а также, возможно, о превращении самостоятельных банков в филиалы банков регионов. Однако и здесь «потери» были заметными. Наиболее сильно «свернулась» филиальная сеть в Центральном районе – число филиалов региональных банков в 1996 г. уменьшилось в 2 раза. Заметно (на 21% – 25%) сократилась филиальная сеть региональных банков в Северном, Северо-Западном, Волго-Вятском и Поволжском районах. В остальных сокращение составило от 10% до 15%.

И, наконец, меньше всего в 1996 г. «пострадала» филиальная сеть иногородних банков. По России в целом она сократилась на 5%. В некоторых регионах она даже выросла. В Центральном районе – на 23% (за счет открытия филиалов московских банков, в Восточно-Сибирском, Волго-Вятском, Центрально-Черноземном районах на 1 – 3%. В остальных районах произошло сокращение на 12 – 15%.

В 1996 г. в Москве больше всего сократилась сеть филиалов банков других регионов, уменьшилось количество московских банков (на 17%), а количество филиалов этих банков уменьшилось на 12%. В Санкт-Петербурге более всего сократилось число местных банков (на 22%), в то время как число их филиалов не изменилось. Незначительно (на 5%) сократилось число филиалов банков других регионов.

В настоящее время во всех государствах с развитой рыночной экономикой коммерческие банки обладают широкими возможностями в проведении операций с ценными бумагами (операции андеррайтинга, брокерская и дилерская деятельности, выполнение функций паевых фондов

и т.д.), осуществление страховой деятельности (операции андеррайтинг, продажу инструментов страхования и обслуживание их обращения в качестве принципала и агента), проведение сделок с недвижимостью (включая операции инвестирования, развития и управления). Исключения составляют лишь США и Япония, где деятельность коммерческих банков в этих областях либо запрещена, либо существенно ограничена. Однако и в этих странах ведется активная работа по либерализации деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг. По словам ответственного американского чиновника «для того, чтобы американские банки продолжали оказывать содействие экономическому росту страны в XXI веке, их нужно освободить от бремени некоторых ограничений, которых нет у их глобальных конкурентов.

В том, что касается российских банков, то они в гораздо большей степени нуждаются в развитии и в меньшей – в ограничениях свободы операций с различными финансовыми инструментами, в том числе с ценными бумагами. Перед ними стоит задача повысить свою роль в национальной экономике России и более активно участвовать в кредитовании реального сектора.

На структуру обязательств российских банков существенное влияние оказывает низкий объем привлеченных депозитов. К тому же подавляющая часть привлеченных средств населения в российские банки носит краткосрочный характер, в то время как в западных банках основной объем приходится на срочные и сберегательные вклады. В США объем последних в среднем в 2 раза превышает объем текущих депозитов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдуллаев, Н.А. Государство и собственность в переходной экономике: Вопр. теории и методологии / Н.А. Абдуллаев. – М., 2002. – 183 с.
2. Бессонов, В.А. Анализ динамики российской переходной экономики / В. А. Бессонов, С. В. Цухло. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002.
3. Андрианов, В. Место и роль иностранного капитала в экономике России / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2001. – №1. – С.67-104; №2. – С. 107-126.
4. Барабанов, М. Годы без промышленной политики: особенности российской переходной экономики / М. Барабанов // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – N 5. – С. 84-90.
5. Басс, А.Я. Антиинвестиции и переходная экономика / А.Я. Басс // ЭКО. – 2006. – N 7. – С. 3-29.
6. Баткибеков, С. Налоговая реформа в России: анализ первых результатов и перспективы развития / С. Баткибеков, Ю. Бобылев [и др.]. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003.
7. Белокрылова, О.С. Занятость и рынок труда в переходной экономике / О.С. Белокрылова, А.А. Заиченко. – Ростов, 1998.
8. Гайгер, И. Макроэкономическая теория и переходная экономика: пер. с англ. / И. Гайгер, Т. Линвуд. – М.: «ИНФРА-М», 1996. – С. 442-446.
9. Голиков, А.Н. Переходная экономика: реалии России и мировой опыт: Конспект лекций и антол. мировой экон. классики: учеб. пособие / А.Н. Голиков. – М., 2001. – 128 с.
10. Государство в переходной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – N 2. – С.20-31.
11. Дробышевский, С. Инвестиционное поведение российских предприятий / С. Дробышевский, А. Радыгин [и др.]. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003.
12. Жилина, В.И. Экономические противоречия переходного периода / В.И. Жилина. – Волгоград, 2000. – 98 с.

13. Капелюшников, Р. Где начало того конца? (к вопросу об окончании переходного периода в России) / Р. Капелюшников // Вопр. экономики. – 2001. – N 1. – С.138-156.

14. Клейнер, Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – N 6. – С.35-40.

15. Кулешов, В.В. Переходная экономика: пройденные этапы, наметившиеся тенденции / В.В. Кулешов // ЭКО. – 1994. – N 12. – С.45-63.

16. Курьеров, В.Г. Внешнеэкономические связи России в 2000 году / В.Г. Курьеров // ЭКО. – 2001. – №7. – С.19-30.

17. Некоторые аспекты теории переходной экономики-2: сб. ст. / РАН. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М., 2000. – 170 с.

18. Подкаминер, Л. Страны с переходной экономикой в 2002 г. теряют темпы / Л. Подкаминер // Пробл. теории и практики управления. – 2003. – N 1. – С.22-30.

19. Проблемы переходной экономики: сб. науч. тр. / отв. ред. М.Я. Ершова. – Новосибирск, 2001. – 333 с.

20. Проблемы совершенствования и развития экономических отношений в переходной экономике: сб. науч. тр. / под ред. Бархатова В.И. – Челябинск, 2000. – 499 с.

21. Энтов, Р. Финансовые рынки в переходной экономике: некоторые проблемы развития / Р. Энтов, О. Луговой [и др.]. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003.

Учебное издание

Александр Анатольевич Нечитайло

Анна Александровна Гнутова

**ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ
В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД**

Учебное пособие

Редактор И.И. Спиридонова

Доверстка И.И. Спиридонова

Подписано в печать 28.11.2010 г. Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 4,5.

Тираж 100 экз. Заказ . Арт. С – 15/2010.

Самарский государственный

аэрокосмический университет.

443086, Самара, Московское шоссе, 34.

Изд-во Самарского государственного аэрокосмического университета.

443086, Самара, Московское шоссе, 34.

