

## ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К ДЕМОКРАТИИ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ \*

### СТРАТЕГИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К МЕЖДУНАРОДНОМУ РАЗ- ДЕЛЕНИЮ ТРУДА

Во всех небольших промышленно развитых странах (а ЧСФР принадлежит к их числу) внешние экономические отношения являются одной из ключевых и в то же время самой сложной отраслью хозяйства.

Внешние экономические отношения — та область, где возникает "трение" между отечественным хозяйством и движущими силами мировой экономики. В то же время внешние экономические отношения — зеркало, в котором отражаются сильные и слабые стороны внутренней экономики, уровень эффективности, поведение и возможности адаптации ее экономических институтов. Эти связи отражают качество национальной экономики, политику в области промышленности, а также общий уровень социальной, политической и культурной инфраструктуры страны; именно в этой инфраструктуре коренится экономическая эффективность и ею она определяется.

После второй мировой войны в ряде рыночных хозяйств (в первую очередь в Германии, Японии, Южной Кореи, на Тайване, в Гонконге, Бразилии и других странах) внешние экономические связи были основным двигателем экономического роста. За последние 20-30 лет эти страны достигли выдающихся успехов в хозяйстве не потому, что они знали как имитировать чужой опыт, и даже не потому, что они продавали товары по низким ценам, но прежде всего потому, что они продемонстрировали желание и умение усилить свою конкурентоспособность на мировых рынках, научились работать на этих рынках, использовать их для своего развития и процветания и добиваться все больших и больших выигрышей; этой цели

\* Главы из одноименного исследования Института прогнозирования Академии Наук Чехо-Словакии. Прага. 1991

они подчинили государственные секторы своих хозяйств и разработали политику, ориентированную на экспорт.

Темпы, которыми ЧСФР будет в последующие годы возвращаться в Европу, чтобы присоединиться к ряду промышленно развитых стран, будут зависеть от места внешних экономических отношений в иерархии целей и средств чехо-словацкой экономической политики, а также от того, преуспеем ли мы в задействовании посредством внешних экономических отношений развития мирового рынка в качестве двигателя роста чехо-словацкого хозяйства.

Следует исходить из того, что положение чехо-словацкого хозяйства в международном разделении труда было асимметричным и останется таковым и в будущем. Мировая экономика прекрасно обойдется без экономического потенциала ЧСФР; однако новое качество нашего будущего социального, экономического, технического и интеллектуального развития не может быть реализовано без более интенсивного подключения чехо-словацкой экономики к мировым ресурсам, потокам информации, сырья, технологий, к движению капиталов, к связям и сотрудничеству.

Усилия по углублению участия ЧСФР в международном разделении труда в 90-е годы потребуют от всего чехо-словацкого общества, от его основных групп и слоев активного наступательного подхода к проблемам и движущим силам мирового хозяйства. Безусловно необходимо, чтобы параметры мирового технического, экономического и социального развития стали детерминантами стратегии развития чехо-словацкого хозяйства и не только экономического, но и политического и дипломатического поведения ЧСФР на международной арене.

### Эффективность экспорта ЧСФР в 1950-1990 гг. в международном сопоставлении

В послевоенный период положение Чехо-Словакии как экспортера на мировых рынках постепенно становилось все слабее. В 1950-1990 гг. мировой экспорт в текущих

ценах вырос с 61 млрд. долларов в 1950 г. до 3500 млрд. долларов в 1990 г., т.е. примерно в 57 раз. За те же годы чехословацкий экспорт вырос лишь в 20 раз — с 780 млн. долларов в 1950 г. до 15,6 млрд. долларов в 1990 г. Среднегодовой рост чехо-словацкого экспорта (в текущих ценах и в долларовом выражении) в тот же период составил 7,8% и был на 3 пункта ниже среднегодового прироста мировой торговли (10,7%). Это означает, что мировой потенциал спроса на импорт был использован чехо-словацким экспортом в длительной перспективе в среднем лишь на 70%.

Неудовлетворительная экспортная деятельность и низкая конкурентоспособность чехо-словацкой экономики проявляются и в медленном открытии хозяйства для мирового рынка в области экспорта (доля экспорта в производстве) и в отношении импорта (доля импорта в потреблении). Экспорт составлял 10% мировой продукции обрабатывающей промышленности в 1950 г. и 33% — в 1985 г. Доля экспорта в продукции этой отрасли в конце 80-х годов составляла в крупных промышленно развитых странах (таких как Германия, Великобритания, Франция) 30-33%, в небольших странах (таких как Австрия, Швеция, Нидерланды, Бельгия) — 40-70%; в Швейцарии и Дании — около 80%. В длительном временном разрезе доля экспорта в производстве продукции обрабатывающей промышленности росла ежегодно в крупных промышленно развитых странах Западной Европы на 0,5-0,8%, в небольших странах — на 0,8-1,2% ежегодно. В чехо-словацкой обрабатывающей промышленности доля экспорта в продукции в 1970-1989 гг. увеличилась весьма незначительно — с 17% в 1970 г. до 18% в 1980 г. и 19% — в 1989 г. Открытость чехо-словацкой обрабатывающей промышленности для мирового рынка ныне составляет лишь треть или четверть аналогичного показателя для небольших стран Западной Европы. Ежегодное повышение открытости чехо-словацких обрабатывающих производств для мирового рынка на протяжении 20 лет составляло в среднем 0,1-0,15%, что в 8 раз меньше такого же прироста в малых странах Западной Европы.

Сводный показатель эффективности экспорта чехо-словацкой экономики — экспорт на душу населения. В малых странах Западной Европы этот показатель составляет 6827 долларов, в Чехо-Словакии — 1055 долларов в 1989 г. и 994 доллара — в 1990 г., т.е. в 6-7 раз ниже.

#### Результаты внешнеэкономической деятельности Чехо-Словакии в 1990 г.

Результаты внешнеэкономической деятельности Чехо-Словакии в 1990 г. показывают, что начался период перемен в чехо-словацких внешнеэкономических связях и во всей экономике страны. Однако 1990 г. был лишь прелюдией тех перемен, которые примут более четкие очертания в 1991-1992 гг.

Отрицательные явления во внешней торговле и в области платежного баланса ЧСФР вызвали следующие причины:

- ◆ прекращение существования ГДР как независимого государства — это оказало существенное влияние на обмен товарами, кооперацию и туризм;

- ◆ общее замедление экономического развития СССР, Польши и Венгрии и последовавшее за этим снижение спроса этих стран на чехо-словацкую промышленную продукцию;

- ◆ недостаток платежных средств у Румынии, Болгарии и некоторых развивающихся стран (Ирак, Сирия и др.), что привело к замедлению или прекращению чехо-словацкого экспорта в эти страны;

- ◆ в связи с трудностями в СССР в производстве нефти и другого сырья — сокращение импорта нефти в 1990 г. с первоначально договоренных 16,6 млн. т до 13 млн. т (включая импорт на твердую валюту), цветных металлов и химического сырья — на 10-40% по сравнению с предыдущими годами;

- ◆ сокращение спроса на чехо-словацкую военную технику и снижение ее экспорта после войны в Персидском заливе.

Отрицательно отразились на развитии чехо-словацких

внешнеэкономических связей в 1990 г. и некоторые внутренние факторы, а именно:

— высокая энерго- и ресурсоемкость чехо-словацкой экономики, что требует большего экспортного эквивалента на покрытие импортного спроса, чем во многих промышленно развитых странах;

— инертность чехо-словацких фирм и стереотипы их поведения, что обусловило большую заботу о затратной стороне их деятельности (обеспечение материалов, капиталовложений, импорта), нежели об экспорте, т.е. о производстве конкурентоспособных товаров; многие фирмы не желают видеть опасности, возникающей на рынке бывшего СЭВ, и делать из этой ситуации соответствующие выводы в области инноваций, в стратегии производства и сбыта; они по-прежнему стремятся найти опору в патерналистском содействии и субсидиях государства (производство вооружений и его поставки на внутренний рынок и на экспорт); кроме того, ожидание новой девальвации национальной валюты толкает на спекулятивные закупки за границей сырья, капитального оборудования и т.п. и на преждевременные выплаты иностранных счетов;

— резкая и не всегда оправданная макроэкономическая политика (повторяющиеся девальвации, либерализация цен, повышение банковского процента до невыносимого уровня — 21-24%), жесткая ограничительная плановая политика при отсутствии поддержки компаний, эффективно работающих на экспорт, непрофессиональная работа чехо-словацкой банковской системы, ее практический крах при наличии хорошо работающих и перспективных фирм.

Однако во внешнеэкономических отношениях Чехо-Словакии имеются и положительные факторы, тоже проявившиеся в 1990 г., которые будут оказывать влияние на дальнейшее развитие этих отношений, плоды которых чехо-словацкие внешнехозяйственные связи и экономика в целом почувствуют в последующие годы.

Так, не менее трети чехо-словацких фирм в обрабатывающей промышленности научились учитывать системные

преобразования в среде, в которой они работают, и начали работать своими силами, без помощи государства, согласно логике новой обстановки и растущим возможностям ориентации производства и сбыта на спрос со стороны стабильных рынков — таких как Западная Европа, США и некоторые развивающиеся страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

К положительным моментам 1990 г. следует также отнести серьезные институциональные, торговые, политические и системные изменения в чехо-словацких внешнеэкономических отношениях, произошедших в 1990 г. и в первые месяцы 1991 г. Сюда относится ликвидация прежней системы жесткого планирования и руководства чехо-словацкой внешней торговлей; ликвидация монополии внешней торговли и предоставление возможности вести внешнеторговую деятельность тем, кто может ею заниматься; открытие чехо-словацкой экономики для иностранного капитала; рост числа фирм с иностранным участием в Чехо-Словакии; возобновление членства Чехо-Словакии в Международном валютном фонде (МВФ); улучшение оборота твердой валюты в стране; заключение многих контрактов о взаимной защите и поддержке инвестиций со странами, где имеются потенциальные инвесторы; новое таможенное законодательство, новый таможенный устав и т.д. В целом, все, что оказывает экономическое воздействие на внешнюю торговлю Чехо-Словакии, в 1990 г. и первые месяцы 1991 г. обнаруживало тенденцию приближения к работе в режиме рыночного хозяйства.

#### Территориальные проблемы чехо-словацких внешнеэкономических связей

Ограниченные масштабы экономики Чехо-Словакии определяют в длительной перспективе ее сохранение на том уровне технологии и хозяйства, на котором будут находиться ее основные партнеры по международному разделению труда. Чехо-словацкое хозяйство может иметь лишь такую территориальную структуру

внешних связей, какой оно заслуживает по уровню функционирования. В послевоенный период Чехо-Словакия отошла с позиции солидного партнера на позицию отсталого аутсайдера. Это произошло вследствие ограничений чехо-словацкой торговли с промышленно развитыми странами в течение длительного времени и отсутствия стыковки с внутренней торговлей страны; поэтому ныне и в будущем необходимо поставить во главу угла развитие многосторонних экономических отношений именно с такими странами, в первую очередь с промышленно развитыми странами Западной Европы.

Развитие экономических связей с этими странами в длительной перспективе обеспечит чехо-словацкой экономике приобщение к современным формам рыночных отношений и конкуренции, разовьет движущие силы, которые побудят чехо-словацкие фирмы повышать эффективность производства и экспорта, а чехо-словацкую экономику в целом — развивать свою инфраструктуру (в кибернетическом смысле).

Разумеется, осуществление этой стратегии не означает, что Чехо-Словакия должна прекратить строившиеся в течение длительного времени связи с СНГ, с другими странами бывшего СЭВ, а также с развивающимися странами. Представляется возможным (и правильным) сформулировать будущую территориальную политику в области внешних экономических отношений Чехо-Словакии следующим образом:

- развивать как можно шире экономические отношения с промышленно развитыми рыночными экономиками;
- не ограничивать торговлю с СНГ и другими странами, если только эти страны (например, вследствие внутреннего хаоса или отсутствия валюты) не заставят нас действовать иначе. Такие ограничения могут быть вызваны также и другими обстоятельствами, например, высокой потребностью в кредите для экспорта чехо-словацких машин и т.п.

Второе основное условие перемен территориальной структуры чехо-словацких внешнеэкономических отношений (даже если его выполнение просматрива-

ется лишь в более длительном временном горизонте) — это разумное распределение территориальной структуры чехо-словацкого экспорта и импорта по всей территории Чехо-Словакии, чтобы зависимость от какого-то одного внешнего партнера не превышала 25%. В прошлом сотни чехо-словацких фирм, равно как и чехо-словацкое хозяйство в целом, крайне пренебрежительно относились к этому принципу в связях с СССР; в будущем этим не следует пренебрегать в отношении с Германией, хотя односторонняя зависимость рыночного типа не имеет столь отрицательных последствий как внерыночная административная зависимость, имеющая характер политического насилия.

#### Прогнозы внешнеэкономических связей Чехо-Словакии в 1991/92 - 2000 гг.

Рассмотрение возможных сценариев развития чехо-словацких внешнеэкономических связей в 90-е годы можно начать с анализа различных сочетаний внутренних и внешних благоприятных и менее благоприятных условий. Чтобы отобрать наиболее вероятный сценарий и построить основную концепцию, содержащую количественные показатели, существует несколько относительно надежных исходных точек. Это показатели чехо-словацких внешнеэкономических связей в 1990 г. и в первые месяцы 1991 г., некоторые аналогии в ситуации Чехо-Словакии в последние два года с ситуацией в Польше, Венгрии и в бывшей ГДР; структурные формулы чехо-словацких внешнеэкономических связей в предшествующие годы и сразу же после второй мировой войны, когда чехо-словацкое хозяйство еще функционировало как европейская рыночная экономика, и, что весьма важно, модели, которые можно построить на основе анализа развития хозяйств некоторых стран Западной Европы (Австрии, Швеции, Германии, Испании, Греции и др.) и Юго-Восточной Азии (Южная Корея).

Длительный опыт показывает, что существенные препятствия для всякого анализа будущих альтернатив свя-

заны не столько с абсолютными показателями, сколько с соотношениями таких показателей, например, доли экспорта в производстве или импорта — в потреблении; соотношения темпов экспорта и производства (опережение темпов роста экспорта по сравнению с темпами роста производства); равновесие торгового и платежного балансов или допустимых пределов дисбаланса, при которых экономическое и социальное развитие продолжается без особых трудностей.

Хотя указанные соотношения показателей, как и иные экономические построения, можно представить как системы показателей эластичности, сами показатели эластичности могут изменяться в определенных допустимых пределах, за которые нельзя выходить безнаказанно — иначе система может развалиться или перестать работать. В предлагаемом прогнозе мы попытались учесть все сказанное. Но это не исключает множества иных альтернатив в ходе реального развития чехо-словацких внешнеэкономических связей в последующие годы, широкого спектра всевозможных реакций чехо-словацкой экономики на адаптацию к внешним условиям.

#### Проблемы чехо-словацких внешнеэкономических отношений в 1991-1992 гг.

В 1991 г. стремление к более интенсивному включению чехо-словацкой экономики в общемировое движение товаров, услуг и капитала будет ограничено дальнейшим замедлением экономического развития во всем мире и дальнейшим падением экономической активности бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы (включая бывший СССР).

В сравнении с главным общемировым сценарием развитие в ближайшем окружении чехо-словацкой экономики в 1991-1992 гг. представляется менее благоприятным. После спада промышленного производства во всей Восточной Европе в 1990 г. примерно на 10% (в малых странах — до 20%) ожидается, что в 1991 г. вследствие распада экономики и всеобщего хаоса в социальной структуре

СССР промышленное производство сократится и в Чехо-Словакии, Румынии, Болгарии и на территории бывшей ГДР примерно на 15-20%. Нового, сначала весьма умеренного роста производства (примерно в 1%) и небольшого роста взаимной торговли с годовым приростом в масштабах около половины ожидаемого прироста мировой торговли в целом можно ждать не ранее 1992-1994 гг. Вследствие внутренней экономической и социальной нестабильности и неясности в политическом устройстве в 1991-1992 гг. поток частного иностранного капитала не сможет возместить по-прежнему весьма ограниченный актив торгового баланса бывших социалистических стран.

Самая большая неизвестная здесь — будущее Советского Союза вследствие глубокого кризиса и хаоса в его экономике, что не только ограничивает советский спрос на импорт и поставки по экспорту (включая нефть), но и влияет на всю структуру внешних связей. Советский Союз, имеющий огромную задолженность, обнаруживает склонность использовать своих бывших восточноевропейских сателлитов в качестве источников получения твердой валюты. СССР продает этим странам нефть, газ и прочее сырье за наличные в твердой валюте, и в то же время — с большими ограничениями и просрочками отпускает твердую валюту тем советским импортерам, которые закупают машины и другую промышленную продукцию в восточноевропейских странах. Это вызывает озабоченность не только Чехо-Словакии, но и Польши, Венгрии, Болгарии, бывшей ГДР и даже Финляндии. Дело в том, что в 1991-1992 гг. Чехо-Словакии и ряду других стран Восточной Европы угрожает крупное недополучение твердой валюты от СССР.

Задача состоит не только в изменении системы двустороннего клиринга в торговле между Чехо-Словакией и СССР, но и в продолжении — в какой-то форме — многосторонних сделок между малыми восточноевропейскими странами, в постепенном формировании платежного союза по типу созданного в Западной Европе после второй мировой войны для перестройки выродившейся системы простого товарного обмена. Но пока такая система не создана, Чехо-Словакии грозит рост

отрицательного расчетного баланса, особенно с СССР и Польшей, вызванного закупками на твердую валюту сырья при недостаточном росте продажи в эти страны конечной продукции чехо-словацкого производства — также за твердую валюту.

Прогноз чехо-словацких внешнеэкономических связей на 1991-1992 гг. можно построить по следующим пунктам:

1. В 1991 г. промышленное производство Чехо-Словакии сократится самое меньшее на 15-20% по сравнению с 1990 г. Если в СССР и в странах бывшего СЭВ возникнут особенно неблагоприятные условия, произойдет еще более резкое падение их спроса на продукцию чехо-словацкого машиностроения, оружие и потребительские товары, и спад промышленного производства в Чехо-Словакии будет выше 15-20%.

2. Сокращение спроса бывшего СССР на чехо-словацкую промышленную продукцию еще на 30% и больше может вызвать сокращение числа рабочих мест в промышленности страны примерно на 200 тыс., а вероятнее всего — на 250 тыс. Если произойдет снижение спроса со стороны Польши, Венгрии и бывшей ГДР и понадобится сократить экспорт в неплатежеспособные страны, вроде Румынии и Болгарии, то потеря рабочих мест только вследствие сокращения экспорта в регионе бывшего СЭВ составит в 1991 г. 300-350 тыс.

3. В результате девальвации кроны в 1990 г., спада экономической активности в Чехо-Словакии и сокращения производства потребность в импорте сократится в 1991 г. на 15-20%. Выше среднего (выше 20%) будет сокращение импортных потребностей в сырье, потребительских товарах, машинах и капитальном оборудовании. Относительно меньше будет спад импорта газа, сырья для машиностроения, запасных частей и конечной продукции.

4. Переход в импорте нефти и газа с платежей в рублях на платежи в твердой валюте увеличит расходы на этот импорт в 4,7 раза; при цене нефти в 20 долларов за баррель (148 долларов за 1 т) и при импорте 11 млн. т нефти

(“вариант катастрофы”) увеличение расходов составит 1,6 млрд. долларов, при импорте 13 млн. т — 1,9 млрд. долларов. Этот переход — тяжелый удар по торговому и платежному балансу Чехо-Словакии. Невозможно исключить необходимость минимального варианта импорта и дальнейшего роста задолженности страны в твердой валюте.

5. В результате сокращения добычи нефти в СССР, а также по другим экономическим и политическим причинам поставки советской нефти в Чехо-Словакию сократятся с 13 млн. т в 1990 г. до 7,5 млн. т, из которых 5,5 млн. т будут проданы за твердую валюту без встречных поставок товаров, и 2 млн. т — за встречные поставки деталей машин для советской нефтяной промышленности. Вследствие этого оборот внешней торговли Чехо-Словакии с Советским Союзом сократится в 1991 г. на треть по сравнению с 1990 г. — примерно до 3-3,5 млрд. долларов. Чехо-словацкий экспорт в СССР впервые за четыре года будет меньше импорта, отрицательный платежный баланс в торговле страны с СССР в чехо-словацком внешнеторговом обороте сократится с 23% в 1990 г. до 15% в 1991 г., и это только при условии, что доля СССР в чехо-словацком импорте будет значительно выше, чем в экспорте.

6. В 1991 г. внешняя торговля Чехо-Словакии с другими странами бывшего СЭВ снова сократится примерно на треть, не считая оборота с бывшей ГДР. Распад некогда многочисленных (и работавших) соглашений о кооперации с Польшей, Венгрией, Болгарией, СССР и в особенности с бывшей ГДР прежде всего ощутится в электронике, автомобильной промышленности и сельскохозяйственном машиностроении.

7. Необходимость обеспечить замену импорта 3-5 млн. т советской нефти создаст ряд проблем для чехо-словацкой экономики. Самой трудной из них будет изыскание 1,6-1,9 млрд. долларов (не считая транспортных расходов) для приобретения нефти в Иране, Индонезии, Саудовской Аравии, Алжире, Нигерии, Венесуэле, Мексике, т.е. главным образом в странах, где присутствие чехо-словацкой промышленности десятилетиями

было крайне ограниченным (исключение составляет Иран). Другая трудная проблема — технические аспекты доставки таких больших количеств нефти в страну. Возможно, технические и валютные трудности импорта таких количеств нефти потребует общего сокращения нефтяного импорта Чехо-Словакии в 1991-1992 гг., мер по ограничению потребления нефти в хозяйстве страны, частичного покрытия импорта кредитами или всех этих шагов вместе взятых; все это отрицательно повлияет на курс кроны.

8. Существенное сокращение торговли Чехо-Словакии со странами бывшего СЭВ в 1991 г. может быть компенсировано частично (но не полностью) дальнейшим развитием торговли с рыночными хозяйствами — опять-таки со странами Западной Европы, в особенности с Германией, Австрией, Италией, Францией и Великобританией. Предоставление в 1991 г. статуса наибольшего благоприятствования может привести к значительному расширению торговли Чехо-Словакии с США. Несомненно, и в дальнейшем будет быстро расти (правда, с невысокой стартовой базы) торговля Чехо-Словакии со странами Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань). В течение года можно создать прочную основу для развития торговли Чехо-Словакии с некоторыми странами Африки (Нигерия) и Юго-Восточной Азии.

9. Если физический объем экспорта Чехо-Словакии в страны рыночной экономики (выраженный в неизменных ценах) в 1991 г. вообще превысит уровень 1990 г. (6,1 млрд. долларов), то было бы необходимо увеличить его хотя бы на 7%, чтобы экспорт был близок к объему импорта из этих стран (6,6 млрд. долларов). С учетом девальвации кроны экспорт должен возрасти в отечественной валюте на 65%. Поскольку экспорт в страны рыночной экономики должен в 1991 г. покрыть дополнительные затраты на 3-5 млн. т нефти, ранее ввозившейся из СССР, надо будет обеспечить дополнительный экспорт в эти страны в размере 1,6-1,9 млрд. долларов, т.е. довести его до 8,1-8,4 млрд. долларов. Это означает, что выпуск экспортной продукции на эти рынки должен ежегодно возрастать на 33-39%

по сравнению с 1990 г.; при этом импортные цены должны возрасти по сравнению с тем же годом на 163-176%. Такой значительный рост, пожалуй, выходит за пределы производственных возможностей и возможностей адаптации экономики Чехо-Словакии. Сложность проблемы будет лишь отчасти снята переключением некоторых чехо-словацких фирм с восточных рынков на западные. Не следует также упускать из виду возможности девальвации — в 1990 г. она была недостаточной, и в настоящее время происходит сокращение экспорта.

10. В отношении с рыночными хозяйствами, как с развитыми, так и с развивающимися, в 1991-1992 гг. возможно возникновение трех неблагоприятных тенденций и ситуаций: недостаточность роста экспортного производства, рост потребности в валюте для покрытия импорта "несоветской" нефти, недостаточность ограничения прочих импортных потребностей. Торговый баланс Чехо-Словакии со странами рыночной экономики в 1991-1992 гг. может дойти до дефицита в 2-2,5 млрд. долларов, в том числе 1,6-1,9 млрд. за импорт нефти. Это может создать серьезные трудности в оплате долгов, которые лишь частично смягчит ожидаемое поступление иностранного капитала в эти годы (примерно 1 млрд. долларов в форме долгосрочных инвестиций фирм "Фольксваген", "Линде", "Главербел", Си-Би-Эс).

11. В дополнение к проблемам связей с рыночными хозяйствами могут возникнуть те же проблемы на рынках бывших социалистических стран; это может привести к общему дефициту торгового баланса страны в сумме 3 млрд. долларов. Такое развитие событий может быть предотвращено лишь некоторой экономией на импорте нефти, но в первую очередь — широкой поддержкой экспортных усилий отечественных фирм, а также интенсивным поощрением инвестиций иностранного капитала в хозяйство страны.

12. Попытки чехо-словацких фирм увеличить экспорт в 1991-м и в последующие годы, чтобы удовлетворить спрос промышленно развитых и иных платежеспособных рынков, будут в обозримой перспективе иметь разную

степень успеха. Без особых трудностей это удастся группе примерно в 150, возможно, в 250 фирм, которые уже давно присутствуют на таких рынках или недавно нашли новые места сбыта на таких рынках и обзавелись новыми партнерами. К этой группе принадлежит ряд машиностроительных фирм, а также предприятия по обработке отечественного сырья (пивоваренные заводы, предприятия по производству изделий из стекла, керамики, фарфора, дерева, предприятия бумажной промышленности), а также некоторые фирмы, использующие преимущества дешевизны рабочей силы (фирмы по производству одежды и сувениров). В течение одного года — двух лет могут добиться успеха на свободных рынках некоторые металлургические предприятия. Гораздо больше трудностей на валютных рынках будет испытывать группа из 300-400 фирм по производству комплексного оборудования, а также оборудования для железнодорожного транспорта, грузовых автомобилей и т.п.; у этих фирм могут возникнуть финансовые трудности, и само их существование может оказаться под угрозой. Минимальные шансы найти иностранных партнеров есть примерно у 100 фирм обрабатывающей промышленности, расположенных в основном в Южной и Восточной Словакии; они могут оказаться под существенной угрозой закрытия: эти фирмы не экспортируют свою продукцию и много лет работают в убыток (зарботная плата превышает здесь стоимость, добавленную обработкой). Эти фирмы характеризует инерция, отсутствие дисциплины, пассивное ожидание заказов "сверху" и субсидий от государства; нежелание провести структурную перестройку, чтобы избавиться от устаревших, бесперспективных звеньев; неспособность мыслить рационально и действовать по логике требований мирового рынка.

13. Среди множества важных проблем, которые необходимо решить, следует упомянуть две: вопрос об экспорте оружия и проект присоединения страны к западноевропейской системе нефти — и газопроводов (Швехат, Ингольштадт) с тем, чтобы решительно покон-

чить с односторонней зависимостью от советских поставок.

14. Для системы чехо-словацких внешнеэкономических связей (и всего хозяйства Чехо-Словакии) 1991 и 1992 гг. будут годами структурной перестройки и перегруппировки элементов производства, когда потребуются огромные усилия по их адаптации и преобразованию. Можно полагать, что при надлежащей хозяйственной политике экономика Чехо-Словакии после 1993 г. преодолет самый сложный этап процесса первичной адаптации. Есть надежда на новое оживление экономической активности в ряде важных областей хозяйства страны. Положительное влияние на отечественную экономику окажет хозяйственный подъем в промышленно развитых странах, особенно в Западной Европе в 1993 г., когда объединенный Общий рынок начнет работать по новым правилам. Это может привести к ускоренному росту внешней торговли Чехо-Словакии в последующие годы, а внешняя торговля, в особенности экспорт, используя динамический эффект импортного спроса платежеспособных и развитых стран, поможет к концу 90-х годов построить для экономики Чехо-Словакии модель роста, движущими силами которой будут экспорт и процессы интернационализации — модель, доказавшую свою эффективность после второй мировой войны и по-прежнему успешно действующую в десятках стран.

**Возможное развитие внешних экономических связей Чехо-Словакии в 1993-2000 гг.**

Ценой, которую придется заплатить за переход к рыночной экономике, будет, в частности, циклическое, пульсирующее развитие хозяйства Чехо-Словакии в определенные годы. В рамках общего развития наступят периоды замедления, когда будут замораживаться, а то и ликвидироваться застойные, неэффективные и бесперспективные отрасли, будет перестраиваться структура фирм, а то и целых секторов экономики; будут этапы застоя и нового роста, когда хозяйство сможет извлечь преимущества из структурной перестройки и



возросшей адаптации. В условиях рыночной системы хозяйство Чехо-Словакии как малая экономика будет функционировать в большей зависимости от мировой экономики в целом и от циклов развития хозяйств основных партнеров страны по международному разделению труда, прежде всего от Германии, СССР, Польши, Австрии и Венгрии.

Даже если мировое экономическое развитие будет задавать тон в экономике Чехо-Словакии, главной зоной спроса на чехо-словацкий экспорт (подобно тому, как обстоит дело с Бельгией) останется территория, отстоящая от границ страны примерно на 200-300 км. В этой зоне на переломе века будет реализовываться не менее половины общего экспорта Чехо-Словакии и подавляющая часть материалоемкого и энергоемкого экспорта — сталь, уголь, строительные материалы; на это пространство будут распространяться основные международные связи по кооперации чехо-словацких промышленных фирм.

Экономика Чехо-Словакии в целом и ее внешние связи переживут в 1991 и в первой половине 1992 г. значительный спад, за которым во второй половине 1992 г. последует период застоя, а затем, в 1993 г., наступит этап нового подъема. Разумеется, мы не предполагаем — и это следует подчеркнуть, — что на нынешнем этапе резкого спада (1991-1992 гг.) можно будет успешно провести структурную перестройку, модернизацию и "прополку" всей экономики страны и всех ее фирм. Решить эту задачу весьма непросто и возможно, что этот процесс растянется за пределы 2000 г. Поэтому не следует думать, что в 1993 г. чехо-словацкое хозяйство ожидает светлое будущее непрерывного роста. Скорее можно представить процесс структурной перестройки и адаптации чехо-словацкой экономики в 1993-2000 гг. как идущий короткими волнами — с краткими периодами спадов (относительно небольших) и все более долгими периодами подъемов. В первой половине 90-х годов экономика Чехо-Словакии в целом будет пользоваться плодами общего подъема мирового хозяйства (с некоторым

запаздыванием во времени), причем первые же симптомы замедления этого подъема немедленно будут сказываться на экономике страны; во второй половине 90-х годов станет ощущаться более явно синхронизация хозяйства Чехо-Словакии (в особенности экспорта) с развитием мирового хозяйства, в первую очередь — промышленно развитых стран рыночной экономики.

Сопоставление нынешней начальной стадии развития чехо-словацких внешних экономических связей и эффективности экспорта страны с ситуацией в мире и с предполагаемыми тенденциями развития мировой торговли и процессами интернационализации позволяет определить общие контуры экономического поведения и параметры эффективности внешних экономических связей Чехо-Словакии на 1993-2000 гг.

1. Чехо-Словакия как производитель и как экспортер не должна допустить — насколько это возможно — дальнейшего ослабления своих позиций в мировой торговле. Напротив, долю Чехо-Словакии в мировом экспорте следует постепенно увеличить в 1991-1992 гг. с 0,35% до 0,5%, а к концу 90-х годов — не менее чем до 0,6-0,7%. Желательно принять меры для постоянного поддержания и увеличения доли страны в мировом экспорте и после 2000 г., чтобы эта доля приблизилась к соответствующему показателю малых западноевропейских стран — Финляндии (0,7%), Австрии (1%), Швеции (1,6%), не говоря уже о Бельгии (3,3%) или Нидерландах (3,6%).

2. Учитывая, что в 90-е годы мировой товарный рынок будет ежегодно расширяться в неизменных ценах на 4,5-5%, а в текущих ценах — примерно на 9%, задача, поставленная выше, потребует ежегодного увеличения чехо-словацкого экспорта в неизменных ценах на 12-19%, а в текущих ценах — на 19-23%. Базисный показатель 1991-1992 гг. будет, бесспорно, низким; во-вторых, предполагаемые темпы роста нашего экспорта сопоставимы с показателями, достигнутыми странами Южной Европы (Испанией, Португалией, Грецией, Турцией) и рядом новых индустриальных государств (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Бразилия, Мексика). Страны пос-

ледней группы в длительной перспективе добились темпов роста экспорта на 25-29%, так что этот вариант не находится за пределами возможностей страны. Все зависит от того, удастся ли добиться ориентации экономики страны на экспорт и станет ли такая ориентация движущей силой хозяйства Чехо-Словакии. Следует отметить, что и в темную антирыночную эпоху около трети фирм Чехо-Словакии без какой-либо помощи и без надлежащего климата добивались ежегодного прироста экспорта на выгодные рынки в среднем более чем на 15%.

3. Анализ длительных тенденций развития мирового хозяйства помогает создать определенную концепцию динамики открытия экономики Чехо-Словакии для международного разделения труда — роста доли экспорта в производстве и импорта — в потреблении. Чтобы идти в ногу с мировыми показателями и с показателями малых западноевропейских стран (сходных с Чехо-Словакией), доля экспорта в производстве продукции обрабатывающей промышленности страны должна возрасти в 1993-2000 гг. не менее чем на 1-1,2 пункта ежегодно, т.е. с 18% в 1990 г. до минимум 30% в 2000 г.; доля экспорта в страны рыночной экономики в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности Чехо-Словакии должна удвоиться по сравнению с нынешними 9-10% (примерно до 20-22%). Однако напомним, что доли экспорта, превышающей 30% от общего объема продукции, достигли лишь 177 или 866 фирм обрабатывающей промышленности страны, а нужной доли экспорта в страны рыночной экономики достигли лишь 43 компании.

#### Основные направления политики ориентации на экспорт

Для преодоления отрыва чехо-словацкой экономики от мировых стандартов необходимо как можно скорее создать *современную эффективную систему экономической мотивации*. Этому должно помочь создание системы прямой зависимости между выпуском продукции и доходами фирм. Но прежде всего следует устранить нынешние контрпродуктивные отношения между произ-

веденной продукцией и доходами, равно как и неоправданные различия в эффективности работы отдельных чехо-словацких компаний. Современная теория мотивации должна рассматривать показатели выпуска продукции и эффективности как комплексные категории — не в статике, а в динамике. Теория мотивации должна рассматривать ситуацию не только в ее нынешнем виде, но и в желательном для будущего виде, чтобы можно было использовать мотивацию для возможно быстрого приближения этого будущего.

Этих целей нельзя достигнуть простым введением рынка или использованием обычных методов планового макроэкономического регулирования. Современные хозяйства, в особенности в новых промышленно развитых странах, с конца второй мировой войны оперируют многочисленными методами политики поощрения экспорта. Этим они пытаются ускорить соответствующие процессы, для чего поощряют фирмы постоянно повышать эффективность и приспособляемость к рынку. С помощью тщательно продуманной политики современное государство не только поощряет повышение объемов производства и уровня приспособляемости фирм, но и помогает им добиться этого, вознаграждает их за это посредством финансирования и льгот. Государство старается посредством соответствующей политики в области промышленности подавать положительные и отрицательные сигналы, которые отражали бы ситуацию на рынке, с тем, чтобы фирмы могли справиться с трудностями сегодняшней рыночной ситуации; но главная цель — предвидеть долгосрочные перспективы мирового рынка. Цель современной политики в области промышленности — не только использовать сравнительные преимущества данной страны, но и целенаправленно формировать новые, рассчитанные на будущее сравнительные преимущества страны и ее фирм в контексте широкого международного разделения труда.

Жесткую конкуренцию на мировых рынках следует рассматривать не только как следствие столкновения интересов отдельных стран, а скорее как столкно-

вление экономической политики этих стран, в первую очередь — политики в сфере промышленности.

Частью современной эффективной системы мотивации в чехо-словацкой экономике 90-х годов должна быть ориентация на выгодные рынки экспорта. В условиях несовершенного климата для рынка в Чехо-Словакии надежной мерой высокой эффективности и конкурентоспособности для ее фирм на многие годы вперед останется показатель их экспорта на платежеспособные рынки, прежде всего, на рынки с твердой валютой и в первую очередь — в промышленно развитые страны Западной Европы и Северной Америки. Поощрение экспорта, поддержка фирм с высокой эффективностью экспорта и "воспитание" фирм в духе конкурентоспособности станут главными рычагами промышленной политики Чехо-Словакии в 90-е годы — политики, ориентированной на экспорт.

Основные направления такой политики можно определить так:

1. Вовлечение в сферу экспорта как можно большего числа чехо-словацких фирм. Желательно поощрять мотивацию каждой фирмы превысить средний показатель прироста экспорта по экономике в целом (т.е. 2% в год). Фирмы, добившиеся такого повышения, должны по окончании года получать существенные скидки по налогам и иметь другие формы поощрения. Это означает приложение к Чехо-Словакии так называемого австралийско-новозеландского метода. Иллюстрация такого метода дается в приведенной ниже таблице.

### Применение австралийско-новозеландского метода к чехо-словацкому экспорту 1985-1989 гг.

(Анализ распространяется на все 866 фирм обрабатывающей промышленности страны)

|   | Экспорт | Экспорт в страны рыночной экон. |
|---|---------|---------------------------------|
| 1. Общее число фирм   | 866     | 866                             |
| из них: экспортировали всего  | 757     | —                               |
| в страны рыночной экономики   | 670     |                                 |
| 2. Средний прирост экспорта в 1985-1989 гг. (%)                                 | 3,08    | 5,46                            |
| 3. То же + 2%   | 5,08    | 7,46                            |
| 4. Число фирм, соответствующих критерию   | 299     | 291                             |
| 5. Ежегодный прирост экспорта для фирм из строки 4 (%)                          | 11,2    | 15,1                            |
| 6. Абсолютный прирост экспорта с 1985 по 1989 гг. (млн. крон)                   |         |                                 |
| - у всех фирм   | 18,6    | 12,8                            |
| - у фирм из строки 4  | 22,2    | 14,5                            |
| 7. Доля фирм из строки 4 в общем показателе по всей обрабатывающей промышл. (%) |         |                                 |
| - экспорт всего   | 39,2    | 46,7                            |
| - в страны рыночн. экон.  | 49,0    | 50,3                            |
| - численность занятых   | 34,1    | 36,4                            |
| - заработная плата  | 34,7    | 37,1                            |
| - валовая промышленная продукция  | 37,0    | 38,7                            |
| - балансовая прибыль  | 40,3    | 40,0                            |
| - основные фонды  | 39,7    | 40,2                            |
| - стоимость продукции за вычетом амортизации                                    | 35,4    | 37,7                            |
| - продукция на собственные нужды  | 37,7    | 38,1                            |
| - капиталовложения в 1989 г.  | 39,9    | 41,1                            |
| - капиталовложения в 1985-1989 гг.  | 39,9    | 39,7                            |

**Пояснения к таблице:**

1. Цель австралийско-новозеландского метода — существенное поощрение (в форме налоговых льгот, ускоренной амортизации) компаний, которые в данный период, например в 1991 г., продемонстрировали показатель прироста экспорта, превышающий средний показатель по стране на 2%. Идея этого метода — не в вознаграждении производства данного продукта или данного сектора производства, а в поощрении конкурентоспособности и экспортной направленности производства фирмы. Метод предусмотрен на настоящее время или на ближайшее будущее, а не на прошлое. Расчеты по налогам осуществляются сразу же по окончании года.

2. Данные в процентах относятся к 1989 г., кроме средних показателей за несколько лет, которые относятся к 1985-1989 гг.

1. Можно полагать, что на начальной точке перехода всей чехо-словацкой экономики к массированному экспортному наступлению на выгодные рынки больше всего для наших условий подойдет именно австралийско-новозеландский метод, однако, основой измерения будущей динамики экспорта страны не могут быть кроны (из-за риска возможных перемен валютных курсов, например вследствие девальвации), а лишь доллары или эю ("еве" — европейская валютная единица).

2. Общая поддержка традиционных и конкурентоспособных фирм Чехо-Словакии, которые в течение десятилетий имеют показатель доли экспорта в общем объеме продукции, превышающий средний показатель. Как показывает экспортная политика Франции, Индии, Индонезии и некоторых стран Латинской Америки, можно провести дифференциацию политики поощрения по этому показателю.

Из 866 фирм обрабатывающей промышленности Чехо-Словакии этот показатель на уровне, превышающем 10%, имеют лишь 210 фирм, которые в 1989 г. дали 93% всего чехо-словацкого экспорта в страны рыночной экономики. Из этих 210 фирм всего 87 производств, доля экспорта которых в такие страны превышает 20% объема их продук-

ции, но они дали 77% экспорта в эти страны.

Сочетание французского и австралийско-новозеландского методов можно рекомендовать по двум причинам. Во-первых, у таких компаний могут возникнуть трудности с поддержанием столь высоких показателей объема и динамики экспорта в страны рыночной экономики; во-вторых, редко бывает так, что одна и та же фирма имеет и высокий объем экспорта, и значительную долю экспорта в производстве.

3. Центральные учреждения Чехо-Словакии, используя французский и/или австралийский методы поощрения экспорта, могут сосредоточить такую поддержку (налоговые льготы и т.п.) или же усилить ее для следующих групп фирм:

а) с высоким показателем стоимости, добавленной обработкой (например, свыше 30%), или стоимости 1 кг продукции, или другим показателем, отражающим уровень сложности экспортной продукции;

б) с высоким показателем поступлений в твердой валюте на единицу отечественных затрат труда.

4. Фирмы, имеющие высокие показатели объема и динамики экспорта, а также доли экспорта в страны рыночной экономики в общем объеме производства, должны получать льготы по налогам на прибыли в прямой зависимости от той доли, если она равняется 50, 45, 40, а то и 30%. В последующие годы государство должно выяснить, каким будет этот показатель. По предварительной оценке, существенные налоговые льготы можно предоставить ныне лишь 19 из 866 фирм.

5. Государство должно либерально относиться к фонду заработной платы фирм с высокой экспортной динамикой и высокой долей экспорта в страны рыночной экономики.

6. Можно рассмотреть целый спектр дальнейших мер поощрения, таких как возврат импортных пошлин, импортных надбавок и косвенных налогов на реализованный импорт в зависимости от экспортной квоты, возврат дорожных и портовых сборов, ускорение сроков амортизации, в особенности для фирм с высокими технологи-

ческими затратами и высокой долей экспорта в страны рыночной экономики в общем объеме продукции, и т.д.

Все фирмы, обращающиеся за поощрением экспорта в центральные органы, обязаны представить отчет, на основании чего они обращаются за поощрением, и отвечать условиям его предоставления.

Списки фирм, соответствующих этим условиям, формы и размеры поощрений должны публиковаться в печати не реже четырех раз в год.

Более детальные расчеты на моделях, проведенные в 1988-1991 гг., показывают, что даже в условиях Чехо-Словакии можно проводить в промышленности энергичную, современную и эффективную политику, ориентированную на экспорт.

### Заключение

Интернационализация экономики, возникновение глобальных проблем, необходимость вступления на путь международной конкуренции — все это требует от участников процесса мыслить широкими понятиями; глобальное мышление должно быть воспринято не только на правительственном уровне, но и на уровне руководства фирмы и их филиалов в стране и за рубежом.

Дальнейшая интернационализация и глобализация международных рынков и производств в условиях растущей конкуренции диктует необходимость глубоких перемен; их не может избежать ни страна, ни фирма. В последующие годы всем придется найти не просто новый подход к этим переменам, но и новые формы существования в условиях этих перемен и сосуществования с ними. К необходимым переменам следует относиться прагматически и осуществлять их энергично и с предвидением будущего.

Стратегия экономических институтов в отношении международного разделения труда и его центральных проблем в 90-е годы не может опираться на концепции "окопной войны" — необходимо быть готовыми к "блицкригу". Каждое экономическое формирование (это от-

носится и к стране в целом) должно постоянно обновлять свои хозяйственные цели, принять в качестве важнейших элементов своего существования гибкость и приспособляемость. Необходимо выбрать такие системы организации и контроля, чтобы "следить за движущейся целью" и блюсти интересы фирмы для их наилучшего осуществления в постоянно меняющихся условиях.

### СТРАТЕГИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ

Процесс преобразований командной экономики в рыночную помимо либерализации цен и введения обратимой валюты предусматривает также приватизацию. Анализ функционирования административно-командной системы однозначно доказывает, что неопределенность, ограничение прав собственности и ответственности за собственность были главными причинами отсталости этой системы и низкой эффективности. Приватизация, отмена государственной монополии на собственность и восстановление отношений частной собственности пробудят в хозяйстве те движущие силы, которые отсутствовали в административно-командной системе: мотивацию к предпринимательству, стремление довести до максимума превышение прибыли над издержками, бережное отношение к собственности и ее увеличение.

Приватизация, восстановление отношений частной собственности являются по меньшей мере по двум причинам необходимой основой предпринимательской деятельности. Снятие ограничений на права частной собственности и их гарантии создают уверенность, что предприятие не может быть произвольно лишено плодов своего труда. Ответственность собственника принуждает вести экономические расчеты, оценивать все виды рисков предпринимательской деятельности. Следовательно, снятие ограничений на частную собственность и восстановление ответственности собственника — первичные условия предпринимательской деятельности как для юридических, так и для физических лиц. Эти условия являются важной движущей силой. От частной собствен-

ности достаточно справедливо ожидают, что она войдет в хозяйственный оборот, даст толчок усилиям собственника увеличить прибыль от собственности и преумножить последнюю. Отношения собственности, видимо, будут проявляться как движущая сила только в связи с физическими лицами, индивидуальными хозяевами. Только люди двигают дело и решают, чем будет заниматься фирма как институт или как физическое лицо, как она будет себя вести.

### Цель и место приватизации

Хотя приватизация — неизбежное и необходимое условие развития предпринимательской деятельности, было бы заблуждением полагать, что приватизация сама по себе или в сочетании с либерализацией цен и обратимостью валюты является волшебной палочкой, которая разрешит все проблемы и выведет наше хозяйство на путь процветания. Похоже, к сожалению, что некоторые наши экономисты поддались этому заблуждению и впали в эйфорию приватизации, полагая, что достаточно передать государственную (и коллективную) собственность в частные руки, дать им свободу делать дела, и все изменится к лучшему, ибо кто знает лучше, как с ответственностью подходить к собственности и как распоряжаться ею, нежели частный собственник.

Несомненно, каждый собственник действует как можно лучше, чтобы получить оптимальную прибыль от своей собственности. Но одно дело — хотеть, а другое — знать, как это сделать. Чтобы преуспеть и получить прибыль от собственности, необходимы знание, умение и определенные личные качества — склонность к риску, последовательность, некоторая безжалостность в следовании поставленной цели, желание подчинить свою жизнь делу. С увеличением размеров предприятия потребность в знаниях резко возрастает. Наивно полагать, что простой держатель акций крупной компании лучше всех знает, как управиться со своей собственностью, на какие виды продукции, технические методы, рынки, тенденции

технического прогресса и т.п. следует ориентировать компанию. Простой держатель, вероятно, остался бы в убытке, вздумай он принимать решение по этим вопросам. Если он достаточно самокритичен, он охотно согласится, чтобы кто-нибудь другой принимал решения — кто-то более искусный в этих вопросах. Если держатель акций доволен выплаченным, обещанным или предполагаемым доходом, он может сдержанно отнестись к собственным суждениям по делу; если нет, то он проголосует за смену правления, продаст акции компании и вложит капитал в другом месте. Принятие решений в деловом мире — весьма важное дело. Есть голосование о доверии или недоверии менеджерам-экспертам, есть различные формы давления и угроз, вынуждающих менеджеров действовать ответственно и учитывать интересы акционеров, — но не более того. Успех или неудача зависят от тех, кто в действительности определяет, что, как и для чего должно быть сделано то или это, т.е. — от умелого менеджмента.

Иметь желание обладать собственностью недостаточно, важно знать, как вести дела. В этой связи полезно вспомнить мнение специалистов из развитых стран, которые постоянно повторяют, что успех фирмы зависит не от собственника, а от тех, кто руководит фирмой, от их умения. Собственником может быть каждый. Но немногие люди понимают в делах и имеют необходимые личные качества, знания и т.п. — даже в развитых странах. В нашей стране, после сорока лет централизованного руководства, которое предпочитало послушных чиновников предприимчивым людям, ощущается еще большая нехватка умелых, способных и опытных менеджеров — предприимчивые люди своим "творческим разрушением" лишь вносили беспорядок в рутинную бюрократическую процедуру подготовки планов и программ и рапортования об их выполнении.

Ссылка на решающую роль "предпринимательского искусства", которое в крупных экономиках обычно не совпадает с владением, не приводится, разумеется, как довод против приватизации. Наоборот, после

опыта социалистической национализации можно сделать вывод, что только в экономической системе, основанной на частной собственности, предприятие может процветать и добиваться надлежащей оценки со стороны общества. Здесь мы возражаем лишь против наивной веры в то, что достаточно передать государственную собственность в частные руки, и процветание придет само собой.

Тем не менее такое мнение встречается часто. Опыт военной экономики и административного рационирования производственных фондов в ожидании спроса показывают, что в поведении частных дельцов есть те же недостатки, которые хорошо известны нам по поведению руководителей государственных предприятий. Сюда относятся, например, попытки добиться наибольших фондовых разнарядок и накапливать фонды независимо от возможностей эффективного использования. Частные собственники не ограждены от искушения использовать свое монопольное положение на рынке в ущерб потребителям. Они не отказываются от преимуществ, которое дает им государство в форме защиты от конкуренции, налоговых льгот, субсидий, гарантий кредитов, государственных заказов и т.п., и в этом смысле даже оказывают давление на власти. И, наконец, что также весьма важно, прибыли можно извлекать из деятельности, наносящей ущерб обществу, например, за счет загрязнения окружающей среды, безопасности и здоровья производителей и потребителей.

Нужно нечто большее, нежели просто приватизация оживление деловой деятельности посредством приватизации и рост общего благосостояния. Люди, которые преследуют собственные цели, в том числе и частные собственники, естественно стремятся достигнуть этих целей как можно более легким путем. Но этот путь определяется действующей формой экономического механизма, в том числе — законодательной деятельностью государства и его экономической политикой, а также разделяемой обществом системой ценностей, от которой зависит, какие возможности и методы получения при-

были считать допустимыми, а какие недопустимы. Понятно, что создание среды, в которой получение прибыли будет ограничено такими методами, когда улучшается качество деятельности в сфере использования ресурсов производства и одновременно удовлетворяются интересы потребителей, — это задача, выходящая за пределы простой приватизации. Ясно, однако, что без такой среды надежды, связанные с приватизацией, будут обмануты.

Приватизация — лишь один из элементов предпринимательской деятельности и экономического роста. Но даже если это и краеугольный камень, то это не значит, что на нем будет построено прекрасное здание, а не хибара. Нет ничего хорошего в том, чтобы сосредоточиться на фундаменте и пренебречь всем строением.

#### Формы приватизации и подготовка к ней

Для определения цели приватизации и ее места в процессе преобразований рассмотрим внутренний смысл процесса приватизации, его среду, опасности, проблемы и возможные результаты. Мы находимся у самых его истоков. Приняты основные законы, определяющие правила создания частных компаний и предприятий с участием иностранного капитала, формы предприятий, порядок передачи государственной собственности в частные руки. Начало процесса осуществления приватизации и развития частного сектора — это создание новых компаний и совместных предприятий.

Мы находимся в промежуточном периоде между принятием решений о приватизации и осуществлением этих решений. Руководство и служащие фирм государственного и общественного секторов производства, а также большей части коллективных сельских хозяйств знают, что в связи с возвращением недвижимости в руки прежних хозяев собственники компаний и сельских хозяйств, где они работают, сменятся. Однако никто не предупреждает заранее, кем будет новый владелец, каковы будут его требования и идеи относительно

использования собственности, останутся ли работники на своих местах и вообще сохранит ли фирма свой нынешний вид. Особенно пренебрежительным является отношение к той собственности, которая подлежит естественной замене или так называемой малой приватизации. У нынешних пользователей этой собственности нет побудительных мотивов к предпринимательской деятельности. Наоборот, у них есть естественная мотивация наилучшим образом использовать свои фирмы до их приватизации. Но и государственные компании, намеренные к "большой приватизации", ни в коей мере не находятся в лучшем положении. Правда, их руководство может разработать проект приватизации, наименее опасный для них, но последнее слово будет принадлежать правительственным органам. Даже при условии разработки высококачественных рецептов на длительные сроки, предприимчивые дети должны быть законными, чтобы сохранить за собой места в правлениях будущих приватизированных компаний, ибо отнюдь не очевидно, что будущий владелец подтвердит их законность. Таким образом, даже государственные предприятия, предназначенные для "большой приватизации", в переходный период перед ее осуществлением также страдают от неопределенности.

Переходный период перед осуществлением приватизации, период временных решений и неопределенности, неблагоприятен для предпринимательской деятельности. Предприятие в шумпетеровском\* смысле требует определенности в будущем, уверенности типа "есть перспективы — можно двигаться". Основная цель приватизации — обеспечить экономические институты такой уверенностью. Однако процессу приватизации внутренне присуще разрушение той ограниченной определенности, которая есть у нынешних пользователей государственной собственностью. Поэтому нереально ожидать, что поведение государственных предприятий в переходный период коренным образом изменится.

---

\* *Joseph Schumpeter. Capitalism, Socialism and Democracy. 1942 - Ред.*

существенно сдвинувшись в направлении предпринимательства.

Это побуждает ускорить процесс приватизации и по возможности сократить период смены форм собственности. Однако приватизация не может быть национализацией с обратным знаком. Национализация частной собственности может быть проведена декретом за одну ночь. Вернуть эту собственность в частные руки таким образом невозможно. Это было бы возможно вскоре после национализации, но через сорок лет изменилась и собственность, и люди. Процесс приватизации — далеко не просто передача прав собственности, раздел государственной собственности между отдельными лицами и частными компаниями. С одной стороны, должны быть люди, желающие перенять государственную собственность и руководить ею. В этом случае справедливо требовать гарантий, что руководство будет ответственным, что собственность не будет отдана в подарок, что для получения ее нужно будет пойти на жертвы, заплатить нечто из сбережений или будущих доходов. С другой стороны, предлагаемое имущество должно быть возвращено в виде, привлекательном для приобретения; это может быть сделано или путем надлежащего раздела или путем обеспечения жизнеспособности предлагаемой собственности.

В настоящее время рассматриваются различные формы приватизации и разрабатываются законодательные стандарты для них.

Возвращение собственности прежним владельцам и их наследникам; продажа точек деловой деятельности индивидуумам и частным фирмам, сначала предпочтительно отечественным, а на следующем этапе — и иностранным; продажа долей собственности и акций на собственность соотечественникам в виде инвестиционных купонов; вложение государственной собственности в компании с участием иностранного капитала; передача государственной собственности муниципалитетам, пенсионным фондам и страховым компаниям; передача собственности работникам в виде рабочих акций за сходную цену или бесплатно.



Вероятно, простейшей, быстрее и исторически справедливой формой приватизации был бы возврат собственности прежним владельцам. В действительности, это самый сложный метод приватизации, ибо он весьма серьезно тормозит процесс, вносит непредсказуемые помехи в непрерывность руководства и функционирования действующих предприятий и оказывается крупнейшим источником неопределенности, ибо, как уже сказано, собственность изменилась и люди изменились. Прежняя собственность изменилась в лучшую или в худшую сторону, прежний завод стал работать новыми методами, предприятия были включены в различные экономические объединения и т.п. Да и собственники не остались такими же. Обычно это толпа наследников без малейшего опыта. Такой тип приватизации чреват огромным количеством тяжб по поводу прав на собственность, оценки первоначального имущества и изменений, внесенных в него. Пока такие тяжбы не решены, предприятие функционирует с перебоями. И нет никакой уверенности в том, что эти люди начнут дело. Общий процесс приватизации в какой-то степени дискредитируется тем фактом, что возвращение собственности первоначальным владельцам имеет приоритет перед другими формами приватизации, так что остальные должны ждать, пока прежние владельцы появятся и предъявят свои претензии на собственность. Непрерывность процесса функционирования хозяйств будет нарушена, так как части собственности будут изъяты из сложившихся экономических единиц. В особенности это относится к коллективным сельским хозяйствам, но не только к ним — восстановление прав собственности землевладельцев может сопровождаться отрицательными последствиями. Исследования показывают, что для большинства землевладельцев восстановление их прав собственности будет не стимулом для работы на земле, а лишь возможностью увеличить доходы посредством продажи земли или сдачи ее в аренду.

Возвращение национализированной собственности прежним владельцам или их наследникам — наименее

удачная форма приватизации. Сдержанное отношение к нему в других странах, расстающихся с социализмом, а также со стороны некоторых западных специалистов не случайно. Явное предпочтение этой формы — следствие политического радикализма, глядящего скорее в прошлое, нежели в будущее, делающего больший упор на излечение прошлых обид, нежели на практический поиск таких форм преобразования, которые чреваты минимальными потерями и могут заложить основы для скорейшего процветания в будущем. Интенсивность этого процесса объясняется также и тем, что для классической формы приватизации — продажи государственной собственности за наличные — не имеется отечественного капитала.

Предполагается, что незначительность сбережений населения по сравнению со стоимостью собственности, намеченной к приватизации, является основным препятствием для применения классических форм приватизации. Передача собственности в частные руки будет зависеть от создания дополнительного частного капитала, который значительно расширит процесс приватизации; возможно также участие иностранного капитала. Однако невозможно надеяться на быстрое и массированное вхождение иностранного капитала в нашу экономику. Взгляды на полезность иностранного капитала различны. Более вероятной представляется определенная осторожность иностранных инвесторов, особенно на первом этапе преобразований, ожидание развития нашей политической и экономической ситуации: удастся ли стабилизировать обстановку, будет ли приватизация идти достаточно быстрыми темпами, появятся ли гарантии на укрощение инфляции, поддержание валютного курса и т.п.

Продолжительность приватизации в ее классических формах стимулирует замыслы об ускорении этого процесса путем передачи государственной собственности гражданам в виде инвестиционных купонов, выдаваемых бесплатно или за умеренную плату. Известно, что это предложение вызвало горячие споры. Здесь нет нужды повторять доводы за и против. В конечном счете предложение было принято и включено в закон о "большой

приватизации". Здесь мы попытаемся проанализировать сложности и последствия "купонной" приватизации, а также ее возможные масштабы.

Теоретически, для того, чтобы облегчить людям, покупающим купоны, рациональный выбор — в какую компанию вложить свои акции, необходимо сделать следующее:

во-первых, процесс "купонной" приватизации должен быть осуществлен в относительно короткие сроки, в течение которых все компании, предлагающие свои акции, должны быть готовы встретиться со всей массой выпущенных купонов;

во-вторых, все покупатели купонов должны быстро получить информацию об экономическом и финансовом состоянии фирм, их позициях на рынке и перспективах на будущее;

в-третьих, процесс обмена купонов на акции должен происходить в форме общенациональных аукционов, в ходе которых будет последовательно сопоставляться предложение акций фирм со спросом на них в ценах, выраженных в купонных баллах: будут ли эти цены расти или падать. Иными словами, процессу реального обмена должен предшествовать процесс теоретической оценки и обмена информацией; кульминацией всех этапов будет реальный процесс обмена с последующим достижением равновесия спроса и предложения на акции.

Нечего и говорить, что реальная процедура обмена купонов на акции далека от совершенства. Слабое звено здесь — информация и ее обработка. Хозяйство потрясают кризисы снабжения, и достоверность данных относительно отдельных компаний спорна; к тому же число компаний велико и данные столь многочисленны, что простой человек не в состоянии будет освоить их и дать им оценку. То же относится к информации об изменениях цен в ходе аукционов. В результате в процессе обмена купонов на акции и на право участия в собственности будет неизбежно отсутствовать экономическая рациональность. В большинстве случаев это будут случайные догадки или массовые приступы всеобщего восхищения какой-то от-

дельной фирмой без сравнительной оценки ее достоинств и шансов. В итоге, даже оценка акций отдельных фирм, приобретенных за купоны, не сможет стать мерилом достоинств фирм и их реальной рыночной стоимости.

Что может сделать гражданин с полученными купонами? Есть в принципе три возможности. Во-первых, он может обменять их на акции той фирмы, которую он считает самой предпочтительной. Во-вторых, он может обменять их на акции фирмы, в которой он работает. И, в-третьих, он может отбросить все заботы и риск, связанный с помещением купонов, и передать их специальной организации, занимающейся покупкой и продажей купонов и акций граждан, и удовлетвориться участием в прибылях этой организации от доверенных ей ценностей.

Для формирования рыночного механизма интерес представляют вторая и третья возможности. Первая ведет к чрезмерному рассредоточению собственности и затрудняет возможность контроля над фирмой со стороны владельцев. Маловероятно, что этот вариант пробудит более глубокий интерес у собственников или более постоянные связи их с компанией. Для многих это будет лишь средством легкого обретения части собственности, которую в дальнейшем можно будет обменять на наличные деньги. Второй вариант, несомненно, приведет к созданию более устойчивых связей с компанией и большей вовлеченности собственников в дело, ибо плохое управление фирмой наносит собственнику такой же ущерб, как ему же в роли служащего. Эта альтернатива обеспечивает подлинный контроль над руководством со стороны владельцев, но лишь в том случае, если владельцы решат обменять свои купоны на акции фирмы и если это сделает большинство ее работников. Это возможно, если проект приватизации предусматривает "рабочие акции" и если владельцы-работники будут координировать свои действия и свою политику в отношении менеджеров. В третьем варианте индивидуальный владелец добровольно отказывается от возможности вмешиваться в дела и становится рантье. Здесь потеря потенциала мотивации в отношениях индивидуальной собственности с

избытком перекрывается возможностью сосредоточить индивидуальные капиталы, более умело разместить их и более эффективно воздействовать на предприятие и результаты его деятельности. Не случайно, что в переходных странах большинство владельцев акций — не отдельные лица, а институциональные владельцы и инвесторы.

До сих пор речь шла о проблемах и препятствиях, характерных для принятых ныне форм приватизации в условиях нехватки платежеспособного спроса на приватизируемую собственность. Однако препятствием для быстрой приватизации может быть и малое предложение. Много говорится о саботаже существующих структур, который должен быть преодолен при изъятии фирм, предназначенных для "малой приватизации". Основная проблема "большой приватизации" состоит в том, что ее субъектами могут быть лишь жизнеспособные фирмы. Разумеется, и убыточная фирма, не могущая устоять на ногах, погрязшая в долгах и нехватке ликвидности, иногда может быть продана — или по пониженной цене, или если найдется покупатель, готовый реанимировать ее дополнительными вложениями капитала. Для крупной компании нужен покупатель, индивидуум или организация, с большим капиталом, который, как правило, трудно найти в стране. Однако даже в таких случаях решение не исключено — например, продажа по бросовой цене. Если альтернатива — банкротство, то такое решение сохранит какие-то возможности занять людей, в противном случае обреченных на безработицу.

Покупателем акций неэффективной фирмы не должен был бы быть отдельный гражданин, платящий наличными или купонами. Такое приобретение не помогло бы фирме ни капиталом, ни технологией — ничем. В таком случае покупателем мог бы стать неосведомленный человек (если он покупает фирму на грани банкротства). Чтобы классическая или "купонная" приватизация не превратилась в сознательный обман доверчивых граждан государством, необходимо предназначать для таких форм приватизации лишь жизнеспособные и перспективные фирмы.

Закон о "большой приватизации" сосредоточивает внимание на формальных аспектах передачи собственности государства другим лицам. Так, "данные о нынешних и предполагаемых позициях фирмы на рынке" — не обязательная часть проекта приватизации, хотя они имеют решающее значение для лиц, заинтересованных в передаче собственности. Цель приватизации — оздоровить фирмы, преобразовать их в действующие, конкурентоспособные звенья рынка. Предположение, что "передача государственной собственности в иные руки" может помочь в достижении этой цели, верно. Однако ограничившись лишь такой посылкой, можно поставить приватизацию под угрозу. Немалая часть усилий по оздоровлению хозяйства должна быть затрачена еще до передачи собственности. Дискуссии о методах приватизации, распределении акций, о доле "купонной" приватизации и т.п., т.е. о выборе физических и юридических лиц (отечественных и иностранных), которым должны быть предложены акции, о формах их передачи (совместные предприятия, свободная продажа и т.д.), — все это должно основываться на экспертных оценках и на обсуждениях будущего фирмы с возможными партнерами.

Главная проблема приватизации государственных предприятий — не формальный акт передачи собственности, а подготовка фирм к такой передаче; перевод их в жизнеспособное состояние, пригодное для передачи; выяснение их перспектив, источников капитала и партнеров, с участием которых можно будет осуществить намеченное. Опыт всех стран, которые провели приватизацию государственных предприятий, показывает, что именно эта предварительная стадия определяет успех и качество приватизации. Нечего и говорить, как трудна эта стадия в нынешней ситуации глубокого кризиса предложения, поголовной нехватки ликвидных ресурсов и задолженности фирм, неопределенности в структурах управления государственными предприятиями, растущих требований об увеличении заработной платы со стороны работников и протестов против уволь-

нений и т.п. И все же избежать этого этапа невозможно. Эта предварительная стадия приватизации — оздоровление фирм — должна осуществляться в рамках действующих государственных предприятий при активном участии государственных властей, ответственных за передачу собственности.

Закон о приватизации государственных предприятий у нас есть; но, к сожалению, отсутствует хорошо разработанный стратегический проект подготовки компаний к приватизации. У каждой отдельной компании есть свои проблемы, которые требуют индивидуальных решений. С макроэкономической точки зрения можно выделить две группы проблем, два основных препятствия для будущего рынка, в решении которых может помочь приватизация. *Первая проблема* — организационная структура экономики с ее сильным уклоном в монополию; *вторая* — ее финансовая структура, система активов и обязательств.

О первой проблеме говорилось немало. Речь здесь идет о средних размерах наших фирм, которые относительно больше, чем в развитых странах. Значительная доля фирм — крупные компании, нередко представляющие собой неорганично построенные конгломераты, отделения которых разбросаны от Черного леса до Татр; это пережитки той организационной структуры, целью которой было облегчить процедуры планирования и контроля. Крайне мало внимания уделялось проблемам средних и малых предприятий, которые, как показывает опыт, обеспечивают хозяйству гибкость и нередко находятся в авангарде научно-технического прогресса. Такое положение нельзя исправить путем создания новых предприятий частного сектора. Отчасти оно может быть исправлено малой приватизацией, но лишь в сфере торговли и услуг. Желательно сделать так, чтобы в эту часть проектов приватизации были включены обособленные предприятия, расположенные на местах и пригодные к работе; они могут быть организованы в рамках "малой приватизации" или получить независимое положение, возможно, — как соб-

ственность коллектива. Возможно, что это не встретит благоприятного отклика со стороны руководства нынешних "комбинатов". Здесь инициативу и ответственность должны взять на себя государственные власти. Приватизация должна стать синонимом демонополизации.

Вторая проблема рассматривается в работе Л.Лера "Структура капитала и финансирование компаний в условиях рынка". Сравнение структуры фондов фирм в нашей стране и в Германии показывает, что у нас непропорционально высока доля основных фондов в общей сумме активов (без поправки на амортизацию). В 1989 г. она составила в Чехо-Словакии 61%, в Германии — лишь 29%. В пассивной части баланса также непропорционально высока доля собственных средств: в Чехо-Словакии — 68%, в Германии — 19%. Это следствие избыточных капиталовложений в прошлом, которые не были оправданы соответствующим выпуском продукции (отношение стоимости произведенной продукции и основных фондов в нашей стране — 1,04, в Германии — 5,8), низких норм амортизации, не учитывающих морального износа, и ничтожных масштабов ликвидации изношенных фондов. Несомненно, что вследствие большего среднего возраста основных фондов и их значительно более высокого морального износа, балансовая стоимость фондов намного превышает их рыночную цену. Второй аспект сравнения — резервы. Их доля в фондах сопоставима с показателями Германии, однако в сравнении со стоимостью выпущенной продукции у нас она значительно выше — 40%, по сравнению лишь с 13% в Германии. Здесь также ясно, что значительная часть резервов неприменима для производственных целей, например безнадежные долги, не пригодные к использованию основные фонды и материалы. Вопрос состоит в том, как оценить фонды, пригодные для использования, в особенности основные фонды. Если оценка будет неверной, то те, кто приобретет акции, при перепродаже окажутся в убытке, так как рыночная цена акций (если ее не вздует инфляция) будет ниже номинала.

## Концепция приватизации

Еще одно недостающее звено — хорошо продуманная концепция приватизации, или, в более широком смысле, — концепция формирования отношений частной собственности. Здесь имеется в виду последовательность и подбор по степени пригодности различных методов и сочетаний методов приватизации для компаний различного типа и размера с учетом их сравнительной технической и экономической зрелости, перспектив роста и выхода на мировые рынки. В условиях рыночной экономики механизм конкуренции проводит естественный отбор вариантов и различных форм собственности по их пригодности и эффективности; тот же механизм влияет на видоизменение и развитие этих форм и вариантов. Мы же находимся в ситуации, когда только закладываются основы функционирования рынка. Если выше отмечалось, что на фундаменте частной собственности должно вырасти красивое здание, а не хибара, то уместно добавить, что окончательный вид здания во многом определяется пригодностью фундамента. Вот почему не следует ограничиваться выработкой формальных правил передачи государственной собственности в иные руки и ждать, пока все как-то образуется.

На какие основные вопросы следует дать ответ при выработке концепции приватизации?

Первый вопрос касается желательной иерархии форм приватизации. Предпочтителен вариант с оплатой — классическая продажа за наличные, нежели распределение государственной собственности посредством инвестиционных купонов. Причина ясна. Тот, кто вкладывает свои сбережения и собственность в дело, значительно больше заинтересован в его результатах, чем тот, кто приобретает свою долю собственности без труда. Зная это, следует искать пути для осуществления классической приватизации. Ее возможности ограничены наличными средствами населения, так что единственным способом остается выплата из будущих доходов. Это означает продажу в рассрочку или под ипотечный

кредит. Промежуточной формой может быть и аренда. В этой сфере важную роль может сыграть малая приватизация, которая создаст столь необходимые малые и средние фирмы, находящиеся в собственности физических лиц или коммерческих компаний, которыми владеют несколько человек. Большие сомнения вызывает расширение масштабов классической продажи акций физическим лицам в рамках "большой приватизации" (наряду с приватизационными кредитами институциональным владельцам см. ниже). Возможным методом может быть продление сроков продажи акций. Это означает, что на первом раунде приватизации государство сможет сохранить за собой какую-то часть акций и продать их впоследствии. Препятствием для продажи этих акций может оказаться предложение акций, приобретенных за купоны, т.е. по пониженной цене.

Покупка акций за наличные — принципиально отличная форма самопожертвования со стороны покупателя. Поэтому для первоначального этапа нельзя допустить, чтобы собственники обоих типов пользовались одинаковыми правами и сидели на аукционе за общим столом. Классическая и купонная формы приватизации не могут дополнять друг друга и конкурировать друг с другом. Это означает, что необходимо составить классификацию компаний в зависимости от того, каким методом они будут приватизироваться. Понятно, что продажа за наличные предъявляет более высокие требования к качеству предлагаемого объекта. Для такой формы приватизации следует отбирать солидные, хорошо работающие фирмы с хорошими видами на будущее. Для создания фирм с иностранным участием это, по-видимому, должен быть единственный вид приватизации.

Второй вопрос, требующий ответа, — об участии работников в собственности на их предприятия. Закон об акционерных обществах определяет, что "рабочие акции могут быть проданы по низкой цене или розданы бесплатно". Другая форма приобретения собственности работниками — обмен инвестиционных купонов на акции фирм, в которых они работают. Третья, еще не оформлен-

ная законом, но распространенная в передовых странах вследствие налоговых льгот, — участие рабочих в собственности через специальные фонды, субсидируемые фирмой (иногда посредством льготных кредитов), которая приобретает акции для работников.

Существуют различные формы участия работников в собственности. Преобладает, по-видимому, классическая концепция, при которой эффективность работы предприятия связана со строгим отделением собственности от трудового вклада работника. Современный подход к управлению фирмой однозначно требует максимального использования творческого потенциала работника и поддержки всего того, что способствует укреплению чувства принадлежности рабочего к компании и в то же время расширяет возможности работника защищать свои интересы. При таком подходе участие работников в собственности представляется вполне уместным. Приватизация дает дополнительные возможности задействовать этот творческий потенциал. Было бы непростительной потерей, если будут упущены возможности усиления мотивации, создаваемые, с одной стороны, современным научно-техническим прогрессом, а с другой — большим разнообразием и большей психологизацией трудового процесса. Участие работников в собственности совместимо со всеми прочими формами приватизации государственных компаний. Было бы желательным включить выпуск акций рабочих в процессы приватизации и поддерживать идею обмена инвестиционных купонов на акции компаний, в которых работают владельцы этих купонов. Было бы желательно расширить спектр возможностей приватизации в области приобретения акций работниками посредством специальных фондов типа ESOP (система поддержки кооперативных предприятий в США. — Примечание переводчика).

Третий вопрос — роль *институциональных собственников* и инвесторов. Говоря о приватизации, как правило, имеют в виду передачу собственности государства в руки физических лиц. Это, несомненно, верно в отношении малых и средних фирм. В отношении крупных фирм,

особенно корпораций, это спорно. В развитых странах физические лица владеют лишь небольшой долей акций таких предприятий. В Англии в их руках находится 22% акций, в Италии — 14%, в Японии — 20%, в Германии — 4%. Явное преобладание институциональных инвесторов, разумеется, неслучайно. Оно отражает, в частности, тот факт, что в "большом бизнесе" квалификация и профессионализм важнее, чем прямые отношения собственности.

Структура собственности в развитых странах — итог длительного стихийного развития. Экономика этих стран доказывает, что эта структура функциональна. Наша проблема — как достигнуть этого в рамках приватизации, как преодолеть длительность процесса перехода от преобладания индивидуальных собственников к преобладанию институциональных инвесторов крупных фирм. Пока создаются первые инвестиционные фонды, которые скупают, в частности, акции компаний. Обсуждается возможность осуществления купонной приватизации через такие фонды. Часть государственной собственности должна быть переведена в собственность муниципалитетов, пенсионных фондов и фондов страхования здоровья. Но этого недостаточно. Преобладание институциональной собственности в развитых странах вызвано отношениями собственности между корпорациями и другими институциональными владельцами. Даже в наших условиях создание таких связей собственности — единственный способ существенного увеличения доли институциональных собственников во владении акциями. Для этого нужно облегчить приобретение акций приватизируемых фирм также и институциональными собственниками, банками и финансовыми учреждениями, страховыми и инвестиционными фондами, муниципалитетами и другими компаниями. Ничего страшного не произойдет, если часть акций будет оплачена из будущих доходов. Возможно также, что на первом этапе часть собственности будет оставлена у государства для продажи в будущем институциональным собственникам.

Четвертый вопрос — роль *кооперативов* в процессе приватизации. С одной стороны, речь здесь может идти

о "приватизации кооперативов" и передаче части их собственности, зданий и земель в руки индивидуальных владельцев. С другой стороны, это участие существующих и вновь организуемых кооперативов в приватизации государственной собственности и передача государственной собственности кооперативам. Несомненно, такая форма приватизации должна играть важную роль в приватизации государственных сельских хозяйств. Кооперативы работников могут участвовать в приватизации собственности государственных компаний в других отраслях хозяйства путем покупки государственных владений в кооперативную собственность. Необходимо дать возможность кооперативным организациям в сельском хозяйстве и розничной торговле приобрести на льготных условиях оптовые склады, принадлежавшие им ранее. Должны быть также выработаны правовые нормы кооперативных форм приватизации государственных предприятий.

Пятый вопрос — участие *иностранного капитала*. Нет сомнений, что участие иностранного капитала — необходимое условие повышения конкурентоспособности нашей экономики. Для этого необходимо создать правовые, налоговые и иные условия по образцу принятых в мире и в соседних странах, расстающихся с социализмом. Вопрос состоит в том, куда направить иностранный капитал и какие формы его участия предпочтительны. В целом можно сказать, что в первую очередь ему следовало бы идти в более слабые сферы нашего хозяйства и во все другие места, где он может увеличить конкурентоспособность наших фирм и вывести их на мировые рынки. На первом этапе капитал должен поступать в форме инвестиции и только в исключительных случаях — в форме покупки государственной собственности. Осуществляться это может путем создания совместных предприятий, создания новых фирм и, в исключительных случаях, — путем покупки государственной собственности. Приобретение акций государственных предприятий и участие иностранного капитала в приобретении недвижимости могут подождать, пока госу-

дарственные предприятия не пройдут через этап оздоровления и не станут более конкурентоспособными.

Шестой вопрос — участие *государства в предпринимательской деятельности*. От государства требуют отказаться от роли предпринимателя и инвестора, и соответствующие аргументы уже приведены. Однако, соглашаясь с ними, следует определить, насколько быстро должно государство отказаться от этих функций. Ответ на этот вопрос отчасти содержится в приведенных выше ответах на другие вопросы. Если отдавать предпочтение формам приватизации за наличные, придется примириться с тем, что такой приватизации слишком быстро провести не удастся и придется ограничиться более или менее узкими мероприятиями. На первом этапе приватизации придется оставить часть собственности в руках государства с тем, чтобы дать возможность другим покупателям (частным лицам и институциональным инвесторам), которые по каким-либо причинам не приняли участия в первом раунде приватизации, приобрести ее на следующем этапе, или же для того, чтобы продать ее на более выгодных условиях иностранным партнерам. Оставление части собственности в руках государства для ее оследующей продажи диктуется и другими причинами. Для любого правительства приватизация — крупный источник дохода. Несомненно, и в последующие годы правительству понадобятся дополнительные средства, например для оплаты долгов прежнего режима, для восстановления окружающей среды, для вложений в инфраструктуру и т.п. При продаже покупатель потребует своего. Иными словами, государство сможет получить дополнительный доход, лишь повышая налоги на граждан или на фирмы. Дополнительные поступления от продажи государственной собственности социально и экономически предпочтительнее повышения налогов.

Для полноты дискуссии следует ответить и на седьмой вопрос — о роли частного сектора, т.е. о *создании новых частных фирм, предприятий и объединений в условиях возрождения частнособственнических от-*

ношений. Общий ответ на этот вопрос настолько очевиден, что обсуждение тут излишне. Другое дело — комплекс реальных условий поощрения предпринимательской деятельности частных лиц.

Как уже сказано, концепция приватизации и восстановления отношений частной собственности будет зависеть от ответов на поставленные выше вопросы. Мы попытались дать свои ответы, другие могут ответить на них по-иному. Наши ответы указывают на возможность ускорения так называемой малой приватизации. Процесс передачи государственной собственности в другие руки в рамках так называемой большой приватизации придется растянуть на более длительный период. Нет ли здесь противоречия с выдвинутым ранее требованием ускорения приватизации для сокращения периода неопределенности, тормозящей развитие предпринимательской деятельности?

Думается, что нет. Неопределенность, ощущение временности возникает от незнания того, какими будут изменения структуры организации и собственности на существующие государственные предприятия, будут ли они сохранены как институты, в каком составе и в какой форме. На это требуется ответить быстро. В то же время необходимо поддерживать преобразование этих предприятий в частные путем соответствующего преобразования части их собственности — иногда большей, иногда меньшей — в собственность физических или юридических лиц, отечественных и иностранных. В этом отношении приватизация должна быть быстрой, "радикальной". Однако скорость и радикальность не должны быть синонимами сиюминутной передачи государственной собственности в частные руки, втиснутой в краткий период времени. Создание функциональных структур собственности, сходных со структурами, принятыми в развитых странах, учитывающих сложившиеся макроэкономические связи и возможные последствия различных форм приватизации, — все это предпочтительнее веры в чудодейственный эффект простой передачи государственной собственности в частные

руки, даже если итоговый процесс приватизации потребует больших затрат времени.

### Контроль над процессом приватизации

Для выяснения концепции приватизации необходимо ответить еще на один вопрос. В процесс приватизации вовлечены фонды, административные должности и рабочие места многих людей. Этот процесс затрагивает их самые существенные интересы и одновременно неизбежно вызывает столкновение интересов и попытки овладения собственностью нечестным путем. Взятки, коррупция, использование подставных лиц, создание фиктивных фирм, прикрывающих передачу собственности, всегда были и будут спутниками процесса приватизации. Особые возможности открываются перед иностранными охотниками за прибылью. Вследствие резких отклонений валютных курсов от реальной покупательной способности денег они могут приобрести принадлежавшие государству предприятия по крайне дешевой цене. Еще более опасно то, что их партнерами по переговорам являются не реальные владельцы собственности, заинтересованные в максимальной оценке стоимости имущества, а чиновники государства, министерства, фирм, т.е. люди, которые не выигрывают от получения максимальной продажной цены, и в то же время могут снизить цену в обмен на личные "подарки" со стороны покупателя.

Преступные действия, взятки и т.п. не могут быть полностью устранены из процесса приватизации. Не секрет, что за многими сделками в области "малой приватизации" стоит иностранный капитал, хотя он исключен из участия в аукционах первого раунда. Из Италии поступили сигналы о попытке "отмывки" таким путем денег мафии. Необходимо искать пути ограничения незаконной практики, сопровождающей приватизацию. Что можно сделать? Первостепенную роль в этом должен играть общественный контроль за всеми сделками с собственностью. В таком контроле, наряду



с прессой, должны участвовать представительные советы. Следующим шагом должен быть строгий контроль за соблюдением интересов работников в процессе приватизации. Нет в обществе другой группы, более заинтересованной в судьбе собственного предприятия, чем его работники (особенно в условиях растущей безработицы). Они являются наиболее подходящими исполнителями контроля за процессом приватизации со стороны масс. Чтобы повысить их заинтересованность в контроле и в надлежащей оценке приватизируемой собственности, желательно дать им возможность стать совладельцами предприятия, на котором они работают, путем выпуска бесплатных или льготных акций рабочих. Это, во всяком случае, свяжет процесс приватизации с интересами профсоюзов. В "малой приватизации" должны быть даны преимущества отечественным деловым людям (при этом следует устранить возможности злоупотреблений на аукционах). Необходимо вернуться к отвергнутым предложениям о льготных условиях для работников приватизируемых предприятий, а также к использованию ипотечного кредита.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Во Франции компании, у которых доля экспорта в производстве в среднем за последние три года превышала 50%, получают так называемую красную карту, свыше 40% — голубую, свыше 30% — зеленую и свыше 20% — желтую карту. Цвет карты — синоним успеха в экспорте и конкурентоспособности; в зависимости от цвета карты фирма может получить налоговые льготы, льготные проценты по кредитам (вплоть до беспроцентных), дополнительные кредиты и т.п. В 50-е и начале 60-х годов эти компании получали также предпочтительное валютное финансирование на капиталовложения от государства. При доле экспорта менее 20% — никаких льгот, лишь консультации по увеличению экспорта.

2. Согласно детальному анализу, проведенному на ЭВМ, таких компаний немного — лишь 43 из 866. Они отвечают критериям французского и австралийского методов. У этих компаний ежегодный прирост экспорта в страны рыночной экономики превышает средний показатель по Чехо-Словакии на 2%, и доля экспорта в эти страны в производстве превышает 20%. Это фирмы стекольной и пивоваренной промышленности, по производству музыкальных инструментов, а также 10 машиностроительных компаний. По конкурентоспособности они принадлежат к элите обрабатывающей промышленности страны. Эти 43 фирмы в среднем экспортируют в страны рыночной экономики 32% своего производства по сравнению с 8,1% по всей чехословацкой обрабатывающей промышленности (по данным 1989 г. — ныне 10-11%) и среднего прироста экспорта в эти страны 16% — намного выше, чем средний показатель по стране и даже выше, чем рост импорта стран рыночной экономики (1).