

КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Н.Х. Кумскова, М.М. Савина, А.Алышбаева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие
для экономических специальностей

Бишкек - 1999

Э 40

Экономическая теория. Учебное пособие для экономических специальностей /Отв. ред. акад. МАН ВШ и МЭАЭ, проф. Н.Х. Кумскова; Кыргызско-Российский Славянский университет. – Бишкек, 1999 г. – 716 с.

ISBN № 5-8355-1008-х

Настоящий учебник излагает экономическую теорию на современном уровне.
Предназначен преподавателям и студентам вузов, аспирантам и всем, занимающимся экономикой.

Авторский коллектив:

Кумскова Н.Х. (д.э.н., проф.), Савина М. (к.э.н., доц.),
Алышбаева А. (к.э.н., доц.)

Рецензенты:
акад. Т.К. Койчуев, д.э.н. С.А. Турсунова, доц. Г.А. Алыбаева.

Печатается по решению Ученого совета и РИСО КРСУ.

ISBN № 5-8355-1008-x

© КРСУ, 1999 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	12
Часть 1	
Раздел I. Современная экономическая теория и ее методология	13
Тема 1. Зарождение, основные этапы и направления развития экономической теории	13
Зарождение экономической мысли.	
Экономические учения Древнего мира	13
Развитие экономической теории в XVI – первой половине XIX в.	15
Эволюция экономической мысли: марксизм и неоклассицизм	17
Кейнсианство	18
Другие направления экономической теории	18
Тема 2. Предмет и метод экономической теории	20
Теоретические подходы к периодизации человеческого развития	20
Предмет экономической теории	22
Уровни экономического познания: микро- и макроэкономика	24
Методология экономической теории	26
Раздел II. Общие закономерности экономической организации общества	32
Тема 3. Материальные потребности и экономические ресурсы	32
Объективные условия и противоречия экономического развития	32
Потребности и их виды	33
Экономические ресурсы и их ограниченность	35
Основные проблемы, стоящие перед обществом	39
Тема 4. Рынок и его экономическое содержание	41
Рынок, условия и причины его возникновения	41
Субъекты и объекты рынка	44
Классификация рынков	48
Преимущества и недостатки рынка	50
Инфраструктура рыночного хозяйства	52
Тема 5. Рыночная экономика и ее эволюция	56
Формы организации хозяйственной жизни	56
Эволюция рыночной экономики	60
Тема 6. Типы и модели экономических систем	62
Экономическая система, ее элементы и типы	62
Модели экономических систем	65
Тема 7. Механизм рынка совершенной и несовершенной конкуренции	68
Конкуренция, ее сущность и роль	68
Формы конкуренции	70
Барьеры, препятствующие входу на рынок	73
Двойственная роль монополий	76
Антимонопольное законодательство за рубежом	77
Раздел III. Микроэкономика	81
Тема 8. Фирма как субъект рынка	81
Фирма как организационная форма предпринимательства	81

Классификация фирм (предприятий)	86
Индивидуальное воспроизводство: основной и оборотный капитал	91
Тема 9. Спрос, предложение, цена	94
Спрос, закон спроса, кривая спроса	94
Предложение, закон предложения, кривая предложения	98
Рыночное равновесие цен спроса и предложения	100
Тема 10. Эластичность спроса и предложения	106
Функции спроса	106
Эластичность спроса. Прямая эластичность по цене	107
Перекрестная эластичность по цене и эластичность по доходу	112
Эластичность предложения	113
Потребительское поведение	116
Тема 11. Теория издержек производства и дохода	122
Издержки производства, их сущность и виды	122
Издержки фирмы в краткосрочном периоде	126
Издержки фирмы в долгосрочном периоде	127
Тема 12. Цена на факторы производства и формирования факторных доходов	129
Производный спрос на факторы производства	129
Рынок труда и заработная плата	130
Рынок капитала и процент	134
Рынок земельных ресурсов и земельная рента	139
Раздел IV. Национальная экономика (Проблемы макроэкономики)	146
Тема 13. Национальная экономика, ее цели и результаты функционирования	146
Национальная экономика и ее цели	146
Система национальных счетов	147
Основные макроэкономические показатели национальной экономики	148
ВНП в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей	153
ВНП и «чистое» экономическое благосостояние	156
Тема 14. Макроэкономическое равновесие	158
Модель совокупного спроса и совокупного предложения	158
Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения	163
Потребление, сбережения и инвестиции в макроэкономическом равновесии	165
Инвестиции и факторы, влияющие на них	167
Экономические теории макроэкономического равновесия	169
Тема 15. Макроэкономическая нестабильность: циклическое развитие рыночной экономики	173
Цикличность экономического развития	173
Виды и продолжительность экономических циклов	175
Длинные волны экономической динамики	178
Выход из экономического кризиса. Проблема восстановления экономического равновесия	180
Особенности экономического кризиса в странах СНГ	181
Тема 16. Макроэкономическая нестабильность и инфляция	183
Инфляция и ее сущность. Измерение инфляции	183

Причины инфляции	185
Типы инфляции	186
Виды инфляции	191
Экономические и социальные последствия инфляции	193
Антиинфляционная политика	195
Тема 17. Экономическая нестабильность и безработица	199
Сущность безработицы и ее измерение	199
Причины безработицы	201
Виды безработицы	202
Экономические и социальные потери от безработицы	204
Стабилизация рынка труда	205
Проблема социальной защиты населения в условиях безработицы	209
Тема 18. Денежная система и денежное обращение	212
Природа и сущность денег	212
Современные деньги	220
Денежная система и ее типы	222
Структура денежной массы. Денежные агрегаты	224
Спрос на деньги	226
Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке	227
Тема 19. Кредитно-банковская система	230
Функции и роль кредита в современной рыночной экономике	230
Кредитная система	230
Банковская и парабанковская системы	234
Роль центрального банка в банковской системе	239
Деятельность коммерческих банков	241
Денежно-кредитная политика, ее цели и инструменты	244
Тема 20. Финансовый рынок. Рынок ценных бумаг.	
Фондовая биржа	247
Структура финансового рынка	247
Сущность и функции рынка ценных бумаг	248
Виды ценных бумаг	249
Структура рынка ценных бумаг. Первичный и вторичный рынок	254
Фондовая биржа	256
Спекуляция на фондовом рынке	257
Тема 21. Финансы и финансовая система	259
Финансы, финансовая система, финансовая политика государства	259
Госбюджет: пути формирования и использования	262
Внебюджетные фонды	265
Бюджетный дефицит	267
Государственный долг	270
Тема 22. Налоги и налоговая система	272
Сущность налогов и налоговой системы	272
Виды налогов	275
О налогах с физических лиц	276
Налогообложение юридических лиц. Налог на прибыль	277
Налог на добавленную стоимость. Акцизы	278
Основные концепции налогообложения. Налоговое регулирование	280
Фискальная политика и ее роль	283
Тема 23. Страхование и страховое дело	285
Развитие страхового рынка	285

Организационные формы страховой деятельности	287
Сущность страхования	288
Виды страхования	289
Перестрахование и сострахование	292
Раздел V. Макроэкономическое государственное регулирование	295
Тема 24. Государственное регулирование экономики	295
Теоретические концепции государственного регулирования экономики	295
Объективные основы государственного регулирования экономики	297
Основные направления экономической деятельности и глобальные функции государства	299
Государственное управление экономикой	301
Тема 25. Перераспределение доходов государством: цели и инструменты	304
Функциональное и вертикальное распределение доходов. Кривая Лоренца	304
Государственная политика доходов	309
Тема 26. Социальная сфера экономики и качество жизни	311
Социальная сфера экономики и основы ее реформирования	311
Социальная политика	317
Основные пути преобразования социальной сферы. Социальная защита и поддержка населения	319
Социальное обеспечение и социальная помощь	320
Социальная реабилитация	321
Социальная благотворительность	322
Раздел VI. Теоретические проблемы мирового хозяйства	324
Тема 27. Мировая экономика: структура и эволюция	324
Интернационализация хозяйственной жизни как основа формирования мирового хозяйства	324
Этапы развития экономической интеграции	329
Структура мирового хозяйства	332
Тема 28. Международное разделение труда и теория сравнительных преимуществ	337
Международное разделение труда	337
Международное разделение и образование мирового рынка	340
Теория сравнительных издержек. Первая модель МРТ	342
Тема 29. Международная торговля	344
Международная торговля, ее сущность и роль в мировой экономике	344
Развитие экономической теории по проблемам внешней торговли	348
Протекционизм и свободная торговля	351
Тема 30. Мировой рынок труда	355
Миграция рабочей силы, ее сущность и формы	355
Масштабы и направления миграции рабочей силы	359
Последствия миграции рабочей силы	363
Тема 31. Валютные проблемы мирового хозяйства	365
Мировая валютная система	365
Валютный курс и конвертируемость валют	370
Государственное регулирование валютного курса	371

Платежный баланс	372
Тема 32. Международные финансово-кредитные институты.	
Рынок ссудного капитала	374
Международные финансово-кредитный институты	374
Международный банк реконструкции и развития (МБРР)	378
Европейский Союз	378
Рынок ссудного капитала	380
Тема 33. Теория экономического роста	383
Экономический рост и способы его измерения	383
Типы экономического роста	386
Теории экономического роста и их эволюция	387
Экономический рост и преодоление бедности	390
Тема 34. Экономические аспекты глобальных проблем	393
Глобальные экономические проблемы цивилизации и их сущность	393
Пути решения экологических проблем	400

Часть 2. Экономика Кыргызстана в переходный период

<i>Раздел I.</i> Переход к рыночной экономике в постсоюзном пространстве	406
Глава I. Переходная экономика	406
§. 1. Переходная экономика - новый исторический феномен	406
§. 2. Закономерности и специфические черты переходной экономики	408
§. 3. Системная трансформация как исторический цикл развития	412
Глава II. Экономическое положение советских республик в дореформенный период	416
§. 1. СССР как единый народнохозяйственный комплекс	416
§. 2. Дифференциация социально-экономического развития советских республик	423
§. 3. Экономический кризис в постсоюзном пространстве: причины, характер	427
Глава III. Кыргызстан на начальном этапе переходного периода	434
§. 1. Особенности развития народного хозяйства	434
§. 2. Стартовые условия рыночных преобразований	440
§. 3. Экономическая политика государства: направления, основные фазы и особенности	444
§. 4. Экономика Кыргызстана на этапе кризисного развития	449
<i>Раздел II.</i> Кыргызская Республика на пути макроэкономических преобразований	456
Глава IV. Макроэкономическая стабилизация в переходной экономике	456
§. 1. Этапы стабилизационной политики	456
§. 2. Макроэкономическая ситуация: позитивные и негативные итоги реформирования	475
§. 3. Особенности стабилизационной программы и взаимосвязь стабилизации с экономическим ростом	483
Глава V. Становление финансовых институтов рыночной инфраструктуры	497

§. 1. Процесс либерализации внутреннего рынка	497
§. 2. Антиинфляционная политика	502
§. 3. Необходимость реформирования банковской системы в переходной экономике	514
§. 4. Формирование и развитие банковского сектора	519
§. 5. Рынок ценных бумаг и другие небанковские финансовые институты	532
Глава VI. Бюджетно-налоговая система Кыргызской Республики	542
§. 1. Финансово-бюджетная система советского типа	542
§. 2. Формирование доходной части бюджета	543
§. 3. Бюджетные расходы	548
§. 4. Проблема сбалансированности бюджета	551
§. 5. Источники финансирования бюджетного дефицита	558
§. 6. Реформа налоговой системы	561
§. 7. Бюджетная политика в среднесрочной перспективе	567
Глава VII. Социальная политика Кыргызстана в контексте макроэкономической реформы	570
§. 1. Политика занятости и рынок труда	570
§. 2. Политика в области доходов населения и проблема бедности	577
Раздел III. Экономические реформы Кыргызстана на микроуровне	587
Глава VIII. Преобразование собственности и становление предпринимательской среды	587
§. 1. Приватизация как реальная основа создания негосударственного сектора экономики	587
§. 2. Этапы и формы развития малого предпринимательства	599
§. 3. Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса	606
§. 4. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства	613
Глава IX. Промышленное развитие	618
§. 1. Структура и уровень развития промышленности, сложившейся к началу экономических реформ	618
§. 2. Динамика производства и структурные изменения в промышленности	622
§. 3. Особенности индивидуального воспроизводства в переходной экономике и промышленная политика	629
Глава X. Развитие сельского хозяйства	638
§. 1. Современное состояние аграрного сектора экономики	638
§. 2. Аграрная реформа и формирование рыночной инфраструктуры в сельском хозяйстве	646
Раздел IV. Внешнеэкономическая деятельность независимого Кыргызстана	652
Глава XI. Внешнеторговая политика	652
§. 1. Эволюция торгового режима	652
§. 2. Современное состояние внешней торговли	663
§. 3. Переориентация внешней торговли в условиях нового геополитического положения Кыргызстана	678
§. 4. Политика обменного курса и развитие внешней торговли	688
Глава XII. Привлечение иностранных инвестиций	699

§. 1. Совместные предприятия как формы привлечения прямых иностранных инвестиций	699
§. 2. Свободные экономические зоны: современное состояние и проблемы развития	705

ПРЕДИСЛОВИЕ

Кыргызская Республика переживает сложный этап развития - трансформации экономической системы из командно-административной в рыночную. Это обусловило проведение радикальных социально-экономических реформ во всех сферах общественного развития, разрушивших привычные стереотипы восприятия мира, придало невиданную ранее значимость экономической теории, изучение которой стало важным условием формирования нового экономического мировоззрения.

Предлагаемое учебное пособие содержит анализ общих закономерностей функционирования рыночного механизма и охватывает широкий диапазон проблем современной экономической теории: микроэкономика, макроэкономика, экономические аспекты мирового хозяйства и социально-экономические процессы, происходящие в Кыргызской Республике в переходный период.

Теоретический материал сопровождается графиками, схемами, таблицами, что, на наш взгляд, способствует более глубокому пониманию закономерностей экономического развития.

В работе над данным пособием были использованы труды А.Смита, Д.Рикардо, К.Маркса, А.Маршалла, Дж.Кларка, К.Менгера, Дж.Роббинсон, Дж.М.Кейнса, Дж.Гэлбрейта, Ф.Хайека, М.Фридмана. Авторы обращались так же к работам учебного характера по проблемам экономической теории ученых дальнего зарубежья: П.Самуэльсона. Экономика М. 1964 г.; П.Хейне. Экономический образ мышления. М., 1991 г.; К.Эклунда. Эффективная экономика. Шведская модель. М., 1991; К.Мак-коннелл, С.Брю. Экономикс. М., 1992; С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шма-лензи Экономика М., 1993 г.; Использовались так же труды российских ученых: С.Брагинского и М.Певзнера. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991 г.; Основы экономической теории под ред. В.Д.Камаева, М., 1996 г.; А.Лившица. Введение в рыночную экономику. М., 1991 г.; Курс экономической теории по ред. профессора Чепурина М.Н.; Булатова А.С. Экономика М., 1997 г. и др.

Учебное пособие предназначено студентам экономических специальностей, а также всем, кто хочет овладеть знаниями о закономерностях функционирования рыночной экономики и сформировать новый тип экономического мышления.

Раздел I

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЕЕ МЕТОДОЛОГИЯ

ТЕМА 1. ЗАРОЖДЕНИЕ, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Зарождение экономической мысли. Экономические учения Древнего мира

Всегда ли существовала экономика? Конечно, нет. Когда первобытный человек сделал каменный топор и лук, это еще не была экономика. Группа первобытных людей, вооружившись топорами и луками, охотилась за животными. Убив, к примеру, оленя, мясо они делили между собой, причем поровну: если бы одни забирали себе большую часть, то другие просто не могли бы выжить. А потому уравнильное распределение в ту пору было объективной необходимостью. Однако жизнь первобытных людей постепенно

усложнялась. Из их числа выделялись люди, которые не ходили на охоту, а занимались изготовлением орудий труда. Добытое на охоте мясо благодаря изготовленным примитивным орудиям труда теперь необходимо было делить не только между охотниками, но и изготовителями топоров и луков. Возник обмен внутри общин продуктами своего труда, а потом и между общинами.

Это была, хотя и неразвитая, но уже экономика, ибо речь шла не только об отношениях людей к вещам - луку, топору, мясу, но и об отношениях между собой в обществе. И не об отношениях вообще, а о материальных отношениях, связанных с производством, а затем с распределением благ, необходимых для жизни людей. Эти отношения называются производственными отношениями.

Экономика есть общественное производство, обмен, распределение и потребление материальных благ и совокупность возникающих на этой почве производственных отношений. Возникнув еще в первобытном обществе, она так же стара, как и сама человеческая история. Следует оговориться, что экономика первобытной общины была, разумеется, предельно простой, так как очень простыми были орудия, которыми люди пользовались, ограниченными были и их трудовые навыки. Эти слабо развитые производительные силы определяли производственные отношения, экономику и другие стороны общественной жизни.

Осмысление фактов экономической жизни зародилось еще в глубокой древности. Уже первобытные люди обладали зачатками хозяйственных знаний. Однако первоначально экономические взгляды не выделялись в специальную область, они вписывались в религиозные верования, мифы, легенды, в которых люди пытались описать хозяйственный опыт. Так появились элементы экономического мышления и обозначились первые попытки систематизации экономических взглядов и воззрений в экономическую науку.

Выразителями экономической мысли периода Древнего мира, как правило, были философы, цари, правители, религиозные деятели, характерной ее чертой является государственно-нормативная направленность. Она отражала вопросы организации и управления государством, защиты натурально-рабовладельческого хозяйства. С этих позиций рассматривалась проблема товарно-денежных отношений, собственности и производительности труда. Эти и другие вопросы нашли отражение в Законах царя Хаммурапи (1792-1775 гг. до н.э., Вавилония), в коллективном трактате «Гуань-цзы» (4-3 вв. до н.э.), в трудах Конфуция (551-479 гг. до н.э., Китай) и Артхашастры (4-3 вв. до н.э., Индия). Немало экономических наблюдений имеется и в Библии, где дается толкование экономической жизни древних народов, населявших Палестину в 11-12 тысячелетиях до н.э. в форме заповедей и указаний о поведении людей.

Естественно, эти и другие письменные источники древних государств Востока и Азии следует рассматривать как сведения о хозяйственной жизни древних народов, и в то же время они являются корнями экономической мысли,

где уже даются в известной степени обобщение хозяйственной практики, умозаключения и рекомендации. Дальнейшее развитие экономической мысль получила в трудах древнегреческих мыслителей Ксенофонта, Платона и Аристотеля, в которых были сделаны первые попытки теоретически осмыслить экономический строй греческого общества.

Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.) в своих произведениях отразил стремление рабовладельцев использовать товарно-денежные отношения для укрепления натурального хозяйства. Он рассматривал хозяйственную деятельность как процесс создания полезных вещей, т.е. потребительных стоимостей, и первый из древнегреческих мыслителей обратил внимание на значение разделения труда, связывая его с размерами рынка, исследовал процесс ценообразования, функции денег и ввел в научный оборот понятие «экономия» (от греческого «ойкос» - дом, хозяйство, «номос» - закон).

В трудах **Платона** (428-347 гг. до н.э.) «Государство» и «Закон» большое внимание уделялось вопросам государственного устройства, товарно-денежным отношениям. Важнейшей отраслью он считал земледелие, относя ремесло и торговлю к менее важным занятиям в обществе, но в то же время признавал развитие торговли необходимым для обслуживания разделения труда. Платон также изучал проблему денег, рекомендовал пределы колебания цен, отстаивал незыблемость частной собственности и верховным собственником земли провозглашал государство.

Наиболее глубоко экономические явления исследовались в трудах **Аристотеля** (384-322 гг. до н.э.). Это прежде всего «Никомахова этика» и «Политика» - трактат об обустройстве государства. Он установил две стороны товара (потребительную стоимость и меновую стоимость), сделал анализ процесса обмена и поставил вопрос, который всегда волнует политэкономия: чем определяются соотношения обмена? Аристотель высказывал мысли о происхождении денег, их функциях, а также дал понятие «экономики», определяя ее как естественную хозяйственную деятельность, связанную с производством для жизни продуктов, потребительных стоимостей.

Развитие экономической теории в XVI - первой половине XIX в.

Следует отметить, что экономические исследования Древнего мира не являлись самостоятельной наукой. Как наука, экономическая теория возникла значительно позднее, в XVI-XVII вв. Первой научной школой является **меркантилизм** (от итальянского «мерканте» - торговец, купец). В тот период главное место в экономической жизни занимали торговля, обмен и деньги. Это был 300-летний период доиндустриальной экономики, когда господствовали общие принципы научного мировоззрения, суть которого заключалась прежде всего в том, что богатство общества - это золото и деньги, а их можно увеличить за счет торговли, приносящей высокие доходы и позволяющей

государству накапливать золото. Меркантилизм отражал интересы торговой буржуазии. Видное место в меркантилизме занимали англичанин Томас Ман (1571-1640 гг.) и француз Антуан Монкретьен (1575-1621 гг.), который дал экономической теории название «политическая экономия», выпустив в 1615 г. книгу «Трактат политической экономии».

Подлинно научный характер экономическая теория получила в эпоху промышленного переворота (когда доиндустриальные условия утратили свою значимость) и становления материального производства. На первое место выдвигается свободное предпринимательство и складывается концепция экономического либерализма вместо протекционистской политики. В экономической теории формируется новое направление под девизом «Laissez faire», получившее название *классической политической экономии*, родоначальником которой в Англии является У. Петти (1623-1687 гг.), во Франции - Пьер Буагильбер (1646-1714 гг.), а наибольшего расцвета политическая экономия получила в трудах А. Смита (1723-1790 гг.) и Д. Рикардо (1772-1823 гг.). Ученые этого направления выдвинули и обосновали ряд теоретических положений, открыли существование в обществе внутренних законов, заложили основы и в дальнейшем развили трудовую теорию стоимости.

А. Смит является основоположником учения о рынке, который представляет собой систему организации и регулирования хозяйственной жизни. Он считал, что главное в этой системе - реализация частного интереса в процессе взаимного обмена с другими хозяйствующими субъектами на основе разделения труда и обосновал положение о том, что основой богатства общества является удовлетворение индивидуального благополучия. Основу его экономического учения составляют принцип свободной конкуренции, частная собственность и свободные цены. А. Смит сформулировал также задачи политической экономии: проведение абстрактного анализа объективной реальности и подготовка рекомендаций для осуществления экономической политики фирмы. Величайшая заслуга этого ученого состоит в том, что он первым раскрыл роль рынка как сложной системы организации общественного хозяйства и дал ей образное название «невидимой руки», управляющей поведением всех товаропроизводителей.

Идеи А. Смита нашли свое развитие в трудах *Д. Рикардо*. Он развил трудовую теорию стоимости, обосновал, что стимулом капиталистической экономики является норма прибыли, выступал за свободную торговлю и сформулировал теорию сравнительных издержек, на основе которой осуществляется специализация производства в различных странах и торговля между ними.

В рамках классической политэкономии на первом ее этапе появилось теоретическое учение *физиократов* (от греческого «физиократия» - власть природы). Возглавил эту школу *Ф. Кенэ* (1694-1774 гг.). Представители

данного течения считали, что источником богатства является производство, причем только одна его отрасль - сельское хозяйство, где богатство образуется естественным путем и выглядит как дар природы. Поэтому рост богатства они связывали с естественным плодородием земли, а промышленность не считали отраслью, где создается чистый продукт, хотя природа сама без приложения труда и капитала не может постоянно умножать богатство общества. Ф. Кенэ сформулировал концепцию естественного порядка, сущность которого такова, что «частный интерес одного никогда не может быть отделен от общего интереса всех, а это бывает при господстве свободы. Мир идет тогда сам собой». Таким образом, физиократы отстаивали принцип невмешательства государства в экономические процессы. Кроме того, Ф. Кенэ дал первый научный анализ общественного воспроизводства в своей «Экономической таблице», где обосновал необходимость определенных пропорций в структуре экономики и положил начало макроэкономического анализа.

Эволюция экономической мысли: марксизм и неоклассицизм

От классической политической экономии берут начало два новых направления: марксистское и неоклассическое.

В экономическом учении **К. Маркса** (1818-1883 гг.) и **Ф. Энгельса** (1820-1895 гг.) дана оригинальная трактовка многих важных вопросов экономической теории, сформулировано учение об общественно-экономических формациях, продолжено учение о трудовой теории стоимости. К. Маркс разработал концепцию товара, денег, прибавочной стоимости, капитала и двойственного характера труда, сформулировал также образование цены производства и средней прибыли. В своем учении он уделил большое внимание вопросам воспроизводства и реализации произведенной стоимости, земельной ренте, закономерностям перехода от одной формации к другой и разработал концепцию гибели капитализма.

Во второй половине XIX в. развивается также немарксистская политическая экономия, была сформулирована теория предельной полезности, предельной производительности, сформировалась **маржинальная** экономическая теория, которая осуществляла экономический анализ с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственный оборот. Родоначальниками маржинализма являются экономисты австрийской школы **К. Менгер** (1840-1921 гг.), **Э. Бем-Баверк** (1851-1914 гг.).

Свое развитие маржинальная экономическая теория получила в трудах ученых кембриджской и американской школ, которые создали новое направление экономической теории - **неоклассическое**. **А. Маршалл** (1842-1924 гг.) как представитель кембриджской школы сформулировал основное содержание этого течения в своей книге «Принципы политической экономии» (1890 г.). Центральное место в его исследованиях занимала

проблема свободного ценообразования. Он научно обосновал, что спрос и предложение являются равными элементами образования цены на рынке, выдвинул концепцию об «эластичности спроса» и ввел в научный оборот термин «экономикс». Основатель американской школы маржинализма **Дж. Кларк** (1847-1938 гг.) разработал концепцию распределения доходов на основе принципов предельного анализа цен факторов производства, которая в экономической теории известна как закон предельной производительности.

Кейнсианство

Неоклассическое направление в экономической теории господствовало до конца первой четверти XX в., когда главное внимание уделялось анализу экономических процессов на уровне функционирования фирмы, т.е. применялся микроэкономический подход, причем эффективное развитие фирмы отождествлялось с благополучием всего общества. Но экономический кризис 1929-1933 гг. показал явную недостаточность такого анализа. В экономической теории возникает новое направление - кейнсианство - по фамилии известного ученого **Дж. Кейнса** (1883-1946 гг.). Он осуществил макроэкономический подход к анализу экономических явлений, который нашел отражение в его знаменитой работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). В этом труде была сформулирована концепция государственного регулирования экономики вместо концепции экономического либерализма. Теорию Дж. Кейнса называют теорией эффективного спроса, так как стимулирование совокупного спроса способствует росту производства, а следовательно, сокращению безработицы и росту занятости населения на основе действия эффекта мультипликатора. Его идеи нашли свое развитие в трудах Р. Харрода, Э. Хансена, Ф. Перру, У. Ростоу и других ученых, занимающихся проблемами экономического роста.

Другие направления экономической теории

В ходе дальнейшей эволюции экономической мысли в 30-е годы XX в. возникло новое направление - американский **институционализм**, имеющий антимонопольную направленность и обращающий внимание на усиление влияния всей совокупности общественных отношений на экономический рост. В его рамках существуют три течения: социально-психологическое возглавляет **Т. Веблен** (1857-1929 гг.), социально-пра-вовое - **Дж. Коммонс** (1862-1945 гг.) и конъюнктурно-статистическое - У. Митчелл (1874-1948 гг.).

Почти одновременно с кейнсианством как самостоятельная система взглядов возник **неолиберализм**, основывающийся на идее приоритета свободной конкуренции в результате определенного вмешательства государства в экономические процессы. К представителям неолиберализма относятся ученые фрайбургской школы В. Ойкен, В. Репке и Л. Эрхард. Разновидностью

неолиберализма является *монетаризм*, который развивали лидеры американской школы (Л. Мизес, М. Фридмен) и экономисты лондонской школы (Ф. Хайек, Л. Роббинс и др.). В целом неолиберальные идеи государственного регулирования экономики возобладали над кейнсианскими примерно с 70-х годов XX в.

Заметный вклад в эволюцию мировой экономической мысли внесли также Н.Д. Кондратьев, С. Кузнец, В. Леонтьев, Г. Мюрдаль, К.В. Островитянов, С.Г. Струмилин, Я. Тинберген, А.В. Чаянов и другие видные ученые-экономисты.

Развитие экономической теории в современный период нашло свое проявление в концепции неоклассического синтеза *П. Самуэльсона* (1915 г.) как новой универсальной доктрины по проблемам современной экономической науки.

Крупным представителем современной экономической мысли Запада является *Д. Гэлбрейт* (1908 г.), который занимается вопросами регулирования экономики и глобальных проблем развития человечества. В России выделяются Л.И. Абалкин, А.Г. Аганбегян, П.Г. Бунич, В.Д. Камаев, Н.А. Цаголов и Н.П. Шмелев, а в Кыргызстане - Ж.А. Алышбаев, Т.К. Койчуев, В.И. Кумсков, Ш.М. Мусакожоев, Е.П. Чернова и др.

Основные понятия и термины:

Экономия

Экономика

Политическая экономия

Меркантилизм

Классическая школа (классики)

Физиократы

Марксизм

Неоклассическая школа (неоклассики)

Маржинализм

Экономикс

Кейнсианство

Институционализм

Неолиберализм

Монетаризм

Неоклассический синтез

ТЕМА 2. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Теоретические подходы к периодизации человеческого развития

Деятельность членов общества чрезвычайно многообразна: медицина, наука, искусство, культура, учеба, производство материальных благ и оказание услуг. Что же является самым главным? Однозначно ответить на этот вопрос весьма непросто, так как деятельность человека - это составная часть жизни всего общества. Но в то же время из всех видов деятельности выделяется один вид, наиболее важный, имеющий непреходящее значение - это деятельность людей по производству материальных благ. С нее начинается история, ею она движется, определяя возможность и степень прогресса во всех других областях жизни. Так, еще в условиях первобытной общины, чтобы выжить, необходимо было добыть пищу, затратив определенные усилия. Стремление увеличить количество произведенных благ заставляло человека изобретать новые орудия труда, новые технологии. Человек не только создает, но и приводит в действие и определяет методы и способы использования техники, которые в свою очередь вызывают к жизни новые качества в самом человеке, требуя глубоких знаний, навыков и повышения мастерства.

Конечно, как говорится, не хлебом единым жив человек. И поэтому нельзя считать второстепенным делом, например, труд врача или учителя, композитора или художника. И все-таки производство материальных благ было, есть и будет первым и самым важным занятием людей в любом уголке земли, основой жизни человечества. Еще великий греческий мыслитель Аристотель заметил, что люди начали заниматься философией лишь после того, как все необходимое для поддержания их жизни было налицо. Без организации экономической деятельности все другие виды жизнедеятельности просто немыслимы, так как в природе слишком мало готовых к употреблению благ. Поэтому человек вынужден их производить, постоянно совершенствуя саму организацию экономической деятельности, постепенно создавая разветвленную экономическую систему, в которой переплетаются деятельность домашних хозяйств, фирм и государства. Все эти субъекты экономики принимают решения, используя экономические ресурсы, создают новые блага или услуги для общества в целом и каждого его члена, тем самым решая важные задачи: Что производить? Как производить? Для кого производить? Это значит, что в конечном итоге экономическая деятельность должна строиться на основе потребностей человека, постоянно улучшая его жизнь, порождая новые потребности, осуществляя прогресс общества, в результате чего возрастает роль и значение разного рода услуг. В развитой экономике услуги занимают большой удельный вес и значительная часть населения трудится в этой сфере.

Решающая роль в производстве материальных благ и услуг принадлежит работнику, роль и функции которого постоянно меняются в зависимости от использования достижений научно-технического прогресса. В процессе производства материальных благ и услуг между экономическими агентами возникают *экономические отношения*, под которыми понимаются отношения людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления. Система

этих отношений должна соответствовать состоянию производительных сил, чтобы обеспечить их развитие и успешное функционирование. Поэтому при рассмотрении того или иного общества производительные силы и производственные (экономические) отношения рассматриваются в их единстве, как форма и содержание. Такой подход был принят во всей экономической науке марксистского направления. Он и был положен К. Марксом в основу периодизации истории человечества, т.е. в основу смены способов производства и формаций, когда производственные отношения вступали в антагонистические противоречия. На этом основании выделяют пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и социалистический (коммунистический). В настоящее время этот подход переосмысливается.

В немарксистской экономической науке имеются различные подходы к периодизации, среди них выделяется **цивилизационный**, суть которого в общих чертах заключается в следующем: во-первых, в основе деятельности и развития человека как индивида и как члена общества лежат общие закономерности; во-вторых, исходным моментом для исследования цивилизаций являются потребности людей, их деятельность и ценности, ими создаваемые; в-третьих, во главу угла ставится человек со своими интересами, которые побуждают его к действию, порождая прогресс и развитие, т.е. главное - это человек с его потребностями, ему принадлежат определяющие роль и место. Результаты развития индустриально развитых стран подтверждают идентичность такого подхода.

Организация экономической деятельности соотносится с потребностями людей. Стремление полнее удовлетворить потребности развивает производство, совершенствует экономическую деятельность людей. Отсюда можно сделать вывод, что развитие цивилизации всегда идет за развитием и удовлетворением потребностей. На этом строятся программы социально-экономического развития, формируются закономерности развития материального производства, складывается и реализуется парадигма развития цивилизации, порождая и удовлетворяя всю гамму человеческих потребностей как материальных, так и духовных.

В цивилизационном подходе к периодизации существуют теории, которые выделяют соответствующие периоды развития цивилизации. Одной из наиболее распространенных и признанных является **теория стадий экономического роста**, американского ученого У. Ростоу. В этой теории определяющим является состояние техники. Автор считает, что стадии роста обуславливаются взаимодействием технико-экономических, производственных, политических и социальных факторов. Переход от одной стадии к другой происходит в результате изменений в технике и технологии. К основным типам общества он относит традиционное (докапиталистическое) и индустриальное (капиталистическое) общество, при этом выделяя пять стадий экономического

роста: 1) традиционное общество; 2) стадия подготовки условий для «сдвига» или переходное общество; 3) стадия «сдвига» и перехода к индустриальному развитию; 4) послеиндустриальное общество; 5) стадия массового потребления. Выделяют еще и шестую стадию - современный период, о котором также существуют различные мнения среди ученых-экономистов.

Предмет экономической теории

В связи с тем, что существуют различные подходы к общественной форме производства, имеют место различные определения предмета экономической теории. Так, по К. Марксу и В.И. Ленину, предметом политической экономии являются экономические отношения производства, распределения, обмена и потребления на различных стадиях развития общества. В XIX-XX вв. в экономической науке были большие споры по поводу предмета политической экономии. Некоторые считали, что политическая экономия - это наука о богатстве, другие (например, Дж. Кейнс) предметом политической экономии считали экономическую жизнь общества, направленную на производство и присвоение средств удовлетворения человеческих потребностей. П. Самуэльсон рассматривает экономическую теорию как науку о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками, а также как науку об использовании людьми редких или ограниченных производственных ресурсов. В учебнике К.О. Макконнелла и С. Брю предмет «Экономикс» определяется в двух вариантах. Первый - «экономикс» - это исследование поведения человеческих существ в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире редких ресурсов. Второй - «экономикс» исследует эффективное использование ограниченных производственных ресурсов или управление ими, ставящие своей целью достижение максимального удовлетворения материальных потребностей человека. Следует отметить, что существенных различий между вышеприведенными определениями нет.

Проанализировав приведенные различные трактовки *предмета*, сформулируем следующее определение: экономическая теория изучает поведение людей в мире ограниченных ресурсов с целью эффективного их использования для максимального удовлетворения потребностей человека. Из этого определения следует, что все теоретические положения этой науки имеют смысл при ограниченности ресурсов, в противном случае, если ресурсы безграничны, нет никакой необходимости в экономической науке, так как нет надобности что-то сравнивать и выбирать лучший вариант. Но, как известно, ресурсы ограничены (земля, ее недра, капитал, людские ресурсы и др.), это и заставляет экономических агентов выбирать, сопоставлять и принимать оптимальные решения, чтобы при ограниченных ресурсах полнее удовлетворять потребности. Отсюда *главный вопрос экономической теории* состоит в том,

как рационально соединить ограниченные факторы производства с тем, чтобы расширить производственные возможности и разрешить противоречие между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Экономическая теория - это не наука о том, как стать богатым, она не дает готовых ответов на все проблемы, а лишь вооружает людей знаниями и способствует осмыслению экономической действительности. В то же время каждый человек является субъектом экономической системы, следовательно, знание экономической теории может помочь сделать верный выбор во многих жизненных ситуациях и принять эффективное решение.

Уровни экономического познания: микро- и макроэкономика

Экономическая наука имеет сложную структуру, отражая строение экономической действительности. В силу общественного разделения труда экономика состоит из отдельных отраслей, комплексов и видов производств. Первичным звеном выступает предприятие. С этой точки зрения существует два раздела исследования: экономика в целом и другой уровень - функционирование фирм и домашних хозяйств.

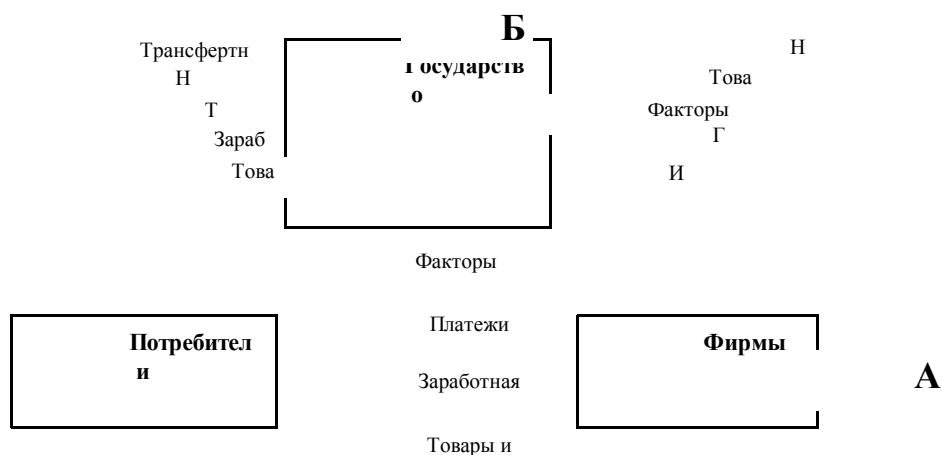
Объектом исследования второго уровня является поведение фирм на различных рынках, к основным показателям которых относят объем выпуска продукции, прибыль, издержки, численность рабочих, заработную плату. **Домашнее хозяйство** - это хозяйство людей, которые самостоятельно управляют домашним имуществом, принимают решения и все произведенные блага принадлежат им на правах семейной собственности. Домашние хозяйства на рынке выступают как самостоятельные субъекты и предлагают факторы производства, прежде всего рабочую силу. Этот раздел в экономической теории называют **микроэкономикой**, которая анализирует причины, закономерности и последствия функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике.

Исследованием закономерностей функционирования экономики в целом занимается **макроэкономика**, т.е. это раздел экономической теории, который рассматривает совокупные показатели дохода, занятости, общего уровня цен, определяет направления государственной политики, так как исследуется национальное хозяйство в целом как единая система (*рис. 1*).

Следует отметить, что различие между микро- и макроэкономикой состоит не только в масштабах, а в первую очередь в экономических процессах, имеющих место в национальном хозяйстве или фирмах.

Часто встает вопрос: что изучать сначала - микро- или макроэкономике? По этому вопросу нет единого мнения, но, на наш взгляд, изучение экономической теории целесообразнее начинать с микроэкономики, которая изучает поведение отдельного экономического субъекта и факторы, его определяющие. А затем уже можно обратиться к изучению макроэкономики, из которой можно узнать,

как государство воздействует на этот субъект, побуждая его к эффективному использованию ограниченных ресурсов, так как набор средств и методов во многом зависит от состояния самого экономического субъекта. Иначе говоря, микроэкономика - это основа, изучив которую легче понять процессы, происходящие на уровне государства, то есть на макроуровне.



А – Взаимодействие на уровне фирмы – это уровень микроэкономики.
 Б – Взаимодействие в целом всей системы – это уровень макроэкономики.

Рис. 1. Микроэкономика и макроэкономика.

Экономическую науку можно представить в виде дерева, стволем которого является экономическая теория, а кроной - конкретные экономические дисциплины, которые изучают отдельные стороны экономической системы. К ним относятся отраслевая, функциональная и региональная организации хозяйства.

Отраслевая организация экономики порождает существование и развитие отраслевых и функциональных экономических наук. К ним относятся такие виды наук, как «экономика природопользования», «экономическая кибернетика», «бухгалтерский учет», «финансы и кредит», «маркетинг», «менеджмент», «статистика» и др. Существует также региональная экономика, которая исследует закономерности развития отдельных территорий (например, центральноазиатского региона). Важный аспект в экономической науке составляет история самой науки и экономики, поэтому существует самостоятельный научный раздел: «история экономических учений» и «экономическая история».

Все эти различные ветви экономической науки тесно взаимосвязаны и имеют одну основу - экономическую теорию, которая является теоретико-методологической основой для всех конкретных экономических наук, в то время как последние обогащают экономическую теорию новыми

материалами для исследования. Все это способствует прогрессу общей экономической науки на благо всего общества.

Методология экономической теории

Для изучения экономических проблем первостепенное значение имеют вопросы методологии. **Методология** экономической теории - это наука о методах изучения экономических явлений.

Методологию нельзя смешивать с методами. Если предмет характеризует, *что* исследуется, то метод - *как* исследуется. Метод имеет огромное значение, так как от него зависит вся серьезность исследования. Физиолог И.П. Павлов отмечал, что при хорошем методе и не очень талантливый человек может сделать много, а при плохом методе и гениальный человек будет работать впустую.

Различают две группы методов: общие и локальные. **Общие методы** означают общие подходы к научному освоению экономической действительности. Они образуют философско-методологическую базу. Тесная связь философского и экономического аспектов была характерна для экономической теории на всех этапах ее развития. **Локальные методы** - это конкретные инструменты, с помощью которых исследуется экономическая действительность.

В методологии экономической теории наиболее распространенными являются следующие общие методы или методологические подходы:

- **Позитивистский подход**, основанный на философии позитивизма, т.е. ориентация на изучение конкретно-экономических взаимосвязей, использование экономико-математического моделирования, поиск решений в конкретных экономических ситуациях и т.п.

- **Структуралистский подход**, нацеленный на выявление структуры системы, ее внутреннего строения, совокупности отношений между ее элементами. Этот подход широко использует методы математической логики и моделирования.

- **Диалектический подход**, связанный с диалектикой как наукой. Он нацеливает на выявление глубинных причинно-следственных связей и показывает закономерный характер экономических процессов.

- **Синтетический подход** - это стремление преодолеть односторонность в рамках данной науки. Указанный подход расширяет возможности экономических исследований.

Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. Одним из таких методов является **метод научной абстракции** (в переводе с латинского означает отвлечение). Дело в том, что экономические процессы не протекают в «чистом» виде. Они вписаны в сложную ткань общественной жизни и поэтому принимают оттенки политических, социальных, психологических и многих других явлений. Не случайно поэтому в

качестве средства их познания применяют **абстракцию**, т.е. отвлечение от всего того, что не соответствует природе изучаемого предмета. Метод научной абстракции состоит в очищении объекта исследования от случайного, временного и выделении постоянных, типичных, характерных черт.

На первый взгляд может показаться, что абстракция отрывает экономическое явление от действительности. Однако это не так. Напротив, приближает к ней, приводит к тому порядку, который скрыт от нас нагромождением единичных, частных, кратковременных фактов и различных событий. Только при таком подходе можно выявить сущности высокого порядка и дать достаточно точное описание предмета. При помощи абстрактного мышления происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий. Логические понятия отражают наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества и называются **экономическими категориями** (например, рынок, спрос, предложение, прибыль, заработная плата и др.). Категории составляют логический «скелет» экономической теории.

При использовании метода абстракции возникает вопрос о границах абстрагирования, так как можно до такой степени отбрасывать частности, что представление о предмете не будет соответствовать действительности. Приведем такой пример. Будда спросил ученика: «Кто идет по дороге?» - Ответ: «Красивая женщина». - «Точнее!» - потребовал Будда. - «Молодая женщина». - «Еще точнее!» - «Женщина». - «Еще точнее!» - «Человек». «Точнее!» - «Скелет».

Исходная база познания экономической реальности - факты. Они могут быть в виде данных статистики, информации, поведения людей и т.д. При изучении действительности происходит движение от фактов, их накопления и обобщения к формулировке теоретических положений и принципов. Это и есть **метод индукции** - выведение теоретических положений из фактов. Иначе говоря, движение мысли от частного к общему. Предварительно сформулированные теоретические положения называются **гипотезами**. Но им надо пройти проверку фактами. Поэтому необходимо движение познания от теории к фактам, т.е. от общего к частному. Такой познавательный прием называется **дедукцией**. Индукция и дедукция, будучи противоположными методами исследования экономических явлений, взаимно дополняют друг друга.

В экономике метод научной абстракции хотя и важнейший, но не единственный. Здесь активно применяются и такие методы, как анализ и синтез. **Анализ** представляет собой расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно. **Синтез** позволяет воссоздать единую целостную картину.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают *исторический и логический* методы. Эти методы применяются в единстве. Используя исторический метод, мы исследуем процессы и явления в той последовательности, в которой они возникали и сменялись одни другими. Но он имеет недостаток: описательный материал, частные исторические подробности затрудняют теоретическое изучение. Исторический метод показывает, что развитие идет от простого к сложному, что в первую очередь необходимо выделить простые явления, возникающие раньше других и являющиеся основой возникновения более сложных (например, в анализе рынка таким экономическим явлением будет обмен товаров). В соответствии с логическим методом восхождения от простого к сложному можно привести другой пример: после изучения общих основ теории рыночного хозяйства мы перейдем к изучению микроэкономики (поведение отдельных рыночных субъектов), затем к макроэкономике (системе национального хозяйства) и в завершение - к исследованию мирового хозяйства и глобальных экономических проблем).

В экономике особую роль играют количественные и качественные зависимости. Поэтому экономическая теория широко использует *математические и статистические* приемы исследования, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и их переход в новое качество. При этом широко применяются ЭВМ.

Особую роль играет метод *экономико-математического моделирования*. *Экономическая модель* - это формализованное описание экономического процесса или явления. Надо отметить, что математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика - это многогранная система. Экономико-математические модели делятся на микро- и макроэкономические, теоретические и прикладные, статистические и динамические и другие. Экономические модели позволяют выявить особенности функционирования экономического объекта и на основе этого предсказать будущее поведение объекта при изменении экономической ситуации. Моделируя экономические явления, необходимо устанавливать взаимосвязь между показателями и факторами. Для этого в свою очередь используются методы математической статистики и эконометрики.

Любое экономическое исследование всегда предполагает использование статистических данных. Они являются основой для выявления и обоснования закономерностей. Экономические данные различаются как перекрестные и временные. *Перекрестные* данные - это данные о каком-либо экономическом показателе. *Временные* характеризуют один и тот же объект во временном разрезе. Они позволяют выявить тенденции в изменении величин и экстраполировать их для целей прогнозирования. Комбинация перекрестных и временных данных образует *панельные* данные.

Собранные данные могут быть представлены в виде таблиц, диаграмм, графиков. В экономической теории нередко используются графики и диаграммы с целью наглядного отображения функциональных зависимостей между разными экономическими величинами, например, количеством товара и его ценой. На протяжении всего курса будут использованы графики, представляющие собой математические модели, выраженные геометрическим языком.

Особое место в моделировании принадлежит моделированию на ЭВМ. Компьютерное моделирование может быть использовано для решения теоретических и практических задач. Компьютерные модели позволяют лучше понять основные концепции экономической теории и вместе с тем моделировать различные варианты экономической политики.

В экономической науке существует направление, представители которого придают особое значение математическим методам исследований. Среди них классики - М.Вальрас, У.Джевонс, В.Парето; из современных экономистов - А.Аганбегян, К.Вальтух, А.Гранберг, Л.Канторович, В. Леонтьев, С. Шаталин и другие.

При анализе экономических проблем используется также позитивный и нормативный анализ, что позволяет выделять позитивную и нормативную экономическую теорию. **Позитивный** анализ дает возможность видеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле. **Нормативный** анализ показывает, как должно быть.

При изучении экономической жизни возможны экономические эксперименты. **Экономический эксперимент** представляет собой искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения и дальнейшего практического применения. В свое время в СССР проводились широкие эксперименты на макроуровне.

На пути применения экономических методов могут возникать трудности. Чтобы не приносить ошибочные представления, необходимо отбрасывать те из них, которые не подтверждаются фактами.

Сквозь внешне кажущийся хаос и нагромождение случайностей в экономике прокладывает себе путь закономерность развития. Экономическими процессами управляют внутренние законы общественных действий людей, или экономические законы. Гегель отмечал, что политэкономия делает «честь мысли», потому что она, имея перед собой массу случайностей, отыскивает их законы. **Закон** выражает сущность того или иного явления, существенную причинно-следственную постоянную взаимосвязь, свойственную ему. Совокупность экономических законов образует систему экономических законов развития общества. Они классифицируются по следующим группам:

- специфические экономические законы или законы исторически определенных конкретных форм хозяйствования;

- особенные экономические законы, свойственные различным эпохам, в которых есть условия для их действия;
- общие экономические законы, которые выражают поступательный процесс общественного производства и свойственны всем историческим эпохам.

В зарубежной учебной литературе термины «теория», «принципы», «законы» зачастую используются как синонимы.

Основные понятия и термины:

Экономическая деятельность

Экономические отношения

Производительные силы

Периодизация истории человечества

Формационный подход

Цивилизационный подход

Стадии экономического роста

Предмет экономической теории

Микроэкономика

Макроэкономика

Конкретные экономические науки

Методология

Метод

Общие методы

Позитивистский подход

Структуралистский подход

Диалектический подход

Синтетический подход

Научная абстракция

Индукция

Дедукция

Анализ

Синтез

Исторический метод

Логический метод

Экономико-математические модели

Статистический метод

Графический метод

Микро- и макроэкономический метод

Позитивный и нормативный анализ

Экономический эксперимент

Экономический закон

Раздел II

ОБЩИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

ТЕМА 3. МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Объективные условия и противоречия экономического развития

Экономическая система приводится в действие экономическим механизмом, сущность и природа которого определяются его назначением и структурой. Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Только на заре развития человечества люди удовлетворяли свои потребности за счет готовых продуктов природы. В дальнейшем удовлетворение потребностей шло за счет производства товаров и услуг, на что и направлен процесс производства, неразрывно связанный с расходом имеющихся в распоряжении общества трудовых, природных, научных и других ресурсов. Причем в каждый конкретный исторический период складывается определенная система потребностей, которая обуславливается биологическими условиями существования человека, уровнем развития производства, а также сложившимися в обществе традициями, обычаями и привычками, и удовлетворение этой системы потребностей требует расходования ресурсов. Поэтому все проблемы экономического развития неизменно связаны с потребностями и возможностями их удовлетворения. Отсюда следует вывод, что все решения данных проблем базируются на двух фундаментальных истинах:

- потребности общества безграничны и полностью их удовлетворить невозможно;
- ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки.

Названные истины составляют объективное противоречивое единство и общество разрешает это противоречие путем выбора, наращивая свои возможности. Таким образом, данное противоречие стимулирует развитие производства, заставляя изыскивать наиболее эффективные пути использования имеющихся ресурсов.

Поскольку как мы выяснили, что экономическое развитие зависит от этих двух истин, остановимся на них более подробно.

Потребности и их виды

Потребность - это нужда, недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности каждого человека и общества в целом. Человек стремится удовлетворить самые важные для него потребности, а как только ему удастся удовлетворить наиболее важную потребность, она на время перестает быть движущим мотивом, но в то же время появляется стремление к удовлетворению следующей по своей важности потребности. Следовательно, потребность - это побудительный мотив к действию. Американский ученый А. Маслоу считал, что человеческие потребности располагаются в порядке иерархической значимости от наиболее до наименее настоятельных и разработал следующую последовательность потребностей в виде пирамиды (рис.2).

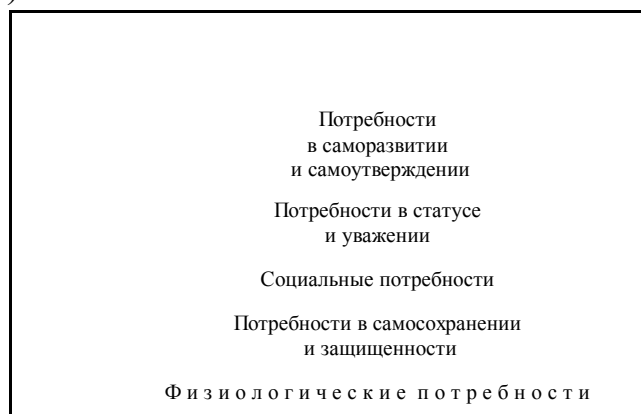


Рис. 2. Пирамида потребностей А. Маслоу.

Материальные потребности характеризуют степень развития производства и складываются из желания людей приобрести и использовать те товары и услуги, которые доставляют им пользу, способствуя повышению жизненного уровня. Материальные потребности удовлетворяются через потребление материальных благ, в результате чего реализуется естественная цель производства. Ведь, как видно из реальной жизни, именно ради потребления люди создают хозяйственную систему, поддерживают ее функционирование, постоянно совершенствуя и добиваясь роста эффективности. Отсюда следует вывод, что удовлетворение потребностей - это стимул к дальнейшему развитию и совершенствованию производства. На месте удовлетворенной потребности возникает новая потребность, которая движет развитие производства, появляются новые товары и услуги, порождая новые потребности. Следовательно, с течением времени в ходе экономического

развития потребности умножаются и усложняются, т.е. действует закон возвышения потребностей в ходе развития общества. С рассматриваемой точки зрения, историю цивилизации можно представить как процесс формирования и удовлетворения потребностей как личности, так и общества в целом.

Как правило, материальные потребности подразделяют на первичные и вторичные. К **первичным** потребностям относятся жизненно важные нужды человека (потребности в пище, одежде, жилье). К **вторичным** потребностям относятся все остальные (потребности досуга, спорт и др.).

Кроме того, потребности подразделяются на предметы первой необходимости (одежда, пища, жилье) и предметы роскоши (драгоценности, меха, автомобили и др.). Однако деление условно: что является предметом роскоши для одного человека, то для другого - предметом первой необходимости. Но существует общая тенденция: с развитием экономики и повышением уровня жизни ряд товаров роскоши переходит в разряд предметов первой необходимости (например, телевизоры, холодильники, стиральные машины и др.).

К материальным потребностям относятся и разного рода услуги, такие как услуги парикмахера, ремонт бытовой техники, квартиры или автомобиля, химчистка, уборка квартиры и др.

Для удовлетворения личных потребностей организуется производство, создаются предприятия, потребности которых также относятся к материальным (строительство зданий, сооружений, транспортные средства, сырье, материалы и многое другое). Существуют также потребности общества в целом (потребность в железных и автомобильных дорогах, больницах, школах, библиотеках, здравницах, военной технике, наконец). Таким образом, потребности подразделяются на личные, потребности предприятий и общества в целом.

Для удовлетворения потребностей необходимы средства, которые называют **благами**. Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве, т.е. превышают потребность общества в них. Такие блага называются неэкономическими. Другие же блага имеются в обществе в ограниченном количестве, их называют экономическими благами. Поэтому для удовлетворения потребностей необходимо увеличивать экономические блага, развивая производство, для чего необходимы ресурсы.

Экономические ресурсы и их ограниченность

Вся экономическая деятельность базируется на исследовании экономических ресурсов. Под **экономическими ресурсами** понимают совокупность природных, людских и произведенных человеком ресурсов, используемых для производства товаров и услуг. Экономические ресурсы, вовлеченные в производство, принято называть **факторами производства**,

которые подразделяются на два вида - материальные и людские ресурсы. Все факторы производства взаимодействуют между собой, создавая различные товары и услуги. В состав экономических ресурсов входят:

1. Земля как всеобщее средство производства. В понятие «земля» включают все природные ресурсы (пахотные земли, водные ресурсы, недра, леса). Это очень широкое понятие, охватывающее все предоставленные бесплатно природой естественные ресурсы (вспомогательные источники). К земле относятся не только твердая поверхность планеты, используемая в сельском хозяйстве для производства сельскохозяйственной продукции и в промышленности для строительства своих зданий и сооружений, но и полезные ископаемые, сила воды, энергия солнца, климат и другие силы природы. Земля также является первичным фактором производства, что имеет большое историческое значение. За землю нужно платить и эту плату называют рентой.

2. Капитал, или инвестиционные ресурсы, охватывающие все произведенные средства производства, которые используются в производстве товаров, услуг и транспортировке их к конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств называется *инвестированием*.

3. Труд как производственный фактор. Этот термин используется для обозначения всех физических и умственных способностей человека, применяемых в производстве товаров и услуг. В отличие от земли труд, хотя и ограниченный фактор, но способный к росту. Количественно ресурсы труда увеличиваются по мере роста населения, качественно - по мере развития науки и образования.

4. Предпринимательская способность - это особый человеческий ресурс, способный эффективно использовать все факторы производства. Специфическое понятие этого фактора раскрывается через взаимосвязанные функции предпринимателя:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров и услуг, одновременно является катализатором, движущей силой и посредником, соединяющим вместе другие факторы;

- предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, которые определяют курс его деятельности;

- предприниматель - это новатор, лицо, которое стремится вводить в обиход на коммерческой основе продукты, новые технологии или новые формы организации бизнеса;

- предприниматель - это человек, способный идти на риск, ибо в рыночной экономике прибыль не гарантирована, при этом он рискует не только своим временем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами как своими собственными, так и привлеченными.

Экономические ресурсы претерпели большую эволюцию от примитивных орудий труда до современных автоматизированных систем, компьютеризации и роботизации. С развитием научно-технического прогресса совершенствуется и сырьевой фактор, все шире внедряются в производство кроме природных (уголь, руда, хлопок, дерево и т.д.) и искусственные материалы (полимеры, химические сплавы, искусственный каучук и др.). Совершенствование материальных ресурсов значительно видоизменяет людской фактор, растет его квалификация, появляются новые профессии (программист, наладчик автоматизированных систем, пользователь персонального компьютера, космонавт и др.).

Всякий производственный процесс требует соединения всех четырех факторов в единое целое. Но если мы говорили, что потребности безграничны, то экономические ресурсы (факторы производства) существуют в ограниченном количестве или редки. Планета Земля обладает ограниченным количеством ресурсов, которые можно использовать в хозяйственной практике. Эта редкость или ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем это необходимо для удовлетворения потребностей при данном уровне развития техники, технологии и организации производства. Действительно, нет необходимости доказывать, что как каждый из нас, так и все общество в целом, имеет ограниченные возможности, так как имеющиеся ресурсы имеют количественные и качественные пределы. Поэтому ограниченность экономических ресурсов является отправным моментом и выступает фундаментальной истиной, определяющей весь дальнейший анализ экономических явлений.

В силу ограниченности ресурсов производство не в состоянии произвести столько товаров и услуг, чтобы постоянно удовлетворять все потребности в обществе. Поэтому возникает необходимость выбора: какие потребности удовлетворить в первую очередь, а какие можно отложить, когда появятся ресурсы для их удовлетворения. Это означает, что нужно постоянно выбирать, какие товары и услуги необходимо производить, а от каких на данный момент придется отказаться, ибо на их единовременное производство не хватает производственных возможностей. Таким образом, перед обществом на каждом отдельном этапе стоит проблема «или-или» (к примеру, или пушки, или масло), а если и то, и другое, то в каких пропорциях. Для увеличения количества произведенных товаров необходимо прежде всего рациональное использование факторов производства.

Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то и выбор был не нужен. Эта проблема бесконечна. Между чем идет выбор? Выбор идет между экономическими вариантами использования ресурсов. Необходимо найти наилучший, оптимальный вариант использования ресурсов, в этом и состоит смысл выбора в экономике. *Оптимальный выбор* означает максимум результата и минимум затрат. И для каждого субъекта экономики существует свой выбор.

Для потребителей (домашние хозяйства) оптимальный экономический результат - это рост количества и качества удовлетворенных потребностей, для производителей - прирост прибыли, а для государства в целом - степень удовлетворения общественных потребностей (экономический рост, охрана окружающей среды, поддержка безработных, пенсионеров, инвалидов и т.д.). Выбирая то или иное решение, каждый хозяйствующий субъект одновременно решает ряд вопросов. Покупатель ранжирует свои потребности (уголь для нового отопительного сезона или новый цветной телевизор), выделяет первоочередные и соизмеряет свои расходы с доходами. Производители вынуждены решать очень сложные проблемы: что производить, в каком количестве, какую применить технологию, рассчитать величину прибыли. Экономический аспект проблемы выбора заключается именно в том, какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит наибольший эффект.

Экономический выбор можно представить как **график производственных возможностей**. Для его построения возьмем пример П. Самуэльсона о производстве двух товаров - масла и пушек, которые, как правило, используют для иллюстрации альтернативности гражданского и военного производства. Например, если все ресурсы направить на производство масла, то удастся выпустить 5 млн. кг. Это максимально возможный объем при данном уровне ресурсов и технологии. При том же уровне ресурсов вместо масла можно произвести 15 тыс. пушек. В ходе перераспределения ресурсов при уменьшении производства масла можно выпускать и пушки, то есть от альтернативы «или-или» мы перейдем к позиции «и то, и другое». Наши предположения альтернативных возможностей сведем в табл. 1.

Таблица 1

Альтернативные возможности производства пушек и масла

Возможности	Пушки, тыс. шт.	Масло, млн. кг
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

Графически значения производственных возможностей можно изобразить следующим образом: по горизонтальной оси отложим значения производства масла, а по вертикали - производства пушек. Соединив точки, получим кривую производственных возможностей (*рис.3*).

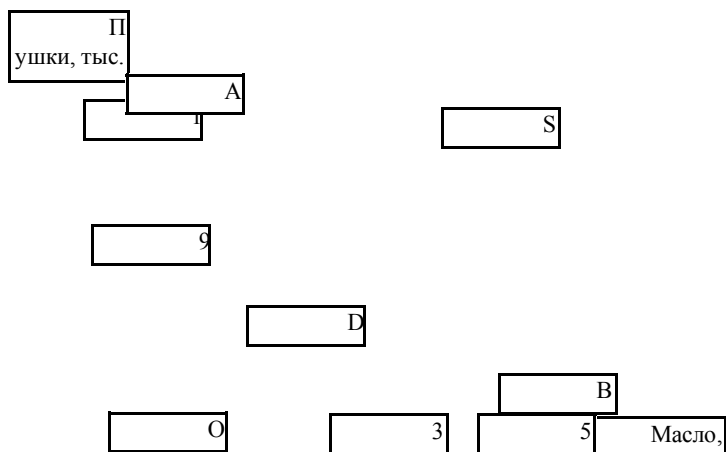


Рис. 3. Кривая производственных возможностей.

График показывает, что экономика при полном использовании ресурсов (или полной занятости) всегда альтернативна и все точки избранных комбинаций лежат на кривой производственных возможностей (или трансформаций, как еще ее называют). При этом любая точка, например, D, взятая в пределах производственной возможности, показывает, что в обществе имеются резервы, используя которые можно увеличить одновременно и гражданское, и военное производство до кривой АВ. В то же время увеличение производства до точки S, взятой вне кривой производственных возможностей, невозможно, так как все ресурсы уже задействованы и резервы при данном ресурсно-технологическом уровне отсутствуют.

Теперь рассмотрим зависимость между каждым взаимосвязанными значениями на кривой производственных возможностей. Из графика видно, чем больше будет произведено одного товара, тем меньше будет произведено другого товара. Иначе говоря, полное использование ресурсов - это ситуация, когда рост одного товара может идти только за счет уменьшения количества другого товара. Например, чтобы произвести 1 млн. кг масла, необходимо уменьшить производство пушек на 1 тысячу (с 15 до 14 тыс. шт.). Следующая пара значений говорит о том, что для увеличения производства масла с 1 млн. кг до 2 млн. кг нужно отказаться от 2 тыс. пушек (с 14 до 12 тыс. шт.). И, наконец, последнее увеличение масла с 4 млн. кг до 5 млн. кг потребует уменьшения производства пушек уже на 5 тыс. Это позволяет сделать вывод, что за каждый дополнительно произведенный миллион килограммов масла общество должно платить все большую цену в виде непроданных пушек. Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу другого товара, называют **вменными** (альтернативными) затратами или затратами упущенных возможностей. При этом график кривой производственных возможностей свидетельствует о том, что по мере

увеличения одного товара растут альтернативные издержки. Эту взаимосвязь экономисты называют *законом возрастающих затрат* или увеличения вмененных издержек. Такое положение приводит к снижению общей доходности производства и отсюда возникает проблема его эффективности.

Основные проблемы, стоящие перед обществом

Рост потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов побуждает людей изыскивать новые резервы и рационально использовать имеющиеся факторы производства для решения проблемы расширения возможностей. При этом общество должно решить основные проблемы:

1. Что производить?
2. Как производить?
3. Для кого производить?

Эти проблемы взаимосвязаны, поэтому в экономической теории их еще называют «триадой проблем».

Первый вопрос в разных странах решается по-разному, но, как правило, выбираются приоритетные отрасли, развивая которые общество наращивает внутренние возможности для увеличения производства других товаров. Так, в Кыргызстане приоритетными отраслями являются электроэнергетика, горнодобывающие отрасли, за счет развития которых республика может увеличить свои возможности для производства других товаров.

Для решения второй проблемы общество просчитывает множество вариантов: из какого сырья производить товары, какую применить технологию, какие субъекты будут задействованы для производства намеченных объемов продукции.

Не менее важная проблема - для кого произведен продукт. Общество по своей структуре неоднородно: в нем есть богатые и бедные. Поэтому необходимо более точно определять удельный вес всех слоев общества в произведенном продукте, при этом главную роль играют цели, которые стоят перед обществом. Оптимальным вариантом в этом случае является производство товаров для всех категорий населения как по дорогим, так и по низким ценам.

Основные понятия и термины:

Потребность

Материальные потребности

Экономические ресурсы

Факторы производства

Земля

Капитал

Труд

Предпринимательская способность

Ограниченность ресурсов
Экономический выбор
Кривая производственных возможностей
Предел производственных возможностей
Вмененные издержки
Основные вопросы экономики

ТЕМА 4. РЫНОК И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Рынок, условия и причины его возникновения

Основным координирующим механизмом экономики служит рыночная система или, как ее называют на Западе, система ценообразования. Решения, которые принимают продавцы и покупатели, реализуются через систему рынков. Рынок - это сложное и многостороннее явление, которое в разных странах различается по степени развития, особенностям модификации, уровню зрелости, историческим, социальным и другим признакам. Но тем не менее рынок обладает вполне определенным набором родовых признаков, что позволяет пользоваться одними и теми же терминами для характеристики рыночной экономики разных стран. На наличие общих признаков необходимо обратить внимание, так как они (эти признаки) по мере становления рыночной экономики в нашей республике и в других государствах СНГ должны проявляться все в большей мере и постепенно станут господствующими. Итак, что такое рынок? **Рынок** - это совокупность экономических отношений производства и обмена товаров и услуг при помощи денег; форма организации хозяйства, обеспечивающая эффективное решение экономических проблем. Приведем другое определение: **рынок** - это форма общественной связи между людьми, состоящая во взаимной купле-продаже товаров. Американские ученые определяют **рынок** как просто механизм или приспособление, осуществляющее контакт между покупателями или предъявителями спроса к продавцам, или поставщиками товара или услуги.

Хотя существуют разные определения рынка, но в каждом из них объединяются спрос и предложение, поэтому справедливо считать **рынок** как сферу экономических отношений между субъектами экономики.

Какие объективные условия сделали рынок объективной необходимостью? К ним относятся общественное разделение труда и экономическое обособление производителей на основе частной собственности.

Ограниченность ресурсов и возрастание потребностей порождает необходимость разделения труда и специализации каждого человека на определенном виде деятельности, тем самым расширяя производственные возможности общества. Истории известны три крупных стадии общественного разделения труда (см. рис. 4):

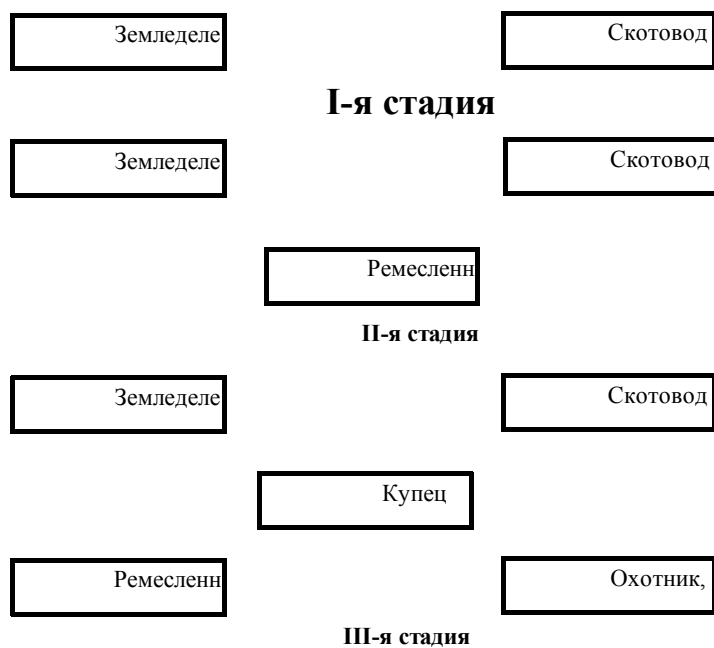


Рис.4. Стадии общественного разделения труда.

Первая стадия - отделение скотоводства от земледелия, что положило начало обмену продуктами труда между ними.

Вторая стадия - выделение ремесла и превращение его в самостоятельную отрасль хозяйства. Обособление ремесла обуславливает дальнейшее развитие обмена, увеличивая количество продуктов труда для обмена.

Третья стадия - выделение купцов, торговли в самостоятельную отрасль.

Разделение труда требует обмена. В результате обмен становится жизненно необходимым, так как теперь удовлетворение потребностей осуществляется путем купли-продажи. Для осуществления обмена стал необходим эквивалент, что привело к появлению денег. Развивается обмен, развиваются и совершенствуются деньги, роль которых в результате длительной эволюции закрепляется за золотом. По мере развития производства происходит дальнейшее дробление отраслей, появляются все новые виды деятельности, а соответственно и профессии. Это усложняет и углубляет обмен, в обществе устанавливаются определенные связи и взаимозависимости.

Вторым условием возникновения рынка является экономическое обособление производителей на основе частной собственности, которая возникла в период разложения первобытного общества. Обособление производителей как собственников позволяет им свободно распоряжаться результатами своего труда и вызывает интерес для рационального

использования имеющихся в собственности ресурсов, так как это дает возможность увеличения собственной выгоды. Собственник имеет возможность самостоятельно решать все вопросы сообразно своему интересу, т.е. он имеет свободу выбора. По мере развития частная собственность видоизменяется, возникает многообразие форм собственности, но обязательно каждая форма ограничивается каким-то определенным кругом интересов: общественным, коллективным, частным (личным).

Начало учения о рынке и рыночной системе положил Адам Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Согласно этой теории, объективной причиной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека.

Объективное разделение труда породило необходимость обмена. Человек обменивает излишки результатов своего труда на часть продукта других людей, и чтобы иметь большие возможности обмена, он посвящает себя какому-то определенному занятию и доводит до совершенства свои природные таланты в данной специальности. Если бы не было возможности обмена между людьми, каждому человеку пришлось бы многократно сократить свое потребление до уровня своих производственных возможностей, каждому приходилось бы выполнять одни и те же функции для удовлетворения минимальных физиологических возможностей. Самые несхожие виды труда полезны один другому, различные продукты труда благодаря рыночному обмену как бы собираются в общую массу и каждый выбирает из нее все, что ему нужно. Человек любых склонностей и дарований может работать и что-либо производить только в одной области, но потребности его значительно шире его возможностей.

Ограниченная производительность присуща любому фактору производства (человеку с его способностями, земле, средствам производства, технике, знаниям и т.д.), поэтому их общее количество имеет предел. Применение в какой-то одной сфере сокращает или совсем исключает возможность одновременного применения в другой сфере. Такое положение в экономической теории Запада получило название **закона ограниченности ресурсов**.

Проявление действия этого закона преодолевается при помощи обмена, который расширяет производственные возможности в обществе и приводит ко всеобщей выгоде и общественному благосостоянию. Такой экономический порядок, который исследовал А. Смит, получил название принципа «невидимой руки». Этот принцип объясняет поведение хозяйствующего субъекта, который нуждается в разнообразных продуктах других людей. Человек, производя излишки продуктов и обменивая их на необходимые себе продукты, как правило, не думает об общественной пользе, он имеет в виду лишь свой интерес, удовлетворяя который, он невидимой рукой направляется к цели, которой не руководствовался, т.е. преследуя свой личный интерес, служит

интересам общества. Отсюда следует вывод: руководствуясь своим личным интересом, человек удовлетворяет через обмен интересы других людей.

В рыночном механизме нет индивидов или организаций, которые бы занимали место между потребителями и производителями и решали проблемы: что производить, как производить и для кого производить? Рынок сам непосредственно соединяет потребителей и производителей, которые языком цен через механизм равновесия решают все проблемы. Это и есть рыночный способ решения триады экономических проблем при помощи денег, которые управляют рыночной системой.

Все вышеизложенное позволяет определить сущность рынка:

- во-первых, он сводит вместе продавцов и покупателей;
- во-вторых, способствует рациональному использованию ограниченных ресурсов, повышая эффективность производства и стимулируя внедрение достижений научно-технического прогресса;
- в-третьих, обеспечивает пропорциональность и сбалансированность в экономике;
- в-четвертых, способствует более полному удовлетворению потребностей членов общества и повышению благосостояния народа.

Субъекты и объекты рынка

Общественное разделение труда углубляет развитие рыночных отношений, так как удовлетворение потребностей осуществляется через куплю-продажу, а в современных условиях производство организуется, как правило, для продажи произведенного продукта. Это означает, что члены общества ежедневно вступают в рыночные отношения, т.е. являются их субъектами. **Субъектами** рыночных отношений являются продавцы и покупатели, которые выступают физическими и юридическими лицами.

Физическое лицо - это человек, который выступает от собственного лица, выражая свой личный частный интерес. Каждый из нас является физическим лицом и, постоянно покупая (продавая) товары или пользуясь различными услугами, вступает в рыночные отношения. **Юридические лица** - это предприятия, организации, фирмы, объединения, которые выступают от имени коллектива, защищая и отстаивая его интересы. Юридические лица имеют следующие признаки:

1. Свой устав, который регулирует производственно - хозяйственную деятельность;
2. Учредительный договор;
3. Государственная регистрация в институтах государственной власти (в Кыргызстане - это Министерство юстиции);
4. Печать, штампы, расчетный счет в банке.

Юридические лица имеют право от своего имени заключать договоры, быть истцами и ответчиками в суде, а также имеют другие права.

Субъектами рыночного хозяйства являются домашние хозяйства, фирмы (предприятия), банки и государство, которые взаимодействуют между собой (рис. 5) и имеют следующие характеристики:



Рис.5. Модель взаимодействия субъектов рынка.

- **домашнее хозяйство** - это экономическая единица в одном или нескольких лицах, которая осуществляет воспроизводство трудовых ресурсов, самостоятельно принимает решение, являясь собственником какого-либо фактора производства и стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей;

- **фирма** (предприятие) - экономическая единица, которая использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее реализации, имеет свободу выбора и стремится к максимизации прибыли;

- **банк** - финансово-кредитное учреждение, которое регулирует денежное обращение для нормального функционирования рынка;

- **государство** представлено правительственными учреждениями, которые функционируют для удовлетворения потребностей общества в целом.

Объектами рыночных отношений являются все блага, услуги и факторы производства, по поводу которых возникают рыночные отношения. Например, земля, ее недра, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, предметы потребления, сырье, материалы, а также различного рода услуги здравоохранения, образования, науки, культуры, туризма, отдыха, сферы услуг и бытового обслуживания и др.

Рынок в своем развитии прошел длительную эволюцию и выполняет следующие функции:

- ценообразующая;
- регулирующая;
- информационная;
- saniрующая.

Рассмотрим каждую из этих функций.

Цены на товары устанавливаются на основе спроса и предложения. На рынке встречаются продавец и покупатель, каждый из которых руководствуется своим субъективным представлением о цене на тот или иной товар (услугу). При этом покупатель цену товара определяет полезностью для себя, т.е. чем

выше полезность, тем дороже он может за нее заплатить. Продавец при установлении цены исходит из затрат на производство данного товара. Таким образом, происходит пересечение цен покупателя и продавца и в точке пересечения складывается рыночное **ценообразование**, т.е. цена задается рынком и она чутко реагирует на изменения в производстве, потребностях и конъюнктуре.

Регулирующая функция рынка заключается в том, что при помощи рыночного механизма регулируется развитие как экономики в целом, так и всех ее звеньев на основе спроса и предложения. Если на рынке наличие какого-либо товара превышает спрос, то цена снижается, регулируя предложение, и наоборот. Например: упал спрос на обувь и вырос на велосипеды. Следовательно, фирмы, выпускающие велосипеды, заинтересованы в расширении своего производства; в эту отрасль будут вкладываться инвестиции, а вслед за ними потянется рабочая сила, и неизбежно произойдет отток труда и капитала из обувной отрасли. Отсюда видно, что рыночный механизм перераспределил экономические ресурсы, направил их в отрасль, где есть неудовлетворенная потребность, тем самым расширив ее производственные возможности и, напротив, сократил производство того товара, на который предложение превысило спрос, предотвратив нерациональное использование ограниченных экономических ресурсов. Все это дает основание сделать вывод, что рынок является саморегулирующейся и самонастраивающейся системой, которая очень эффективно решает триаду проблем. «Невидимая рука» рынка регулирует стихийные действия предпринимателя, который имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится им служить.

Санитарная функция рынка способствует оздоровлению экономики, активно поощряя развитие эффективных производств. Этот процесс осуществляется через систему конкуренции, которая заставляет предпринимателей постоянно совершенствовать свое производство, внедрять достижения научно-технического прогресса, снижать собственные издержки, выпускать современную качественную продукцию. Все это дает возможность предприятиям выжить в конкурентной борьбе, а слабые, нежизнеспособные предприятия разоряются. Тем самым экономика поддерживается в здоровом режиме, из нее удаляются нездоровые элементы. При этом необходимо отметить, что данный процесс протекает постоянно и стимулирует субъекты рынка к неустанному совершенствованию и более рациональному использованию ограниченных ресурсов, от чего выигрывает как сам производитель, так и общество в целом. В результате действия конкуренции повышается устойчивость всей системы хозяйства.

Рынок выполняет **информационную функцию**, обеспечивая его участников сведениями, которые необходимы для ведения хозяйственной деятельности. Главной информационной системой являются цены, которые подают сигналы субъектам о том, что пользуется спросом, о количестве и качестве товаров и услуг, реализуемых на рынке. Каждый предприниматель имеет возможность сравнивать свои условия производства с общественными, что заставляет его приспосабливаться к меняющимся условиям и повышать эффективность производства, а главное, общество в целом и каждый его член получают возможность полнее удовлетворить свои потребности с меньшими издержками. Информационная функция дает возможность сравнения своих параметров не только производителям, она информирует и покупателей, которые также через цены и процентные ставки сверяют свои доходы и могут более рационально их использовать.

Свободный рынок предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный образ действия различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без него оказалась бы чрезвычайно хаотичной. Частная собственность наряду со свободой выбора заключать обязывающие партнеров юридические контракты позволяет частным лицам или предпринимателям по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовать материальные ресурсы.

Свобода выбора означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать эти ресурсы по своему усмотрению, а работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны. Наконец, потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Свобода потребительского выбора является наиболее широкой из всех свобод. Потребитель вообще на рынке занимает особое стратегическое положение. Свобода выбора поставщиков материальных и людских ресурсов определяется потребительским выбором. В конечном счете потребитель определяет, что должна производить экономика, а поставщики в этих рамках могут делать свой свободный выбор.

Классификация рынков

Как мы выяснили, рынок - это сложная система, включающая в себя систему взаимосвязанных рынков, которые классифицируются по ряду признаков и образуют первичную и вторичную структуризацию рынков. **Первичная структуризация рынков** может быть представлена следующим образом:

1. По объектам продаж бывают:
рынки товаров и услуг;

рынок труда;
рынок капиталов и ценных бумаг;
рынок технологий;
информационный рынок.

2. По географическому положению:

местный рынок;
региональный рынок;
национальный рынок;
мировой рынок.

3. По степени ограничения конкуренции:

монополистический рынок;
олигополистический рынок;
свободный рынок.

4. По характеру продаж:

оптовый рынок;
розничный рынок.

5. По насыщенности товарами:

рынок продавца (дефицитный рынок);
рынок покупателя (изобильный рынок).

Современный рынок - это рынок покупателя, так как каждый бизнесмен, стремясь увеличить свои доходы, производит такую продукцию, которая способна удовлетворить запросы покупателя, привлечь его и сделать его своим постоянным клиентом.

Вторичная структуризация более детально информирует о рынках. Так, рынок товаров и услуг дает потребителю только общее представление об объектах продаж, на самом деле этот рынок имеет широкое деление на рынок потребительских товаров и рынок факторов производства, а также имеет отраслевое деление (автомобильный рынок, сельскохозяйственный рынок, велосипедный рынок и т.п.). Все это означает, что дальнейшая структуризация указывает на более конкретное назначение рынка.

Однако следует отметить, что все рынки взаимосвязаны и представляют один большой рынок. Это значит, что каждый субъект одновременно вращается в нескольких рынках, взаимодействуя с другими экономическими субъектами. Например, производитель разворачивает дополнительное производство велосипедов. Для этого на рынке труда он приобретает дополнительную рабочую силу, на рынке капиталов - дополнительный капитал, а на товарном рынке - материальные ресурсы, при этом широко пользуясь информационным рынком. Реагируя на спрос, наш предприниматель может увеличивать свое производство до тех размеров, которые он может обеспечить ресурсами, приобретаемыми на рынках факторов производства. Таким образом, мы видим, что товарный производитель вращается как бы в двух измерениях: с одной стороны, между своими конкурентами - производителями велосипедов (т.е. на

отдельно взятом конкретном рынке) и, с другой, вовлекается в более широкий экономический процесс, связываясь с теми, кто производит ресурсы.

Преимущества и недостатки рынка

Рынок - это высокоэффективная система организации хозяйственной жизни, обеспечивающая рациональное использование ограниченных ресурсов, удовлетворение потребностей общества и каждого человека. Через рынок происходит организация производства товаров и услуг, объем и структура которых стихийно приспособляются к объему и структуре общественных потребностей. Это означает, что рынок самостоятельно решает проблему, что производить и в каком количестве, избавляя общество от товарного дефицита.

Рынок через свои функции и прежде всего через систему конкуренции ускоряет внедрение достижений научно-технического прогресса, заставляет производителя использовать самые передовые ресурсосберегающие технологии, чтобы снизить издержки производства, увеличить получаемую прибыль и укрепить свои позиции на конкурентном рынке. Чтобы выжить на рынке, производитель вынужден совершенствовать технический уровень производства, повышать производительность труда, выпускать качественную и современную продукцию, которая будет конкурентноспособной на рынке. Но к этому стремятся все производители, поэтому это не разовое мероприятие, а постоянно действующий процесс, обеспечивающий стимулы для эффективности производства. Такая организация производства и труда в должной мере вознаграждает всех участников этого процесса. Рынок дифференцирует доходы каждого в зависимости от интенсивности и эффективности работы, тем самым постоянно поддерживаются стимулы к высокопроизводительному труду.

В настоящее время эти и другие положительные стороны функционирования рынка делают его достаточно эффективной и лучшей системой организации хозяйственной жизни, альтернативы которой пока нет. Но это вовсе не означает, что рынок всемогущ и лишен недостатков и противоречий. Его несовершенство обусловлено обособленностью экономических агентов и антагонизмом их экономических интересов. В силу этого существует ряд проблем, которые рынок решать не может.

Первая проблема заключается в том, что удовлетворение общественных потребностей невозможно измерить в деньгах, так как для определенной категории товаров ценовой механизм не работает. Например, в современных условиях ни одна страна не может обойтись без системы национальной обороны, системы охраны общественного порядка, аппарата управления и т.п. Здесь речь идет о таких товарах и услугах, которыми пользуются все граждане страны и которые получили название **общественных товаров**. Производство этих товаров не подчиняется законам рынка, для которого главный мотив - прибыль и поэтому удовлетворение потребностей на общественные товары не может осуществляться на рыночной основе, его берет на себя государство.

Вторая проблема связана с внешними эффектами, которые могут быть как положительными, так и отрицательными. Суть этой проблемы заключается в том, что деятельность рыночных предприятий может вызывать последствия на часть лиц, не имеющих отношения к данной рыночной сделке; на рынке эти внешние эффекты (экстерналии) не имеют денежного выражения и не отражаются на цене этого блага, т.е. в этом случае рынок не выполняет свою распределительную функцию. К отрицательным экстерналиям относятся эффекты, связанные с загрязнением окружающей среды в результате производственной деятельности предприятия. Так, целлюлозно-бумажная промышленность, производя бумагу, загрязняет сточные канавы, бытовую и питьевую воду. Нужна очистка воды, которая стоит денег, но это не отражается в расчетах предприятия. Таким образом, при загрязнении окружающей среды производитель как бы переносит часть издержек на население, но никак их не компенсирует, они ложатся на общество. В этих случаях необходимо существенно корректировать действие рыночного механизма, устраняя или смягчая игру рыночных сил, порождающих эти внешние эффекты.

Третья проблема, вызванная недостатками рыночного механизма, связана с социально-экономическими проблемами: дифференциацией доходов, расслоением населения, безработицей и другими. От механизма рынка не приходится ждать соблюдения социально-экономических прав человека, в частности права на стандарт благосостояния, обеспечивающий ему достойное существование вне зависимости от форм и результатов экономической деятельности. Или, скажем, право на труд для тех, кто хочет и может работать. По ряду причин в экономике рыночного типа неизбежна вынужденная безработица и обязанностью государства становится регулирование рынка рабочей силы.

Четвертая проблема состоит в том, что рыночная экономика - недостаточно устойчивая и стабильная система, что находит проявление в циклическом характере ее развития. Она не всегда может преодолевать кризисные явления.

И последнее. Хотя конкуренция и является важным звеном рыночного механизма, тем не менее действует тенденция к монополизму, ограничению свободы конкуренции. Между производителями может быть сговор по вопросам ценообразования в нарушение действия закона спроса и предложения. Кроме того, в самом рыночном механизме заложена необходимость укрупнения предприятий, монополизация. Это объясняется тем, что внедрение достижений НТП требует больших инвестиций, а это под силу только крупным предприятиям.

Все эти несовершенства рыночного механизма смягчаются и устраняются в результате осуществления мер социально-экономической политики государства.

Инфраструктура рыночного хозяйства

Рыночная инфраструктура - понятие емкое, разноплановое и представляет собой совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий, различных служб, назначение которых - обеспечение нормального функционирования рынков. Различают инфраструктуры многообразных рынков.

Инфраструктура товарного рынка включает оптовую и розничную торговлю, торговую сеть, состоящую из магазинов и других предприятий, обеспечивающих процесс купли-продажи товаров. Сюда же относятся аукционы, ярмарки, товарные биржи, которые заменяют распределительную сеть материально-технического снабжения и сбыта.

В нашей экономике инфраструктура товарных рынков была демонтирована и заменена централизованным натуральным распределением материальных ресурсов, ставшим одним из устоев административно-командной системы. Как всем известно, этот эксперимент имел негативные последствия. Натуральное распределение несовместимо с рыночной экономикой. Оно перекрывает товарное обращение и делает невозможным нормальное функционирование рынка. Эта система в бывшем СССР и Кыргызской Республике была объективно обусловлена чрезвычайными обстоятельствами: необходимо было обеспечить выживание экономики в условиях ограниченности ресурсов, а потом преодолеть товарные нехватки. Более чем 70-летний опыт позволяет сказать, что административное натуральное распределение не оправдало себя и обрекло наше народное хозяйство на товарный дефицит. Эта система способна лишь повторять давно сложившуюся структуру производства, которая не обеспечивает стимула к эффективному использованию ресурсов, консервирует низкое качество, нехватку товаров и т.д.

Рынки с развитой инфраструктурой успешно справляются с нехваткой товаров, не допуская дефицита. Дело в том, что инфраструктура товарных рынков знает в деталях изменения потребностей и спроса, что совершенно не присуще натуральному распределению. В условиях рыночной экономики, если обнаруживается, что производство и предложение какого-либо товара не поспевает за опережающим ростом потребностей, то вводится не нормированное его распределение, а дальнейшая либерализация и государственное стимулирование производства данного товара. Поначалу цены повышаются, но механизм рынка обеспечивает наращивание объемов производства и продаж, что впоследствии сказывается на ценах. В результате потребители имеют данный товар, который становится все дешевле и дешевле.

Следует отметить, что в инфраструктуру товарного рынка входят и специальные государственные органы. Это государственная контрактная система, антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами.

В развитом рыночном хозяйстве существует множество институтов товарного рынка (товарные биржи, ярмарки, аукционы, дилерские фирмы, рекламные службы и т.д.). Ярмарки, салоны, магазины, системы дилерской торговли согласуют интересы производителей и потребителей путем непосредственной реализации товаров или заключения контрактов. Аукционы выполняют аналогичные функции, но имеют дело с продукцией, которой на рынке недостаточно.

Биржа - это центральное звено товарного рынка. Она сочетает в себе черты ярмарки и аукциона. Здесь продаются партии реальных товаров. В развитом рыночном хозяйстве биржа превратилась в сложный организм, где формируется рыночная конъюнктура. Различают специализированные и универсальные биржи. Цены на товарных биржах свободные, они могут колебаться, поэтому товары котируются, т.е. по ним определяются типовые, наиболее характерные цены. Членами биржи обычно являются крупные предприятия и фирмы - поставщики и покупатели значительных партий товаров. Наряду с реализацией наличного товара заключаются и сделки, предусматривающие поставку товара, который будет произведен в будущем. Это обусловило трансформацию простой товарной биржи во фьючерскую, где сделки заключаются на будущую поставку товаров.

В *инфраструктуру внешней торговли* входят торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, выставочные и ярмарочные павильоны, торговые дома, внешнеторговые фирмы.

Инфраструктура финансового рынка включает банковскую систему, в том числе коммерческие банки, фондовую биржу, валютную биржу, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и другие формы финансово-кредитного обслуживания рыночного хозяйства.

Фондовая биржа - это организация для публичной торговли ценными бумагами. Важнейшая цель фондовой биржи - это быстрая и эффективная продажа и перепродажа акций, облигаций и других ценных бумаг, а для их владельцев - возможность обмена на деньги. Фондовая биржа имеет специально оборудованное помещение, достаточное для того, чтобы вместить всех участников торга, штат сотрудников. Первая биржа была открыта в России Петром I в 1703 г. В период нэпа в СССР существовали фондовые отделы при товарных биржах в Москве, Харькове, Киеве и других городах.

На фондовой бирже продаются акции и облигации по рыночным ценам, определяющим курс. Курс обусловлен изменениями спроса и предложения. Спрос зависит от объема доходов тех, кто собирается покупать ценные бумаги. Если намечается экономический подъем, то выгоднее всего вложить деньги в акции. Когда же нависла угроза спада, безопаснее поместить их в облигации. Обладатель облигации гарантирован и всегда может рассчитывать на стабильный доход, процент его будет постоянен, если даже ухудшится финансовое состояние предприятия. Иначе говоря, структура спроса на ценные

бумаги во многом определяется факторами общеэкономического порядка, динамику которых предвидеть весьма сложно. При определении структуры предложения ценных бумаг корпорация исходит обычно из следующих соображений: если она намерена сохранить неизменной свою хозяйственную стратегию, она старается привлекать капиталы путем эмиссии облигаций; когда ей приходится действовать в динамичной рыночной обстановке, для которой характерна высокая изменчивость спроса, предпочтение отдается акциям.

Валютная биржа - это регулярно функционирующий рынок, на котором происходит торговля крупными партиями валют. Покупателями и продавцами обычно являются банки. Валютная биржа в отличие от товарной не имеет самостоятельного места и действует обычно при товарных или фондовых биржах. В настоящее время в развитых странах преобладает прямая межбанковская торговля валютой. На валютных биржах происходит фиксация валютных курсов, зафиксированные курсы публикуются в официальных биржевых бюллетенях.

На товарных, фондовых и валютных биржах действуют посредники - брокеры (маклеры). Они заключают сделки по продаже и покупке товаров, ценных бумаг, функции брокера выполняют специалисты, знающие конъюнктуру рынка, юридические основы заключения сделок. В странах с высокоразвитой рыночной экономикой действуют крупные брокерские фирмы, имеющие свои филиалы во многих городах и даже странах. Источником дохода брокера является вознаграждение, предусмотренное в контрактах соответствующих бирж. Общий размер брокерского вознаграждения составляет 3-5% суммы сделки. Существуют и внебиржевые брокерские компании, специализирующиеся на купле-продаже ценных бумаг.

Кроме того, создаются аудиторские фирмы, осуществляющие независимую финансовую и бухгалтерскую экспертизу или контроль за деятельностью предприятий, организаций и т.п. Проверка осуществляется специалистами-аудиторами. Аудиторские услуги оказываются на основе договора.

Рынок рабочей силы, или рынок труда, также требует развитой инфраструктуры. В нее входят службы занятости или биржи труда, переподготовка кадров, организация общественных работ, назначение пособий по безработице, регулирование миграции рабочей силы и т.п.

Биржа труда представляет собой рынок купли-продажи товара рабочей силы. В наших условиях - это не биржи в прежнем понимании, которые посредничают между рабочими и предпринимателями при трудовом найме, регистрируют безработных и подыскивают им рабочее место. Теперь это центр занятости, на который возлагается вся полнота ответственности за подготовку и переподготовку кадров, профессиональную ориентацию и трудоустройство населения. Он организует и общественные работы, здесь же выдается разрешение на получение пособия по безработице. Главная задача центра

занятости - помочь людям с наименьшими потерями найти себя в другой сфере деятельности.

Ряд звеньев инфраструктуры рынка предназначен для обслуживания рыночного хозяйства в целом. Это юридическое обслуживание продавцов и покупателей, оказание им помощи в правильном оформлении сделок, информационное обслуживание. Создание высокоразвитой рыночной инфраструктуры сопряжено с большими затратами и не может быть сделано в короткие сроки.

Основные понятия и термины:

Общественное разделение труда
Рынок
Субъекты рыночного хозяйства
Объекты рыночного хозяйства
Структура рынка
Первичная структуризация рынка
Вторичная структуризация рынка
Общественные товары
Юридические лица
Физические лица
Функции рынка
Рынок продавца
Рынок покупателя
Инфраструктура рынка
Биржа

ТЕМА 5. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ЭВОЛЮЦИЯ

Формы организации хозяйственной жизни

Истории известны две формы организации хозяйственной жизни: натуральное хозяйство и рыночное. По мере разложения натурального хозяйства формировалась рыночная экономика, основанная на общественном разделении труда и новой форме связи между экономическими субъектами - обмене результатами труда.

Рыночная экономика - такая форма организации хозяйственной жизни, при которой взаимодействие между производством и потреблением осуществляется посредством рынка. Структура рыночного хозяйства представляет собой разнонаправленные, но встречно пересекающиеся экономические интересы по поводу разнообразных объектов рыночных связей. Основная форма взаимоотношений в рыночных связях - это связь «производитель-потребитель»

и «продавец-покупатель», в основе которой лежат потребности потребителя, имеющего возможность выбора для обеспечения своей выгоды. Отсюда можно сделать вывод, что сущность рыночной экономики заключается в том, что она обеспечивает связь между производством и потреблением на основе соответствия предложения платежеспособному спросу. При этом каждый производитель стремится точнее ответить на изменения потребительского спроса, опередить своего конкурента и от этого получить для себя большую выгоду.

Условиями возникновения и развития рыночной экономики являются частная собственность, свободные цены и свободная конкуренция. Их наличие обеспечивает свободу выбора, самостоятельность и ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Это значит, что каждый экономический субъект, используя собственные или заемные ресурсы, самостоятельно выбирает сферу деятельности и получает выгоду (или несет убытки) от реализации произведенных товаров и услуг.

Таким образом, **рыночная система** представляет собой многослойную систему связей, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются. Через эти системы связей общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовать производство и как следует распределять плоды производительного труда между экономическими единицами.

Рыночная экономика в своем развитии прошла длительную эволюцию, в которой можно выделить три основных этапа:

I. Рынок свободной конкуренции.

II. Рынок с господством монополий.

III. Современный рынок, то есть рынок, сочетающий эффективность свободной конкуренции с эффективностью государственного регулирования.

Каждый этап имеет свои характерные, отличительные признаки, но в рамках этой темы остановимся на рынке свободной конкуренции, а два других этапа развития будут предметом изучения в последующих темах.

Рыночная экономика совершенной конкуренции

Следует сразу оговориться, что рыночная экономика совершенной конкуренции - это чисто теоретическая модель, которая не существовала ни в одной стране, потому что в ней нет места таким явлениям, как монополия, инфляция, перепроизводство и безработица. Но необходимость изучения этой модели заключается в том, что она позволяет выяснить существенные черты рыночной экономики и представляет собой то, что мы обычно называем чистым капитализмом. Основу этой системы составляют частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес как главный мотив поведения, конкуренция, система свободных цен и

ограниченная роль правительства. Все эти основные принципы свободной рыночной экономики находят отражение в режиме свободного рынка, который определяется следующими признаками:

1. Неограниченное количество участников конкуренции, абсолютная свобода доступа на рынок и выход из него. Этот признак означает, что каждый человек по своему желанию может свободно заняться любым видом предпринимательства и может прекратить его в любой момент. Он может воспользоваться любыми средствами и методами: открыть свое дело (с наймом рабочей силы и без него), стать акционером, вложить деньги в недвижимость или в банк и получать дивиденды. Это личное дело каждого. Такой порядок называется *свободой предпринимательства*. Полную свободу выбора имеет и покупатель (потребитель). Любой владелец дохода обладает полной свободой и при желании воплощает свои потребности в спрос, приобретая необходимые ему товары и услуги. Одним словом, имей деньги и приобретай, что хочешь, по своему вкусу и запросам.

2. Обеспечивается свободная мобильность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что способствует расширению мощностей, освоению новых технологий, внедрению достижений НТП. Это означает, что участник конкуренции помещает свой капитал в том случае, когда он рассчитывает получить на него доход за счет дополнительного производства и продаж, когда применяются наиболее эффективные методы по сравнению с конкурентами. Здесь движущим мотивом выступает прибыль, в погоне за которой происходит развитие производства и его совершенствование.

3. Все участники конкуренции имеют равные (свободные) возможности доступа к информации (о предложении, спросе, ценах, норме прибыли, ссудном проценте, ресурсах и т.д.). Отсутствие информации не дает возможности субъекту рынка эффективно использовать свой капитал или доход, более того, можно потерпеть убытки или даже обанкротиться.

4. Абсолютная однородность одноименных товаров, отсутствие качественных характеристик товаров, наличие торговой марки ставит продавца в привилегированное положение, но это уже не свободный рынок.

5. Любой участник свободной конкуренции не в состоянии оказать существенное влияние на решения, которые принимают другие участники конкуренции. Такое положение происходит потому, что, как мы указали ранее, на рынке действует множество продавцов, каждый из которых объемом своего производства и предложения не может существенно влиять на рыночную цену, а значит, его субъективные желания практически не отражаются на сложившихся уровнях цен на продукцию.

Рыночная экономика является наиболее эффективной системой потому, что она обеспечивает решение главных экономических проблем, требуя от общества наименьших издержек. Она связывает в единое целое все элементы хозяйственной системы и ни один хозяйствующий субъект не действует

изолированно. Функционирование рыночной экономики можно представить в виде схемы, которая показывает модель кругооборота ресурсов, продукта и дохода (рис. 6).

В верхней части схемы дается процесс функционирования ресурсного рынка. Домохозяйства, которые владеют всеми экономическими ресурсами, предоставляют эти ресурсы предприятиям, которые предъявляют на них спрос. Таким образом, на рынке ресурсов встречаются предложение и спрос на материальные и людские ресурсы и устанавливаются на них цены. Платежи за приобретенные на рынке ресурсы образуют издержки предприятий, но одновременно они составляют доходы собственников реализованных ресурсов в форме заработной платы, ренты, процента и прибылей.

Рис. 6. Кругооборот рынков.

Потребляя приобретенные ресурсы, предприятия производят различные товары и услуги и поставляют их на рынок. В свою очередь домохозяйства, получив свои доходы, имеют возможность удовлетворить свои потребности, используя денежные средства на приобретение товаров и услуг, т.е. предъявляют свой спрос. Таким образом, на рынке продуктов встречаются производители и потребители и определяют цены на продукты. Вырученные деньги от реализации продуктов составляют доходы предприятий. Совершается полный кругооборот, который возобновляется вновь и вновь.

Эта модель кругооборота показывает процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов, которые одновременно выступают в роли продавцов и покупателей, меняясь позициями. На рынке ресурсов домохозяйства выступают в роли продавцов, а на рынке продуктов - в роли покупателей. Следует подчеркнуть, что в этом кругообороте присутствует проблема ограниченности или редкости. Так как ресурсы, которыми обладают домохозяйства, редки или ограничены, то существует предел дохода, который ограничивает возможности в приобретении товаров и услуг. В свою очередь,

из-за редкости ресурсов производство товаров и услуг также ограничено. Поэтому субъекты рынка стоят перед проблемой выбора решения, какие потребности следует удовлетворить в первую очередь, какие можно отложить.

Итак, мы видим, что в рыночной экономике нет промежуточных структур между производителями и потребителями, и они непосредственно через цены, доходы, прибыли и убытки решают все важные проблемы. Отсюда складывается определенный порядок, где экономические процессы подчиняются внутренней организации, что обуславливает внутренние связи и регулирует все процессы в экономической системе.

Рыночная экономика свободной конкуренции сама может обеспечить высокую эффективность в решении экономических проблем, поэтому нет необходимости вмешательства государства в экономические процессы. Представители экономического либерализма, в первую очередь А. Смит, сводили роль государства при свободной конкуренции к следующему:

охрана прав собственности;

защита частных интересов;

обеспечение военной безопасности;

поддержание общественного порядка и содержание правосудия.

Одним словом, государственное управление не должно являться искусственной преградой «естественному рыночному порядку», и тогда рыночный механизм хозяйствования благодаря «невидимой руке» будет всегда иметь возможность автоматически уравниваться, обеспечивая сбалансированность в экономике.

Эволюция рыночной экономики

Как мы уже выяснили, в самой системе свободной конкуренции имеются причины, которые толкают к монополизму и порождают такое состояние экономики, когда рыночный механизм уже не справляется и сбалансированность в экономике не восстанавливается. В ней появляются новые тенденции и проблемы, решение которых требует вмешательства государства и прежде всего для сохранения самого рыночного механизма. Появляются новые экономические теории, которые раскрывают сущность экономических процессов периода эволюции рыночной экономики. Так, большой вклад в экономическую теорию по вопросам эволюции рыночной экономики внесли такие экономисты, как А. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и другие.

В ходе своего развития, пройдя монополистическую стадию и кризис 1929-1933 гг., сформировалась рыночная экономика нового поколения, которая успешно сочетает эффективность конкуренции с эффективностью государственного регулирования. Начало формирования этой экономики

получило отражение в книге Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».

Во второй половине XX в. рыночная экономика обнаружила большую жизнестойкость, способность к преодолению трудностей и высокую степень динамизма. Но вместе с тем в мире происходили глубокие качественные изменения (в первую очередь, развал колониальной системы), что обусловили в 70-х годах топливно-энергетический, сырьевой и продовольственный кризисы. Вследствие этого стали формироваться тенденции перехода на ресурсосберегающие технологии, осуществления структурной перестройки, изменения характера потребителя. Важный вклад в изучение новых явлений в экономике внесли представители неолиберальных концепций государственного регулирования. В Германии возникла фрайбургская школа, представителями которой являются В. Ойкен, В. Репке, А. Ростов, Л. Эрхард. В США появилась чикагская (монетарная) школа, ее лидеры - Л. Мизес, М. Фридмен, А. Шварц. В Англии сформировалась лондонская школа, во главе которой стояли Ф. Хайек и Д. Робинсон.

Неолибералы выступают за либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур. Неолиберальная концепция в теоретических разработках и практическом применении базируется на приоритете условий для неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. Как утверждал Л. Эрхард, должны быть «конкуренция везде, где возможно, регулирование - там, где необходимо».

Основные понятия и термины:

Натуральное хозяйство
Рыночное хозяйство (экономика)
Производитель-потребитель
Собственность
Частная собственность
Экономический субъект
Экономическая свобода
Экономическая ответственность
Свободный рынок
Кругооборот ресурсов
Домохозяйства
Предприятия
Государство
Редкость ресурсов
Экономический либерализм
Неолиберализм

ТЕМА 6. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономическая система, ее элементы и типы

Для решения проблем экономического роста общество вынуждено выбирать и использовать различные системы организации экономики, формируя **экономическую систему**, которая представляет собой совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем форм собственности и организационно-правовых форм хозяйственной деятельности.

Экономическая система включает в себя следующие элементы:

- формы собственности на экономические ресурсы, результаты хозяйственной деятельности и сложившиеся социально-экономические отношения, возникшие в результате их взаимодействия;
- организационные формы хозяйственной деятельности;
- хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроуровне;
- системы стимулов и мотиваций;
- конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Общество в своем развитии использовало различные политические системы, которые отличаются организационными формами хозяйствования, способами регулирования экономической деятельности, системами стимулов и мотиваций, а также формами экономических связей между субъектами экономики. В результате исторически сложились три экономические системы: традиционная, командно-административная и рыночная. В конце 80-х - начале 90-х годов XX в. в связи с переходом бывших социалистических стран к рыночным отношениям сложился новый тип экономической системы - переходная экономика. Основное различие между ними заключается в методах решения триады проблем.

В древности эти проблемы решались на основе инстинкта. Еще и сейчас во многих слаборазвитых странах действует **традиционная система** или система, основанная на обычаях, которые передаются из поколения в поколение. Главными в производстве, распределении и обмене являются традиции предков, и нововведения в экономическую жизнь в силу угрозы стабильности существующего общественного строя резко ограничены. Традиционная система основывается на отсталой технологии, ручном труде, ярко выраженной моноукладности экономики. Как правило, развиваются традиционные отрасли, освященные временем и сложившимся укладом жизни. В современных условиях в традиционную систему начинают проникать элементы других

систем, постепенно накладывая свой отпечаток на экономическую жизнь в обществе.

Командно-административная система, или, как ее еще называют, централизованная, господствовала в бывшем СССР, социалистических странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. Ее характерными чертами являются:

общественная, фактически государственная собственность на все экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;

монополизация и бюрократизация экономики;

централизованное планирование всех видов и уровней экономической деятельности.

Все проблемы решает государство, так как все предприятия являются его собственностью и осуществляют производство на основе государственных планов, которые принимают форму законов. Государственные органы централизованно распределяют ресурсы каждому предприятию. Отсюда централизованное управление и планирование - главные рычаги в командной системе. В этих условиях растет монополизм в экономике и в итоге происходит полное ее огосударствление. Такой порядок в наиболее полном виде сложился и господствовал в СССР, где осуществлялась централизованная организация производства крупными монополиями, которые в отсутствие конкуренции были невосприимчивы к достижениям НТП и в силу этого производили морально устаревшую продукцию. Данный метод организации производства и управления сформировал неэффективную и дефицитную экономику, работавшую на пределе производственных возможностей, руководствуясь преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей. В условиях командной экономики распределительные отношения также регулировались государством путем утверждения нормативов средств фонда заработной платы, что зачастую приводило к уравнительному распределению и исключало принцип материальной заинтересованности в высокопроизводительном труде и повышении профессионального мастерства. Все это порождало чрезмерную централизацию в экономике и вынуждало содержать огромный управленческий аппарат, что еще в большей степени снижало эффективность такого типа экономики, хорошо зарекомендовавшей себя только в экстремальных ситуациях.

В повседневной жизни необходим такой механизм хозяйственной системы, который бы самостоятельно, без принуждения и посредника быстро реагировал на изменившуюся ситуацию в экономике. Такой системой является **рыночная экономика**, сложившаяся в XVIII-XIX вв. К ее характерным чертам относятся:

- частная собственность на инвестиционные ресурсы;
- свободная конкуренция;
- свободные цены;
- действие принципа экономического либерализма;

- экономическая свобода и экономическая ответственность;
- свобода выбора.

В этой связи решение экономических проблем осуществляется на основе действия системы рынков и цен, которые выступают главным сигналом к действию. В рыночной системе поведение человека мотивируется его личными интересами, каждый индивид стремится увеличить свой доход за счет собственных решений. В этой системе производство и реализация осуществляются в условиях конкуренции, государство не вмешивается в экономику, а цены устанавливаются на основе спроса и предложения. Более подробно о рыночной экономике было рассказано в теме 5.

Однако следует отметить, что чисто рыночной экономики никогда не было, поскольку власть и экономика всегда тесно переплетены. Это особенно проявилось во второй половине XX в., когда государство стало более активно вмешиваться в экономику, и принцип экономического либерализма стал дополняться государственным регулированием. Рыночная экономика превратилась в *смешанную*, где хозяйственный механизм в значительной степени модифицировался: во многих случаях индивидуальная частная собственность превратилась в коллективно-частную (акционерную) форму собственности, образовался и значительно укрепился государственный сектор, саморегулирование дополнилось государственным регулированием на макроуровне по проблемам инфляции, безработицы, стабилизации экономики и другим, возросли социальные гарантии (сложилось пенсионное обеспечение, социальное страхование).

Современная рыночная экономика представляет широкое многообразие смешанных форм, которые в разных странах проявляются как национальные модели организации экономики, что обусловлено уровнем ее развития, традициями, историческими, социальными и национальными особенностями.

Модели экономических систем

В современном мире в силу социально-экономических различий сложились и успешно функционируют ряд моделей экономического развития, среди которых обычно выделяют такие национальные модели, как американская, шведская, немецкая и японская.

Американская модель сочетает в себе всемерную поддержку и реализацию принципа экономического либерализма и предпринимательской активности, основывается на высокопроизводительном труде и достижении личного успеха. В социальном плане ставится задача, суть которой заключается в том, что каждый трудоспособный член общества должен все социальные блага, в том числе обеспечение старости, заработать сам. Это касается и самого себя, и своей семьи. Государство играет важную роль в утверждении правил экономической игры, конъюнктуры рынка, стабильности, развития образования

и регулирования бизнеса. Высокий уровень экономического развития позволяет за счет частичного перераспределения национального дохода поддерживать нормальный жизненный уровень для малообеспеченных слоев населения.

Сердцевиной *шведской модели* является социальная политика, направленная на достижение полной занятости и обеспечение социальных гарантий людям, находящимся в разных житейских ситуациях. Государство в этой стране энергично участвует в поддержании стабильности в обществе и перераспределении доходов путем высокого налогообложения (более 50% валового национального продукта). В Швеции в руках государства находится незначительная доля инвестиционных ресурсов, зато доля расходов в 90-х годах составила 70% валового внутреннего продукта, из них более половины направлялись на социальные нужды. Поэтому в этой стране один из самых низких уровень безработицы и в значительной степени выравнены текущие доходы населения. Из всего сказанного можно сделать вывод, что функция обеспечения высокого уровня жизни относится к функции государства, а производственная функция - это дело частных предпринимателей. Такая модель получила название «*функциональной социализации*». Правда, в последнее время все чаще звучит критика в адрес такой благотворительной деятельности государства, которая негативно влияет на деловую активность в обществе, снижая принцип материальной заинтересованности.

В *Германии* сложилось социальное рыночное хозяйство, в котором обеспечивается синтез свободного и социально-обязательного общественного строя. В этой системе государство для поддержания условий существования системы следит за соблюдением «правил» свободной конкуренции, контролирует условия ценообразования, пресекает попытки установления монопольных цен, гарантирует охрану и приоритетное значение частной собственности. Особым покровительством пользуются мелкие, средние и фермерские хозяйства. Велика роль государства в решении социальных вопросов, значителен удельный вес государственной собственности.

Японская экономика отличается развитым планированием и координацией экономической деятельности правительства и частного сектора. Для нее характерно соблюдение своих традиций, что сочетается с активным заимствованием у других того, что необходимо для развития страны. Государственная политика строится так, что формируется хозяйственная среда, в которой перспективным отраслям придается приоритетное значение.

Сравнение различных моделей рыночной экономики позволяет свести их к двум типам.

Первый тип - это *либеральная экономика*, характеризующаяся господством частной собственности и всемерной поддержкой частного предпринимательства и личного успеха. Роль государства состоит в сохранении рыночного механизма и регулировании макроэкономических процессов. Принцип «социального равенства» отсутствует, каждый сам должен заботиться о себе и своей семье,

создавать нормальные условия жизни, а государство только способствует этому. Сама государственная социальная политика направлена в основном на обездоленные слои общества. Из высокоразвитых стран такой тип организации экономики ближе всего США и Великобритании.

Второй тип - это *социально ориентированная экономика*, в которой сильны позиции государства в социальной сфере. Социальная политика затрагивает всех членов общества, поэтому регулирующая функция государства касается проблем занятости населения, уровня доходов, инфляции и даже, если это необходимо, микроэкономических процессов. Такая модель развития управления экономикой характерна для Австрии, Германии и Швеции.

Экономика - это живой, быстро развивающийся организм, в котором постоянно появляются новые элементы и формы (например, южно-корейская модель). Поэтому в разных странах используют различный набор организации экономической жизни, слепое копирование путей и методов управления экономикой не всегда приводит к одним и тем же результатам. У каждой страны свой путь развития со своими особенностями, но в то же время существуют общие проблемы развития, характерные для любой экономики.

В связи с трансформацией экономической системы в странах Восточной Европы и СНГ сформировался новый тип экономической системы - *переходная экономика*. Однако следует заметить, что это не новое явление, так как переходная экономика образуется в любом обществе, когда совершается переход от одной экономической системы к другой. Этот переход не может быть в форме скачка, он занимает длительный период. Например, рыночная экономика тоже возникла не сразу, ее формирование в Западной Европе охватывает период конца XVIII в. - первую половину XIX в. Для переходной экономики характерны следующие черты:

- кризис господствующих экономических отношений;
- формирование новых экономических отношений;
- изменения в формах собственности;
- формирование новых форм хозяйствования;
- взаимодействие старых и новых форм экономических отношений;
- формирование нового механизма регулирования экономики;
- обострение социально-экономических противоречий.

Длительность существования экономики переходного типа зависит от социально-экономических особенностей страны, но переход от командно-административной экономики к рыночной облегчается тем, что уже сформировано индустриальное производство, а также имеется возможность использования международного опыта становления и развития современной экономики, когда развитые страны оказывают существенную помощь в ее формировании. Более подробно проблемы переходной экономики будут рассмотрены в специальном разделе данного учебника.

Основные понятия и термины:

Экономическая система
Элементы экономической системы
Хозяйственный механизм
Типы экономических систем
Традиционная экономика
Командно-административная экономика
Рыночная экономика
Смешанная экономика
Модели экономических систем
Американская модель
Шведская модель
Социальное рыночное хозяйство ФРГ
Японская модель
Либеральная экономика
Социально ориентированная экономика
Переходная экономика

ТЕМА 7. МЕХАНИЗМ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция, ее сущность и роль

Одним из сущностных признаков рынка является конкуренция (в переводе с латинского означает сходить, сталкиваться), которая представляет собой основную регулирующую силу в рыночной экономике. Конкуренция выступает как механизм, при помощи которого общество решает все экономические проблемы. Иными словами, **конкуренция** - это форма соперничества субъектов рыночной экономики за лучшие условия функционирования и получение максимальной прибыли. Основой для существования и развития конкуренции является свобода выбора, которая реализуется в форме стремления получать лично для себя денежный доход.

Сущность конкуренции заключается в рассредоточении экономической власти. Это вытекает из того, что на рынке находится много продавцов и покупателей, каждый из которых не в состоянии предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, чтобы заметно повлиять на его цену. Они (продавец или покупатель) представляют только незначительную долю общего объема продаж или спроса, поэтому практически не в состоянии воздействовать на цену и манипулировать ею к своей выгоде. Это ограничивает возможности злоупотреблений и означает, что экономическое состязание

препятствует хозяйствующим субъектам причинить разрушительный ущерб, когда они хотят увеличить свою личную выгоду. Конкуренция предполагает, что производитель может свободно или заняться своим делом в той или иной отрасли, или, наоборот, покинуть ее. Условия, в которых совершается рыночная конкуренция, называются *рыночной структурой*. Конкуренция означает:

- наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;
- свободу для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их.

В рыночной структуре конкуренция выполняет *роль* механизма регулирования общественного производства, а также механизма контроля поведения хозяйствующих субъектов, заставляя их надлежащим образом удовлетворять желания покупателей. Увеличение потребительского спроса на какой-нибудь товар повышает его цену сверх издержек его производства, в результате чего образуется экономическая прибыль, которая по существу сигнализирует производителям, что общество требует большего количества этого продукта. Именно конкуренция вызывает расширение производства и понижение цен. Но если в отрасли действует одна гигантская фирма (монополист), которая в состоянии воспрепятствовать вступлению потенциальных производителей-конкурентов, такая фирма может предотвратить расширение отрасли, продолжая удерживать цены и извлекать прибыль.

Конкуренция также стимулирует внедрение достижений НТП, заставляя фирмы переходить на самые эффективные технологии. Действительно, на конкурентном рынке неспособность некоторых фирм использовать передовую технологию приводит, в конечном счете, к их устранению конкурентами. Таким образом, конкуренция создает стимул к развитию и обновлению производства, корректирует функционирование рыночной системы, создавая тождество частных и общественных интересов. Это происходит потому, что в условиях конкуренции фирмы применяют самую экономичную комбинацию ресурсов для производства данного объема продукции, так как это отвечает их частной личной выгоде. Поступать по-другому означало бы отказ от прибыли или даже риск быть со временем раздавленным конкурентами и обанкротиться. С другой стороны, использование редких ресурсов с наименьшими издержками, т.е. наиболее эффективными методами, отвечает интересам общества, поскольку способствует рациональному использованию ограниченных экономических ресурсов, расширяет производственные возможности и ведет к возможности более полного удовлетворения потребностей. Отсюда можно сделать вывод, что мощный фактор конкуренции через систему цен и рынков является координирующим и организационным механизмом, исключая потенциальный хаос в экономике.

Конкурентная рыночная система представляет собой механизм, выполняющий *две функции*:

- оповещает потребителей и поставщиков о решениях, принятых каждым из них;
- синхронизирует эти решения, обеспечивая согласованность действий.

На практике конкуренция осуществляется в целях получения дополнительной прибыли путем достижения лучших условий доступа к факторам производства и реализации товаров.

Большой вклад в разработку проблем конкурентной борьбы, ее форм, типов и поведения экономических агентов внесли ученые-экономисты А. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и другие.

Формы конкуренции

Эволюция рынка повлияла на конкурентную борьбу, видоизменив ее формы и методы. Обычно выделяют две формы этой борьбы: совершенную и несовершенную конкуренцию. Рассмотрим более подробно эти формы.

Совершенная конкуренция - это такая конкуренция, когда ситуация на рынке характеризуется множеством покупателей и продавцов, продающих однородную продукцию, где ни один экономический агент сам по себе не в состоянии влиять на рыночную цену. Здесь имеется в виду, что фирмы, выходя на рынок, не вступают между собой в контакты и свободно борются за потребителя. Ограничения для получения информации для входа на рынок и выхода из него отсутствуют, а цена устанавливается на основе действия закона спроса и предложения. Иначе этот тип рыночной ситуации называют рынком *свободной конкуренции*. Следует отметить, что такая ситуация встречается редко, так как примешиваются элементы других рыночных структур. Совершенная конкуренция в чистом виде практически не существует.

Несовершенная конкуренция - это такая рыночная ситуация, когда на рынке имеется ограниченное (или даже один) количество покупателей и продавцов, продающих разнородную продукцию, каждый из которых сам по себе может оказывать влияние на цены товаров и услуг. На рынке действует незначительное число фирм, которые производят и предлагают к продаже разнородную продукцию. Крупные фирмы занимают лидирующее положение и существенно влияют на рыночную ситуацию. Отношения между фирмами протекают в другом ключе и выступают как соперничество. Конкуренты внимательно следят друг за другом, реагируя на поведение своих соперников. Несовершенная конкуренция имеет три типа рыночной структуры: монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

Монополистическая конкуренция характеризуется множеством производителей, производящих разнородную продукцию и пытающихся убедить покупателей купить именно их товар, так как именно он является

самым лучшим в данной товарной группе. Примером такого поведения являются рынки одежды, обуви и стиральных порошков. Так как на рынке действует большое число продавцов, то покупателю предоставляется большое количество разнородных или дифференцированных товаров, которые отличаются качеством, дизайном, упаковкой и послепродажным обслуживанием. Поэтому производители товаров-субститутов имеют определенную власть над ценой, могут самостоятельно устанавливать цены на свои товары независимо от действий конкурентов. Иначе говоря, отношения покупателя и продавца в условиях дифференциации продукта в значительной степени зависят от качественной характеристики самого продукта и конкуренция здесь проявляется как определенная монопольная власть над ценой. Заслуга Э. Чемберлина заключается в том, что он ввел в научный оборот понятие «дифференциация продукта» в своей работе «Теория монополистической конкуренции», в которой показал, что цена в этих условиях не является единственным орудием конкуренции. В борьбе за рынок важнейшим орудием являются и другие факторы, где главное место занимают качество товара и послепродажное обслуживание. В этой связи ослабление конкуренции зависит от усиления дифференциации продукта, а каждая фирма становится единственным производителем данного дифференцированного товара и становится в известной степени монополистом.

Вход на рынок не встречает затруднений, монопольная власть в первую очередь зависит от капитала, но при этом новым производителям необходимо отвоевать себе место на рынке для того, чтобы покупатели выбрали именно его товар. Здесь особую роль играет реклама, которая во многом помогает формировать спрос. Усиление степени дифференциации продукта ослабляет конкуренцию и дает возможность усиливать власть над ценой, расширять объемы производства и продаж.

Другим типом несовершенной конкуренции является **олигополия**, т.е. такая ситуация на рынке, на котором действует несколько крупных фирм и доступ для других производителей сильно затруднен. Немногочисленность фирм объясняется применением дорогостоящих технологий, экономией издержек, а также барьерами к проникновению на рынок. На таком рынке продукция может быть стандартизированной (продукция алюминиевой и сталелитейной отраслей, промышленности строительных материалов) и дифференцированной (сигареты, автомобили, электробытовая техника, стиральные порошки). В этой связи говорят, что олигополия делится на два типа: первый - это отрасли, производящие однородную продукцию и характеризующиеся большими размерами предприятий; второй - когда на рынке есть несколько продавцов, продающих дифференцированную продукцию. В олигополии существует сильное стремление к объединению двух или более фирм, так как это увеличивает рыночную долю и ослабляет конкуренцию.

Действующие на рынке предприятия сильно зависят друг от друга, никто из них не решится изменить цену на свой товар, не просчитав возможные ответные меры своих конкурентов. Вот как об этом пишет С. Фишер в своей книге «Экономика»: «Фирмы достаточно крупные для того, чтобы оказывать влияние на цену, похоже уделяют пристальное внимание тому, что делают другие ведущие фирмы отрасли. «Форд» тревожится по поводу новых моделей и цен «Дженерал моторз», «Келлот компани» волнуют дела «Дженерал миллз», а фирма, владеющая сетью супермаркетов, испытывает беспокойство по поводу недельного ассортимента товаров в магазинах других фирм». Это высказывание свидетельствует о всеобщей зависимости на олигопольном рынке. Основателем теории олигополии является французский экономист К. Курно.

Третий тип рыночной структуры несовершенной конкуренции - **монополия** - представляет собой такую ситуацию, когда на рынке одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Эта модель рынка имеет следующие характерные черты:

- единственный продавец, т.е. отрасль состоит из одной фирмы. Известными на весь мир являются компании «Кока-Кола», «Дженерал Моторз», «Кэмпбел»;
- продукт монополии уникален, ему нет заменителей, поэтому у покупателей нет альтернативы, а следовательно, нет необходимости заниматься рекламой;
- чистый монополист диктует цену, т.е. фирма устанавливает цену, которая принесет максимум прибыли. К таким монополиям можно отнести предприятия, предоставляющие коммунальные услуги, телефонные компании, компании кабельного телевидения, алмазный синдикат «Де Бирс»;
- доступ в отрасль практически невозможен, поэтому мала вероятность появления конкурентов на монополизированном рынке.

Барьеры, препятствующие входу на рынок

Монопольное положение на рынке обеспечивает фирмам монопольно высокую прибыль. Естественно, у других производителей появляется стремление проникнуть в эти высокодоходные производства. Но существуют высокие барьеры, препятствующие проникновению в отрасль конкурентов. Какие же существуют препятствия, затрудняющие доступ новым фирмам на рынок, где действует монополия? Условия, которые затрудняют вступление новых фирм на монополизированный рынок, называют **входным барьером**. Эту проблему впервые рассмотрел современный американский экономист Дж.Бейн. Существует следующая классификация входных барьеров:

1. Исключительные права. Правительства ряда стран Европы, Америки, России, Кыргызстана предоставляют фирмам исключительные права на определенный вид деятельности (например, почтовая служба, транспортные услуги, связь, газоснабжение и др.). Такие барьеры тесно связаны с действием естественной монополии. Взамен правительство оставляет за собой право

регулировать действия таких монополистов, чтобы исключить злоупотребление своим монопольным положением, защитить другие немонополизированные отрасли и население. Например, государство регулирует деятельность пассажирского автотранспорта, не допуская чрезмерного повышения цен, устанавливает правила его работы, вводит ограничения, льготы и тарифы.

2. Эффект масштаба. Современная технология производства в некоторых отраслях такова, что эффективное, малозатратное производство может быть возможно только при условии, если производители являются особо крупными как в абсолютном выражении, так и в контролируемой доле рынка. В этой связи низкие издержки производства и низкие цены для потребителей зависят от небольшого количества фирм на рынке или даже одной фирмы, т.е. высокая эффективность достигается за счет эффекта масштаба производства, обусловленного монополизацией рынка. К таким отраслям, например, относятся автомобильная, алюминиевая и сталелитейная промышленность. Если даже новые фирмы и хотят проникнуть на рынок этих товаров, то у них нет никаких шансов выжить, так как они будут иметь незначительный удельный вес в объеме продаж и не смогут обеспечить себе низкие издержки производства. Например, в автомобилестроении США действуют три фирмы, каждая из которых контролирует примерно 1/3 рынка, и потеснить любую из них новичку будет просто невозможно из-за собственной низкой эффективности.

Особо здесь необходимо остановиться на действиях так называемых естественных монополий, когда в отрасли действует только одна фирма. К **естественной монополии** следует отнести большинство предприятий общественного пользования - электро-газовые компании, автотранспорт, телевидение, водоснабжение, связь. В таких отраслях экономия от эффекта масштаба особенно ярко выражена и конкуренция неосуществима. Действительно, для общества было бы очень расточительно иметь несколько фирм по снабжению водой, электричеством, газом, так как в этих отраслях требуются огромные постоянные издержки на оборудование, эффективность функционирования которого в основном зависит от степени его загрузки, т.е. издержки на единицу продукции уменьшаются с увеличением каждой фирмой выпуска продукции (киловатт-часов электроэнергии или кубических метров воды). У естественных монополий низкие издержки, поэтому они могут устанавливать низкие цены. Если даже в рынок и войдет какая-нибудь новая фирма, то фирма-монополист, имея более низкие издержки, может на время снизить цены, чтобы уничтожить своего конкурента, а затем, стремясь компенсировать прошлые убытки, будет стремиться повысить цены, что отрицательно скажется на потребителях. Поэтому государство в таких отраслях образует регулируемую или государственно-организованную монополию.

3. Патенты и лицензии служат ограничительным барьером вступления в отрасль и способствуют образованию монополий. Фирма, чья деятельность

защищена патентом, получает исключительное право на выдачу лицензий, что дает ей монопольное преимущество, так как она защищена от конкурентов. Такую монополию называют **закрытой монополией**. Патентный контроль сыграл видную роль в росте многих современных индустриальных гигантов («Дженерал моторз», «Ксерокс», «Полароид», «Дженерал электрик», «Дюпон» и др.). Фирмы могут использовать патенты для разработки новых видов продукции, запатентовав которые, можно еще более усилить свои рыночные позиции.

4. Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы также препятствует развитию конкуренции. Существует несколько классических примеров. «Алюминий компании оф Америка» удерживала долгие годы монопольное положение благодаря тому, что контролировала все основные источники бокситов - основного сырья для алюминиевой промышленности. Некоторое время «Интернэшнл никель компании оф Кэнада» (называемая теперь «Инко») контролировала 90% известных мировых запасов никеля. Большинство известных мировых алмазных рудников принадлежит или находится под контролем «Де Бирс компании оф Саус Эфрика». К этому же типу барьеров относится обладание уникальными талантами. Выдающиеся артисты, спортсмены или художники также являются монополистами в своей сфере деятельности.

Кроме того, существует также **нечестная конкуренция**, когда соперники могут быть устранены посредством агрессивных, жестоких мер вплоть до физического уничтожения конкурента.

В реальной жизни не существует только чистая конкуренция или только чистая монополия. Это две крайние точки. По этому поводу П.Самуэльсон пишет, что «реальный мир, как мы знаем его по Америке, Европе или Азии, выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами, вносимыми монополиями».

Сведем характеристику различных рыночных ситуаций в одну таблицу.

Таблица 2

Сравнительная характеристика рыночных ситуаций

Основные черты рыночной ситуации	Рынок совершенной конкуренции	Рынок несовершенной конкуренции		
		монополистическая конкуренция	олигополия	чистая монополия
Количество фирм, производящих продукцию	Множество независимых	Достаточно много	Несколько крупных	Одна крупная
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный	Уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Цены определяются рынком	Влияние ограничено	Существует влияние ценового лидера	Практически полный контроль

Степень сложности входа в отрасль	Относительно легкий	Вход и выход возможны	Трудный	Очень трудный
-----------------------------------	---------------------	-----------------------	---------	---------------

Стремясь увеличить доходы и пользуясь монопольным положением, фирмы-монополисты увеличивают свой рынок сбыта путем **ценовой дискриминации**, когда одна часть покупателей покупает продукцию фирмы по более высокой цене, другая покупает этот же вид товара по более низкой цене. Суть такой ценовой политики заключается в следующем. Продавая продукции меньше, но по высокой цене, монополии теряют часть потребителей, которые купили бы эту продукцию, если бы цена была ниже монопольной. Чтобы привлечь этих потенциальных покупателей, монополии устанавливают разные цены на одну и ту же продукцию в расчете на различные группы населения. Например, так поступают авиакомпании, предоставляя до 50% скидки менее состоятельным покупателям (студентам, учащимся, пенсионерам). Привлекая эту часть покупателей, монополии расширяют объем продаж, увеличивая тем самым свои доходы, а с другой стороны, большее число потребителей могут воспользоваться данным товаром или услугой, т.е. достигается двойная выгода, при этом удовлетворяются частный и общественный интересы.

Осуществление ценовой дискриминации возможно при выполнении следующих условий:

- приобретая данную продукцию, покупатель не имеет права ее перепродать (авиабилет, студенческий проездной билет);
- проводится сегментация рынка для выявления потенциальных покупателей;
- фирма должна быть высоко монополизированной, чтобы можно было контролировать производство и ценообразование.

Таким образом, можно сделать вывод, что фирмы для отстаивания своего частного интереса используют различные методы конкурентной борьбы: ценовые и неценовые, честные и нечестные.

Двойственная роль монополий

Как мы уже выяснили, большая часть предприятий действует в условиях несовершенной конкуренции, т.е. в условиях господства монополий, которые играют в экономике двойственную роль.

С одной стороны, занимая на рынке господствующее положение, фирмы-монополисты имеют возможность устанавливать контроль над производством и ценами. Желая получить большую прибыль, монополии ограничивают выпуск продукции и устанавливают высокие цены, что позволяет усилить их господство. Вследствие такого положения возрастает неравенство в распределении доходов, а также происходит нерациональное распределение ресурсов. Отсутствие здоровой конкуренции делает монополию менее восприимчивой к достижениям НТП, так как рост прибылей можно получить

без особых хлопот за счет монопольного положения на рынке, устанавливая монопольно высокие цены. Конечно же, не все так однозначно, но тем не менее эти тенденции имеют место и с этой точки зрения господство монополий нежелательно, так как оно может привести к застою в экономике.

С другой стороны, монополии играют положительную роль, которая проявляется в следующем. Во-первых, продукция монополистических компаний отличается высоким качеством; во-вторых, во время кризиса крупные монополии более устойчивы, менее подвержены разорению и как бы способствуют более высокой занятости населения. И, в-третьих, монополии могут обеспечивать низкие издержки производства, а следовательно, более низкие цены на продукцию и прежде всего на товары общественного пользования. В случае с естественными монополиями государство само регулирует цены на их продукцию, тем самым вынуждая монополистов повышать прибыльность в первую очередь не за счет роста цен, а за счет других факторов.

Итак, из всего сказанного следует вывод, что монополия на рынке играет двойственную роль и задача состоит не в уничтожении монополии как таковой, а в ограничении ее власти и уменьшении отрицательного влияния на экономические процессы путем поощрения и поддержания на рынке конкурентной среды. Для этого государство разрабатывает антимонопольное законодательство, которое содержит пакет законов, поддерживающих баланс между монополией и конкуренцией. В мире уже накоплен положительный опыт антимонопольной политики. Практика показала, что экономика, которая основана на сочетании монополии и конкуренции, может успешно развиваться, преодолевая кризисные явления в экономике.

Антимонопольное законодательство за рубежом

Монополистические устремления западных корпораций ограничиваются:

- антимонопольным законодательством;
- за счет диверсификации производства, усиления многоотраслевого характера монополий;
- через организационные механизмы (институты управления).

В результате создания и действия антимонопольного законодательства на Западе монополия фактически превратилась в олигополию, когда на отраслевом рынке действуют несколько крупных (2 - 4) корпораций. Антимонопольное законодательство в странах с рыночной экономикой весьма разнообразно и обязательно отражает сложившиеся условия хозяйственной жизни, оно является гарантом того, что монополизм не станет доминирующей формой организации экономики.

Так, в США в конце XIX столетия стали нарастать явления, которые угрожали основе основ национальной экономики - конкуренции. Государство

было вынуждено встать на защиту свободного предпринимательства, обеспечив законодательным путем свободный доступ всех частных лиц в любую отрасль хозяйственной деятельности. Было положено начало антитрестовскому законодательству. В 1890 г. Конгресс США принял закон Шермана - первый федеральный акт против монополий. Этот закон предусматривал, что тресты, монополизировавшие отраслевые рынки, подлежат расформированию и на их базе создаются децентрализованно управляемые и конкурирующие между собой предприятия. Следует отметить, что антитрестовское законодательство было направлено не против крупных монополий вообще, а против их монопольного положения на рынке, так как в такой огромной компании утрачивается интерес к нововведениям, создаются предпосылки к застойным явлениям и снижению эффективности производства. Закон Шермана действовал недостаточно эффективно, поэтому со временем были уточнены и дополнены ряд его положений.

В 1914 г. были приняты закон о федеральной торговой комиссии и акт Клейтона, который был ориентирован на охрану мелкого предпринимательства от крупных компаний. Малый бизнес становится еще более защищенным в законе Робинсона-Пэтмана (1936 г.) и поправках Селлера-Кефауэра к статьям закона Клейтона о слияниях и поглощениях (1950 г.). Еще в 1920 г. в США было принято, что размер фирмы не является критерием монополистического характера, таковым является только положение на рынке. Те монополии, которые добились значительной доли благодаря более высокой, чем у конкурентов, хозяйственной эффективности, сокращению издержек и снижению цены, под антитрестовские законы не попадали. Также не подпадают под действие этих законов существующие в стране естественные монополии, где конкуренция невозможна или нежелательна (железнодорожный и трубопроводный транспорт, энергосети). Антитрестовское законодательство США включает четыре объекта регулирования монополизации рынка, антиконкурентные слияния, сговор о ценах и дискриминацию в ценах.

За нарушение антитрестовских законов предусматривается гражданская и уголовная ответственность. Так, с должностного лица взимается штраф до 100 тысяч долларов и ему грозит тюремное заключение сроком до 3-х лет, а на корпорацию накладывают штраф в размере до 1 миллиона долларов. Кроме того, по решению суда ответчика могут обязать выплатить истцу понесенные убытки. На основании антитрестовского законодательства были разукрупнены, например, три могущественных монополии: «Стандард ойл», который контролировал 90% мощностей нефтеперегонных заводов; «Америкэн тобэкко», на долю которого приходилось 3/4 рынка табачных изделий; «Дюпон» - пороховая компания. Последний случай произошел в 1982-1983 гг., когда крупнейшая по стоимости акций компания «Америкэн телефон энд телеграф» (АТТ) была разукрупнена на 22 дочерние компании. В 1987 г.

министерство юстиции передало в суд 92 дела по обвинению фирм в сговоре о ценах.

Антимонопольное законодательство во Франции было введено в 50-х годах, когда страна переходила к открытой экономике по отношению к иностранным инвестициям. Контроль за сделками фирм осуществляется путем проведения экспертизы и если в заключении экспертов указывается на нарушение антимонопольного законодательства, то накладывается вето. Так, итальянскому консорциуму не было дано разрешение на приобретение контрольного пакета акций французского предприятия, которое производило 40% всего сахара, так как это привело бы к монополизации рынка.

В антимонопольном законодательстве ФРГ уровень концентрации производства определяется на основе доли фиксированного числа предприятий. Если на одно предприятие приходится 1/3 всего оборота на рынке или на три предприятия - свыше 1/2 оборота, или на пять предприятий - свыше 2/3 оборота, то вступает в действие антимонопольное законодательство.

Антимонопольное регулирование осуществляют в США антитрестовское управление министерства юстиции и Федеральная торговая компания; во Франции - Совет по делам конкуренции; в Японии - комиссия по справедливым сделкам. При создании Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) были приняты Правила о конкуренции, установленные Римским договором в 1957 г.

Страны Восточной Европы, которые осуществляют переход к рыночному хозяйству, также внедряют антимонопольное законодательство. Запрещаются недобросовестная конкуренция и продажа товаров с принудительным ассортиментом.

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что движение к рыночному хозяйству необходимо сочетать с одновременным развитием конкуренции и проведением антимонопольных мероприятий.

Основные понятия и термины:

Конкуренция

Совершенная конкуренция

Несовершенная конкуренция

Монополистическая конкуренция

Олигополия

Монополия

«Чистая» монополия

Стандартизированная продукция

Дифференцированная продукция

Ценовая дискриминация

Входные барьеры

Демонстрация

Естественная монополия

Рыночная ситуация
Антимонопольное законодательство

Раздел III

МИКРОЭКОНОМИКА

В разделе «Микроэкономика» рассматриваются обособленные экономические единицы, к которым относятся отрасли, фирмы, домашние хозяйства и отдельные рынки. Это означает, что основной задачей микроэкономики является анализ взаимодействия экономических субъектов на отдельных рынках. Главным из них является фирма, через которую реализуется предпринимательская деятельность.

ТЕМА 8. ФИРМА КАК СУБЪЕКТ РЫНКА

Фирма как организационная форма предпринимательства

Удовлетворение спроса зависит от предложения, основой которого является производство или, иначе говоря, развитие бизнеса и предпринимательства. Попробуем разобраться в его системе и организации.

В западных учебниках дается системное понятие бизнеса. В учебнике «Концепция бизнеса», подготовленном в Техасском университете учеными С.Розенблаттом, Р.Боннингтоном, Б.Нидлсом, дается такое *определение бизнеса*: «Что такое бизнес? Бизнес - это система ведения дела. Бизнес - это создание продукции, нужной людям. Бизнес - это работа. Бизнес - это центральная магистраль в нашей социально-экономической системе. Бизнес - это система, которую мы создали для удовлетворения наших желаний. Бизнес - это то, как мы живем. Что такое бизнес? Попробуйте сами выбрать то единственное слово, то определение, которое отразило бы множество различных видов деятельности и понятий и оказалось бы наиболее точным. Сами же мы определим *бизнес* как систему производства для удовлетворения потребностей и желаний общества». Это типичное определение, которое отражает достигнутый уровень понимания значения бизнеса в экономической жизни общества. Так как в нашей хозяйственной жизни было сформировано негативное отношение к бизнесу, то в раскрытии его проблем будем исходить из достижений экономической науки Запада. Следует отметить, что в нашем понимании наиболее близким по значению к «бизнесу» является слово «предпринимательство».

Непосредственной целью бизнеса является получение дохода. Это естественное и нормальное стремление. Каждый современный бизнесмен прекрасно понимает, что получить доход он может, только оказывая своим клиентам нужные им услуги, выполняя для них заказы или продавая им необходимые товары. Ни один бизнесмен не может получить доход по плану, как это было в советской экономике.

Характерными чертами бизнеса являются:

- обмен деятельностью между субъектами экономики;
- стремление каждого участника обмена реализовать свои интересы;
- проявление личной (коллективной) инициативы в процессе подготовки и проведения сделки;
- способность и готовность идти на риск ради дела;
- способность, готовность и умение проводить различные приемы делового общения для получения наибольшей выгоды;
- способность определять приоритеты деятельности и подчинять им логику делового общения.

Наше общество постепенно пришло к осознанию роли бизнеса в экономике, реабилитировало его и приняло ряд законодательных актов, регулирующих и охраняющих бизнес. К ним можно отнести законы «Об общих началах разгосударствления, приватизации и предпринимательства в Республике Кыргызстан», «О предприятиях в Республике Кыргызстан», законы о собственности, аренде, земле, крестьянском хозяйстве и другие.

Субъектами бизнеса являются:

1. Собственно предприниматели, то есть лица, ведущие инициативную деятельность на свой риск и под свою исключительную экономическую и юридическую ответственность;
2. Коллективы предпринимателей и предпринимательские ассоциации;
3. Индивидуальные и коллективные потребители продукции (работ, услуг), предлагаемой предпринимателями;
4. Работники, осуществляющие трудовую деятельность по найму на контрактной основе, а также их профессиональные союзы;
5. Государственные структуры, когда они выступают непосредственными участниками сделок (предоставление заказов предпринимателям, определение цен, состава и объема льгот при выполнении специальных работ и др.).

Итак, к первой категории субъектов бизнеса относятся предприниматели, извлечение доходов является целью их деятельности, которая реализуется через производство и продажу продукции (оказание услуг). В современной рыночной экономике предприниматели отличаются от своих предшественников XIX в. и первой половины XX в. в частности тем, что:

- предпринимательский бизнес в крупных и средних фирмах, как правило, базируется на разделении собственности и непосредственно предпринимательства. Этому во многом

способствовало распространение акционерной собственности. Например, в США 25% трудоспособных граждан являются держателями акций, причем только 15% из них являются состоятельными, а около 10% живут ниже официальной черты бедности;

- **предпринимательский бизнес в мелких фирмах** является общедоступным делом, поощряется и поддерживается государством. В настоящее время в США и Германии мелкое предпринимательство обеспечивает рабочими местами около 60-70% всех занятых граждан в этих странах, при этом половина из них сами являются мелкими предпринимателями.

Основу предпринимательского бизнеса составляет частная собственность на средства производства, из которой выросли и другие современные формы негосударственной собственности: групповая, коллективная, кооперативная, акционерная, паевая. В свое время частная собственность у нас была ликвидирована, поэтому и не мог существовать предпринимательский бизнес в том понимании, в котором он функционирует в рыночной экономике. У нас действовал только подпольный «черный» бизнес или, как его еще называют, «теневая экономика».

Предпринимательский бизнес включает три основных компонента: производство продукции, коммерцию (торговля), коммерческое посредничество. В обыденном понимании зачастую бизнес сводится только к торговле и посредничеству, ассоциируясь со спекуляцией, хотя в современной рыночной экономике коммерция и коммерческое посредничество выступают необходимыми компонентами экономики. Но бизнес - это не только торговля и посредничество, а прежде всего производство, которое составляет основу экономики любого государства.

Начиная свою деятельность, бизнесмен действует не слепо, а подчиняясь определенным правилам, пять из которых считаются фундаментальными истинами современной деловой активности, их еще называют «золотыми» правилами бизнеса:

1. Чтобы начать дело, необходим капитал. Рост капитала - лучший показатель успешности бизнеса.

2. Чтобы бизнес был успешным, им надо заниматься профессионально. Бизнесмен должен знать, что производить, как производить, каким образом можно выгодно и быстро реализовать свой товар.

3. Бизнесмен всегда должен стремиться производить новые товары, которые превосходят количественно и качественно то, что производят конкуренты. Закон конкуренции - высший принцип бизнесмена.

4. Бизнесмен всегда должен помнить, что богом бизнеса является покупатель: человек, организация, фирма или корпорация.

5. Бизнесмен должен быть заинтересован в увеличении платежеспособного спроса, ибо только так можно сбыть свой товар. Это значит, что рост общего благосостояния каждого есть основное условие развития бизнеса.

Не надо думать, что бизнесом может заниматься каждый, бизнес в определенной степени жесток. В конкурентной борьбе более слабые и неудачливые разоряются, но благополучие граждан и общества в целом растет.

Организационно-правовой формой предпринимательской деятельности (бизнеса) является фирма, которая создается субъектами предпринимательской деятельности. Экономика каждой страны выступает как многочисленное множество хозяйствующих субъектов, которые создают разнообразные товары и оказывают различные услуги для удовлетворения потребностей человека. Одни фирмы производят предметы потребления, другие - инвестиционные товары (машины, станки, различное оборудование, уголь, металл, цемент и т.д.), третьи оказывают различного рода услуги. Таким образом, хотя хозяйствующие субъекты производят разную продукцию или услуги, у всех них есть общие признаки, которые позволяют объединить их в одну группу. Вначале выясним, что такое фирма, но предварительно сделаем оговорку, что в данной главе понятия «фирма» и «предприятие» выступают как синонимы, а на практике это не всегда так.

Так, по «Экономиксу», *предприятие* - это реальное предприятие (включая землю и капитал), выполняющее одну или более функций в производстве (изготовлении и сбыте) товаров и услуг. Здесь же дается определение *фирмы*, которая является организацией, использующей ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли, владеющей и управляющей одним или несколькими предприятиями. Из приведенных определений видно, что понятие «фирма» шире понятия «предприятие», но так как последнее является составной частью фирмы, это дает право использовать их как синонимы.

Основообразующими факторами создания фирмы как основного звена национальной экономики является кооперация, основанная на внутреннем разделении труда, а также реализация функций индивидуального воспроизводства и осуществление кругооборота ресурсов (капитала).

В условиях рыночной экономики предприятия выступают как товаропроизводители, им присущи рыночные принципы деятельности: рациональность, экономичность, прибыльность, конкурентоспособность. Последняя является одним из главных принципов деятельности. На практике это означает, что фирма обязана производить продукцию, пользующуюся спросом у покупателей, которая должна быть более качественной, иметь более низкие по сравнению с конкурентами издержки производства, что позволяет продавать произведенные товары по конкурентоспособным ценам. Такие конкурентные преимущества обеспечивают как устойчивое положение на рынке, так и получение высокой и стабильной прибыли, поэтому их называют коммерческими, имея в виду, что их цель - получение прибыли за счет

производства товаров и оказания услуг третьим лицам (физическим и юридическим).

Фирма выступает на рынке самостоятельным хозяйствующим субъектом, то есть обладает совокупностью прав и несет ответственность как юридическое лицо. Основными признаками предприятия как юридического лица являются следующие:

- учреждение согласно закону, что означает регистрацию в государственных органах. У нас в республике регистрацию осуществляет Министерство юстиции и для этого необходимо иметь устав предприятия и учредительный договор;
- наличие организационного единства, структурной оформленности, законченного технологического цикла;
- уставный капитал, который определяет самостоятельную имущественную ответственность;
- право заключать от своего имени договоры, выступать в суде в качестве истца и ответчика;
- иметь печать, штамп, собственный расчетный и другие счета в банке.

Основополагающая функция предприятия - это создание ценностей, удовлетворяющих потребности общества и в силу этого получающих общественное признание, что в свою очередь позволяет расширять производство, увеличивать объем продаж, получать прибыль, а следовательно, укреплять свое положение на рынке. Таким образом, предприятия, производя товары и услуги, создают материальные и социально-бытовые условия жизни человека и общества в целом, являясь первичным структурным звеном экономики. Поэтому можно дать следующее определение **предприятия** - это форма организации предпринимательской деятельности, выступающая в качестве основного звена национальной экономики, в которой осуществляется непосредственный процесс производства.

Классификация фирм (предприятий)

Для проведения анализа фирмы группируются по ряду существенных признаков, к которым относятся следующие:

1. Форма собственности;
2. Характер деятельности;
3. Количество видов производимой продукции;
4. Размеры;
5. Правовой статус (организационно-правовая форма).

Рассмотрим эти признаки.

Мы уже выяснили, что субъектами рыночной экономики являются обособленные собственники, которые имеют право владения, пользования и

распоряжения своим имуществом. Вообще **собственность** - это определенная форма присвоения материальных благ и обычно признаются две ее формы: государственная и негосударственная. К негосударственным формам собственности относятся частная, смешанная и совместная. В соответствии с ними предприятия тоже подразделяются на государственные, частные, смешанные и совместные.

К **государственным предприятиям** относятся предприятия, в которых и капитал, и управление полностью принадлежат государству. К этому типу относятся также предприятия, где государство владеет большей частью капитала и играет решающую роль в управлении. По рекомендации международных организаций государственными можно считать предприятия, у которых государственная доля капитала составляет более 50%. К ним относятся и муниципальные предприятия.

К **частным предприятиям** относятся предприятия, основанные на частной собственности, которая «наряду со свободой заключать обязывающие партнеров юридические контракты позволяет частным лицам или предприятиям по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы».

Существуют еще **смешанные** предприятия, где в качестве уставного капитала участвует как частный, так и государственный, причем значительной, а порой и преобладающей долей. Такие предприятия в Кыргызстане возникли в результате акционирования крупных предприятий, где государство оставило за собой значительную долю капитала и сейчас постепенно продает ее на аукционах, уменьшая примерно до 25%.

В последние годы появились **совместные** предприятия, основанные на собственности двух государств (кыргызско-турецкие, кыргызско-китайские, кыргызско-немецкие и другие). Эти предприятия имеют особый статус и характер функционирования.

По размерам предприятия подразделяются на малые, средние и крупные. В основу такого деления положены два критерия: численность занятых и объем продаж. Чаще всего разграничительным признаком выступает численность занятых работников, причем в разных странах распределение по размерам предприятий может быть различным. Например, в США, исходя из численности работников, выделяют:

1. Наимельчайшие предприятия - не более 10 человек;
2. Мельчайшие предприятия - не более 20 человек;
3. Мелкие предприятия - не более 99 человек;
4. Средние предприятия - не более 500 человек;
5. Крупные предприятия - свыше 500 человек.

В России согласно закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. к малым

предприятиям относятся такие предприятия, где численность работающих составляет:

- в розничной торговле и бытовом обслуживании - 30 человек;
- оптовой торговле - 50 человек;
- научно-технической сфере - 100 человек;
- сельском хозяйстве - 60 человек;
- промышленности, строительстве и транспорте - 100 человек.

В последние десятилетия в развитых странах успешно развивается малый бизнес, у которого имеются свои достоинства, которые заключаются в следующем:

1. Независимость действий. В большинстве малых фирм управленческая иерархия не соблюдается, что дает свободу действий энергичному и инициативному предпринимателю.

2. Возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными корпорациями в малом бизнесе упрощена структура принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения.

3. Адаптация к особенностям местных условий. Малый бизнес идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.

4. Сильные симпатии к малому бизнесу. Поскольку малый бизнес ассоциируется с американской мечтой, он пользуется особой симпатией общественности, имеет поддержку в конгрессе, ему предоставляется немало налоговых льгот.

5. Более низкие операционные расходы. Сравнительно низкий фонд заработной платы, небольшие инвестиции в оборудование, низкие управленческие расходы.

6. Шансы на быстрый материальный успех. Одновременное получение зарплаты и всех дивидендов от бизнеса.

7. Долгосрочные выгоды. Если дела идут успешно, предприниматель всегда может легко и выгодно продать дело в случае необходимости.

8. Совмещение нескольких профессий. Немало людей предпочитают быть в одном лице мастером на все руки (финансист, менеджер и т.д.)

9. Преимущества при специфическом или персональном рынке. Более крупные конкуренты часто ограничены в своих действиях из-за процедур, разработанных головными органами. Малый бизнес более маневрен, особенно тогда, когда рынок имеет ярко выраженный сезонный характер или специфические условия.

10. Сохранение предпринимательского духа. В малых фирмах наиболее ярко проявляется инновационный, предпринимательский дух, о чем свидетельствует доминирование малого бизнеса в современных отраслях (электроника, генная инженерия, компьютеры). В США говорят, что именно малым предприятиям

еще присущ романтизм, когда-то типичный для американского предпринимательства.

Так, в США компании с числом занятых менее 1000 человек разрабатывают в 17 раз больше новых продуктов, чем фирмы с численностью работающих свыше 1000 человек. В послевоенный период 40-45% всех базовых нововведений были сделаны на мелких предприятиях. Малые предприятия тратят намного меньше времени на весь цикл производства от разработки нового продукта до выхода на рынок. Если малым фирмам для этого требуется в среднем 2,3 года, то крупным - 3,1 года. Мелкие фирмы тратят на равноценные приобретения значительно меньше. Например, мелкие фирмы на разработку одного изобретения расходуют в среднем 87 тыс. долларов, тогда как крупные - 2 млн. долларов.

Малый бизнес является также важным фактором обеспечения высокой занятости населения. В этой связи малые предприятия получают поддержку от государства в виде кредитов, налогообложения, кадров, государственных заказов.

Количественное разграничение фирм, как правило, обусловлено типом собственности. К примеру, мельчайшие и мелкие - это частные фирмы или коллективные предприятия с неограниченной ответственностью (партнерства, кооперативы), средние и крупные фирмы - это чаще всего акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. В экономической литературе указывается, что в США 80% мелких фирм находятся в единоличной собственности или собственности партнеров. К категории мелких предприятий относятся также 4 млн. акционерных обществ (корпораций). В США мелкий бизнес занимает высокий удельный вес, на него приходится 40% валового национального продукта и около 40% совокупной рабочей силы, в сельском хозяйстве насчитывается около 11 млн. частных фирм со среднегодовым доходом в 50 тыс. долларов. В то же время в обрабатывающей промышленности мелкими предприятиями считаются предприятия, на которых занято до 500 человек. Удельный вес мелких предприятий составляет около 80%, но они производят только 40% ВВП.

В странах с рыночной экономикой деятельность фирм разных форм собственности охраняется законом и они имеют равные права.

Как видно из приведенных данных, крупные предприятия производят подавляющую часть продукции. Это происходит потому, что они обладают рядом преимуществ по сравнению с мелкими и средними предприятиями. Эти преимущества выражаются в следующем:

- они полнее используют возможности и результаты разделения труда, что в значительной степени повышает его производительность;
- они имеют больше возможности использовать специализированное оборудование;

•они имеют возможность полнее использовать достижения НТП, снижать издержки, специализировать управленческие функции.

За счет этих и других факторов крупные предприятия добиваются роста доходности на основе увеличения масштаба производства, что в экономической науке получило название *«эффекта масштаба»*. Однако нельзя беспредельно увеличивать размеры предприятий, так как чрезмерная концентрация производства и гигантомания могут дать отрицательные результаты, снизить эффективность производства. Поэтому необходимо определять оптимальные размеры предприятий и разумно сочетать предприятия различного размера.

Предприятия различаются по характеру деятельности. Одни из них действуют в сфере материального производства, производя потребительские и инвестиционные товары, другие - в сфере услуг (бытовое обслуживание, здравоохранение, просвещение, культура и т.д.) И третья группа предприятий занимается посреднической деятельностью, основной задачей которой является установление взаимовыгодных контактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями.

По количеству видов производимой продукции предприятия бывают специализированные, выпускающие узкий круг товаров (например, фабрика по пошиву верхней мужской одежды), а также многопрофильные, выпускающие разные товары (к примеру, швейная фабрика по пошиву мужской, женской и детской одежды).

По правовому статусу предприятия подразделяются на следующие основные типы:

1. *Единоличное предприятие*, то есть фирма, которой владеет один человек. Такая форма предпринимательства широко распространена, здесь собственник является хозяином, который рискует не только активами фирмы, но и своим личным имуществом.

2. *Хозяйственные товарищества и общества*, которые могут создаваться в форме полного товарищества, командитного товарищества, общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества.

Хозяйственные товарищества (общества) - это коммерческие организации с разделенным на доли (акции) учредителей уставным капиталом, имущество которого создается за счет вкладов учредителей.

Полное товарищество - это товарищество, участники которого (полные товарищи) на основе договора занимаются предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Бывает также *командитное товарищество*, в котором кроме полных товарищей имеется один или несколько участников (вкладчиков, командитистов), которые несут риск убытков в пределах своих вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Распространенной формой организации предпринимательской деятельности является *общество с ограниченной ответственностью* (ОсОО). Это такая форма организации, созданная одним или несколькими лицами, уставной капитал которой разделен на доли. Участники ОсОО несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости своих вкладов.

Следующей организационно-правовой формой бизнеса является *акционерное общество*, то есть такое общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций. Учредителями акционерного общества могут выступать юридические лица и граждане. Оно считается действующим со дня его государственной регистрации. Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми. Их различия - в распространении акций.

Индивидуальное воспроизводство: основной и оборотный капитал

Каждая созданная фирма осуществляет индивидуальное воспроизводство, то есть постоянно повторяет процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товара (услуги) и получения дохода в рамках обособленного звена экономики, которое через различные связи включается в общественное воспроизводство.

Исходным моментом деятельности фирмы является движение стоимости факторов производства через сферу производства и сферу обращения. Для осуществления воспроизводства фирма формирует *уставный капитал*, т.е. инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг. Капитал, используемый фирмой, по своему функциональному назначению и скорости оборота делится на основной и оборотный. ***Основной капитал*** - это капитал, который функционирует в процессе производства длительный период и обслуживает несколько производственных циклов. Он включает здания, сооружения, машины, станки, оборудование, транспортные средства и др. Другая часть капитала, которая полностью расходуется за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции, называется ***оборотным капиталом***. К нему относятся сырье, материалы, энергетические ресурсы и др. Деньги, затрачиваемые на оборотный капитал, возвращаются к предпринимателю после реализации продукции.

Основной капитал подвергается физическому и моральному износу. ***Физический износ*** - это процесс фактического изнашивания элементов основного капитала, в результате чего они уже не могут использоваться в производстве. Это связано с эксплуатацией элементов основного капитала. Например, использование транспортных средств приводит к изнашиванию шин («лысые» шины), мотора, ветшают здания, ломаются станки и т.д. Таким

образом, чем дольше и интенсивнее используется оборудование, тем выше степень его физического износа.

Основной капитал подвергается также **моральному износу**. Это процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более современного или более дешевого оборудования. Моральный износ не связан с эксплуатацией оборудования, он вызывается научно-техническим прогрессом, в результате чего появляется более производительное современное оборудование. Поэтому использование морально устаревшего оборудования экономически невыгодно, так как произведенная на таком оборудовании по старой технологии продукция становится неконкурентоспособной. Это и заставляет предпринимателей постоянно обновлять производство, что требует больших затрат основного капитала (к примеру, в обрабатывающей промышленности инвестиции на это дело составляют 60-80% всех капиталовложений).

Возмещение физически и морально устаревшего оборудования осуществляется за счет амортизационных отчислений. **Амортизация** - это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно переносится в стоимость произведенной продукции. Эти средства аккумулируются в амортизационном фонде для восстановления элементов основного капитала, выбывших из производственного процесса в результате физического и морального износа. Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называют **нормой амортизации**. Под влиянием научно-технического прогресса она возрастает в законодательном порядке. Это делается для того, чтобы увеличить средства для обновления основного капитала.

Для обновления капитала и выпуска современной продукции фирмы составляют **бизнес-планы**, в которых обосновывают возможность эффективного функционирования, получения прибылей, тем самым пытаются найти инвесторов для обновления и развития производства.

Основным показателем работы фирмы является прибыль. Рассчитываются и другие показатели:

1. Рентабельность продаж
2. Рентабельность основного капитала
3. Оборачиваемость всех активов фирмы

Последний показатель характеризует эффективность использования всех средств фирмы. Существуют и другие показатели, например, степени

использования фирмой факторов производства, ее конкурентоспособности и положения на рынке.

Основные понятия и термины:

Бизнес
Предпринимательство
Фирма
Предприятие
Размеры предприятия
Собственность
Формы собственности
Государственное предприятие
Частное предприятие
Смешанное предприятие
Совместное предприятие
Единоличное предприятие
Хозяйственное товарищество
Полное товарищество
Коммандитное товарищество
Общество с ограниченной ответственностью
Акционерное общество
Уставный фонд
Капитал
Основной капитал
Оборотный капитал
Физический износ
Моральный износ
Амортизация
Ускоренная амортизация
Бизнес-план
Показатели работы фирмы

ТЕМА 9. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЦЕНА

Важнейшими составляющими рыночного механизма являются спрос, предложение, цена и конкуренция. Сущность конкуренции и ее роль в рыночной экономике мы уже выяснили в теме 7. Теперь предстоит рассмотреть взаимодействие спроса и предложения и механизм ценообразования на рынке, где много продавцов и покупателей, то есть где действует свободная конкуренция. Проанализируем эти категории.

Спрос, закон спроса, кривая спроса

Производство организуется не ради производства, а ради удовлетворения потребностей человека. Желание удовлетворить потребность проявляется в спросе. Что же такое спрос? **Спрос** - это форма выражения потребностей, представленных на рынке и подкрепленных деньгами. Спрос всегда выступает в виде платежеспособной потребности, так как рынок не реагирует на потребность, не обеспеченную платежеспособностью покупателя. Связь потребности и спроса очевидна. Поскольку сами потребности неизмеримы, то они находят свое проявление в спросе, то есть в том количестве товаров или услуг, которые купит покупатель по определенной цене за определенный период времени. Отсюда следует, что связь потребностей и спроса опосредуется ценами, которые могут либо поощрять, либо, наоборот, ограничивать его. При этом чем интенсивнее потребность, тем выше спрос и, наоборот, затухание потребности ведет к снижению спроса.

При покупке любого товара покупатель стремится получить максимальное удовлетворение или **полезность от данного блага**, которое представляет средство удовлетворения потребностей. Сущность этого понятия была предметом исследования ученых К. Менгера и А. Маршалла. К. Менгер обосновал положение, что свойство какого-либо предмета, способного удовлетворить определенную потребность, еще не делает его благом. Таковым оно становится тогда, когда человек осознает это. Тогда, используя свой ограниченный доход, человек приобретает это благо и удовлетворяет свою потребность. Величина полезности блага вытекает из **закона предельной полезности**, выведенного главой австрийской школы К. Менгером. Его суть заключается в том, что каждая последующая единица блага, удовлетворяющая данную потребность, обладает меньшей полезностью, чем предыдущая, а при ограниченном запасе блага имеется его предельный экземпляр, удовлетворяющий наименее настоятельную потребность. Таким образом, ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность. Отсюда следует, что в основе поведения потребителя лежит представление о полезности: чем полезнее благо для потребителя, тем больше средств он выделяет на его приобретение из своего дохода. Полезность блага связана с его наличием: чем больше запас данного блага, тем он менее ценен. Следовательно, уменьшение предельной полезности лежит в основе спроса на товары.

В один и тот же промежуток времени складывается определенное соотношение между рыночной ценой и платежеспособным спросом на товар. **Главное свойство спроса** заключается в следующем: если другие параметры остаются неизменными, то снижение цены ведет к соответствующему росту спроса и, наоборот, при прочих равных условиях рост цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Связь между ценой и

объемом спроса на любой товар может быть представлена (табл. 3) в виде шкалы спроса, отражающей связь между ценой и количеством товара, который желает купить покупатель по каждой из этих цен. Из данных таблицы видно, что по более высокой цене покупатели хотят купить меньше товара и, наоборот, снижение цены увеличивает количество покупаемого товара. Отсюда можно сделать вывод, что между ценой и спросом существует обратная связь, которую экономисты называют **законом спроса**.

Таблица 3

Шкала спроса на товар

Цена 1 кг в долларах	Общее количество, на которое есть спрос, в кг
5,0	2000
4,0	3000
3,0	5000
2,0	6000
1,0	7000

Изобразим эту зависимость между ценой и величиной спроса графически. Для этого на оси абсцисс отложим данные о количестве покупаемого товара на рынке (Q), по оси ординат покажем движение цены (P), соединив точки пересечения количества товара и соответствующей цены, получим кривую спроса (*рис. 7*).

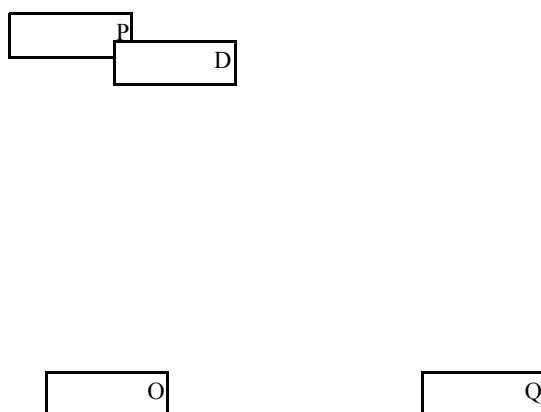


Рис.7. Кривая спроса.

Кривая спроса D показывает, как изменяется величина спроса при уменьшении цены. При снижении цены величина спроса увеличивается. Эту зависимость можно выразить следующим образом:

- Во-первых, высокая цена является барьером и мешает покупателю совершить покупку. Чем выше цена, тем меньшее количество данного товара покупают потребители. О такой зависимости можно судить хотя бы по такому факту, что фирмы устраивают распродажу товаров по сниженным ценам.
- Во-вторых, согласно теории убывающей предельной полезности, каждая следующая единица данного товара приносит все меньше и меньше

удовольствия, поэтому покупатели приобретут дополнительные единицы товара при условии, если цены на него снижаются.

- В-третьих, если на рынок поступает большее количество какого-либо товара, то при прочих равных условиях он может быть реализован по менее высокой цене. Кривая спроса D идет вниз и направо, то есть закон спроса находит свое отражение в нисходящем направлении этой кривой.

Анализируя кривую спроса, мы учитываем влияние только ценового фактора. На самом деле существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. Когда эти факторы изменяются, то кривая спроса перемещается на новую позицию вправо или влево от кривой D . Поэтому неценовые детерминанты спроса называют **факторами изменения спроса**. К ним можно отнести вкусы или предпочтения покупателей; число потребителей на рынке; денежные доходы потребителей; цены на сопряженные товары; потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов. Так, под воздействием рекламы увеличился спрос на кофе (растительное масло). Это значит, по той же цене стали больше покупать этого товара и график кривой спроса будет выглядеть, как показано на рис. 8 а. Кривая спроса D переместилась в положение кривой D_1 под воздействием неценового фактора, когда по той же цене P_0 продано Q_1 товара, то есть произошел рост спроса при неизменившейся цене. В этом случае кривая спроса переместилась вверх вправо.

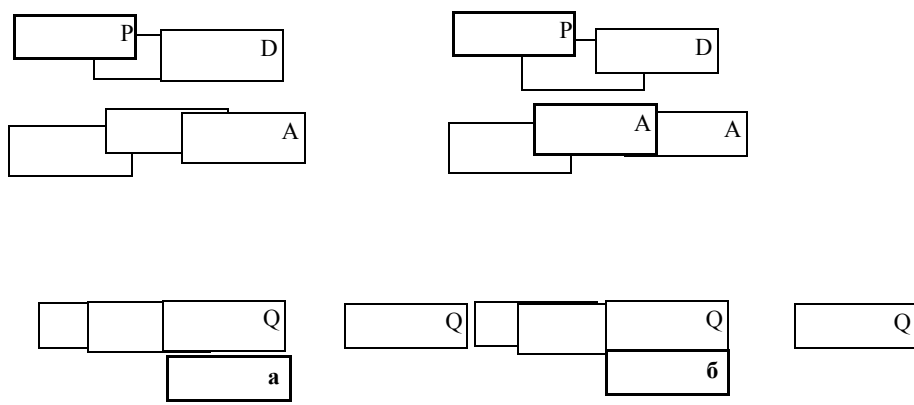


Рис. 8. Кривая увеличения спроса (а); кривая уменьшения спроса (б).

Новое положение займет кривая спроса, если по той же цене будет продано меньше данного товара (рис.8 б). Кривая спроса D переместилась в положение кривой D_2 и показывает, что спрос уменьшился на величину $Q_0 - Q_2$. При этом кривая спроса переместилась влево вниз. Чем дальше друг от друга отстоят старая и новая кривые спроса, тем большие изменения произошли в поведении покупателей, что повлияло на объем продаж в большую или меньшую сторону.

Следует различать изменения в спросе и изменения величины спроса. Мы уже выяснили, что **изменения в спросе** выражаются перемещением кривой на графике либо вправо вверх, либо влево вниз, что вызывается изменением неценовых факторов. А **изменение величины спроса** означает передвижение по кривой спроса в соответствии с комбинациями «цена - количество продукта» и каждая новая точка на кривой спроса D соответствует новой комбинации, причем изменение величины спроса обусловлено изменением цены данного товара. Например, забота о здоровье изменила вкусы покупателей, они стали больше приобретать спортивных товаров и велосипедов. В этом случае произошли изменения в спросе. Повысились цены на газеты и произошло уменьшение числа их подписчиков. В связи с ростом цен на проезд в такси уменьшилось число желающих ездить этим видом транспорта. Оба эти примера свидетельствуют об изменении величины спроса.

Итак, завершая изучение действия закона спроса, можно сделать вывод, что он является одним из регуляторов рыночной экономики.

Предложение, закон предложения, кривая предложения

Поскольку на рынке спрос и предложение взаимосвязаны, то изменение спроса вызывает изменение предложения. **Предложение** можно определить как совокупность товаров, которые производитель желает и способен произвести и представить к продаже по соответствующим и устраивающим его ценам. Предложение показывает, какие количества товаров будут предъявлены к продаже по разным ценам, при этом все другие факторы, влияющие на предложение, остаются неизменными.

Из определения данного понятия видно, что оно рассматривается с точки зрения выгоды цены. Отсюда вытекает взаимосвязь между рыночными ценами и количеством товаров, производимых и представляемых к продаже. При этом следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики только уровень цен служит стимулом и сигналом к росту или, наоборот, к снижению объемов производства любого товара. Это позволяет сделать вывод, что между ценой и количеством предлагаемого товара существует прямая связь: с повышением цен растет и величина предложения и, наоборот, при снижении цен сокращается также и предложение. Эту специфическую связь экономисты называют **законом предложения**, содержание которого заключается в том, что производители хотят производить и представлять к продаже большее количество своего товара по высокой цене, чем по низкой. Это диктуется здравым смыслом, так как продажа товаров по высоким ценам приносит производителю больше прибыли. Снижение цен приведет к снижению выручки и, естественно, потребует от производителя перепрофилировать свое производство на выпуск другой продукции, пользующейся спросом, то есть производство имеет смысл только тогда, когда оно соответствует потребностям

общества, это обеспечивает спрос, а следовательно, доход, ради чего производитель и организует собственное дело. Зависимость между объемом предложения и его ценой может быть выражена в шкале предложения. Пример такой шкалы дан в табл. 4.

Таблица 4

Предложение картофеля на рынке

Цена за 1 кг товара на рынке в сомах	Общее количество предложенного товара, кг
6,0	80
4,0	70
3,0	57
2,0	30

Изобразим графически предложение картофеля, применив тот же способ построения, что и для кривой спроса. Для этого отложим значения цены и соответствующее количество предложенного товара по этой цене и, соединив точки пресечения, получим график кривой предложения, который показывает количество предлагаемого товара при каждом значении цены (рис. 9).

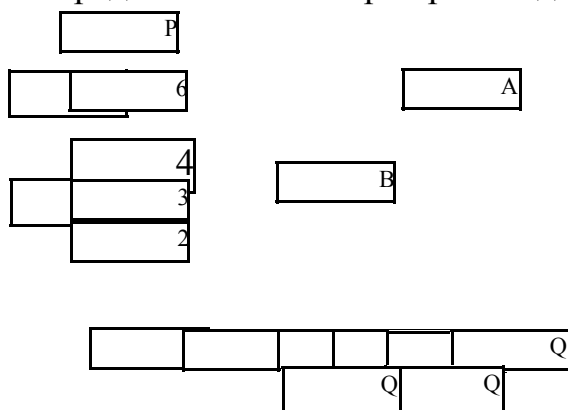


Рис. 9. Кривая предложения.

Проанализировав график кривой предложения, можно отметить, что точка А отражает более высокий уровень цены P_1 , по которой предлагается к продаже возросший объем товара Q_1 , а при снижении цены до уровня P_2 сокращается объем предлагаемого товара до Q_2 . Кривая предложения отражает состояние предложения на рынке: при движении по кривой вверх с ростом цен растет и предложение, а движение по кривой вниз показывает сокращение предложения. Все это свидетельствует о том, что снижающиеся цены сигнализируют производителям о том, что рынок уже не приемлет данный товар по предыдущей цене. Здесь мы видим прямое влияние цены на величину предложения, что можно выразить как $Q_S = f(P)$.

Изменения в величине предложения - это движение по точкам кривой предложения, что обусловлено только изменением цены, а все другие факторы остаются неизменными. Но в реальной жизни на предложение влияет не только

цена, оно может изменяться под влиянием и других, так **называемых неценовых факторов**, к которым относятся:

- цены на ресурсы (издержки производства);
- уровень технологий, применяемых при производстве одноименных товаров;
- налоги и дотации;
- цены на заменяемые товары;
- конкуренция на рынках одноименных товаров;
- будущие ожидания изменения цен.

Например, снижение издержек производства приведет к тому, что по той же неизменной цене будет предложено большее количество товаров, и кривая предложения S_1 сдвинется вправо в положение кривой S_2 (рис. 10). В то же время рост налогов сделает менее выгодным производство какого-либо товара, что при неизменных ценах вызовет изменение предложения и сместит кривую предложения влево (кривая S_3). На рисунке показано, как неценовые факторы вызвали увеличение (Q_2) или уменьшение (Q_3) величины предложения при прежней цене P_1 .

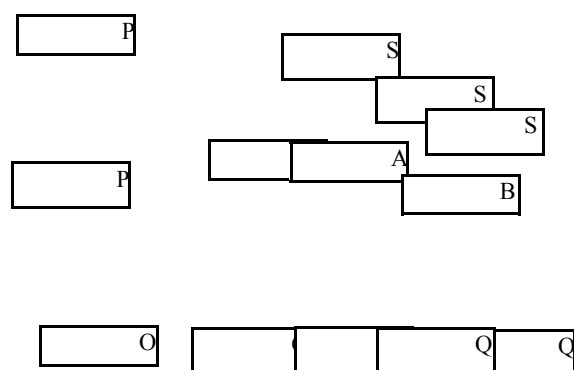


Рис. 10. Смещение кривой предложения под воздействием неценовых факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что под влиянием как ценовых, так и неценовых факторов происходят изменения предложения данного товара на рынке.

Рыночное равновесие цен спроса и предложения

Рассматривая кривую спроса и кривую предложения в отдельности, мы выяснили, что происходит с покупками и продажами при изменении цен. Но для того, чтобы произошел акт купли-продажи, необходимо взаимодействие продавцов и покупателей, то есть надо свести их вместе. Согласно закону спроса, покупателю информацию на рынке выдает **цена предложения** или цена, по которой производитель предлагает свой товар. Естественно, это

исходная и начальная цена, которая сталкивается с *ценой спроса* или ценой, которую в состоянии и намерен уплатить покупатель за данный товар. Теперь необходимо выяснить, как взаимодействие решений потребителя о покупке товара и производителя о его продаже определяет цену товара и его количество, которое производится и продается на рынке. Для этого воспользуемся следующим примером (см. табл. 5).

Таблица 5

Рыночные предложения и спрос на картофель

Общая величина предложения в неделю, кг	Цена за кг, сом	Общая величина спроса в неделю, кг	Избыток (+) Недостаток (-)
12000	5	2000	+ 10000
10000	4	4000	+ 6000
7000	3	7000	0
4000	2	11000	- 7000
1000	1	16000	- 15000

Из таблицы видно, что по цене 5 сомов за один килограмм покупатели хотят купить только 2000 кг вместо предложенных к продаже 12000 кг. В этом случае на рынке образуется избыток в 10000 кг, то есть образуется избыточное предложение, которое составляет ненужный запас продукции. Очень большой избыток продукции заставляет конкурирующих продавцов сбавить цену до 4 сомов, чтобы побудить покупателей увеличить спрос и избавить продавцов от излишков продукции. По этой цене покупатели могут купить 4000 кг, а продавцы, уменьшив ресурсы на выращивание картофеля, предлагают к продаже 10000 кг. Тем самым избыток сократился до 6000 кг, а конкуренция между продавцами сбивла цену. Это говорит о том, что цены 5 и 4 сомов за килограмм являются неустойчивыми, так как они «чересчур высоки» для покупателей. Рыночная цена должна быть ниже 4 сомов за килограмм. Предположим, что рыночная цена равна 1 сому, тогда, как это видно из таблицы, величина спроса превышает величину предложения на 15000 кг. Эта относительно низкая цена отбивает желание у производителей выращивать картофель и они могут направить ресурсы на другую культуру. При низкой цене образуется избыточный спрос. Возникает вопрос: сможет ли цена удержаться на таком уровне? Нет, конечно, так как многие потребители выразят желание платить выше 1 сома за килограмм, чтобы таким образом обеспечить себе часть предложенного к продаже картофеля. Предположим, что такое конкурентное предложение поднимет цену до 2 сомов и, как видно из таблицы, уменьшит дефицит, но не устранил его полностью. Отсюда можно сделать вывод, что конкуренция между покупателями поднимет цену выше 2 сомов. При цене в 3 сома фирмы готовы выращивать и представлять к продаже ровно столько картофеля, сколько в состоянии и готовы купить покупатели (7000 кг). В результате на рынке нет ни избытка, ни недостатка картофеля по этой цене. Наступает рыночное равновесие, а эта цена называется рыночной ценой равновесия или *равновесной ценой*. Стало быть, интересы покупателей и

продавцов совпадают при равновесной цене. Расхождения между предложением и спросом сопровождаются изменением цены, но в конце концов происходит согласование между собой этих противоположных желаний, так как одни хотят купить, а другие продать этот же товар.

Способность конкурентных сил спроса и предложения устанавливать цену, при которой решение о продаже и покупке совпадают, называется **уравновешивающей функцией цен**. Из приведенного примера можно сделать вывод, что рыночный механизм спроса и предложения позволяет добиться того, что любой покупатель, который хочет и может покупать картофель по цене 3 сома, в состоянии свободно его купить. С другой стороны, любой продавец, который может выращивать и продавать картофель по цене 3 сома, имеет все основания это делать, а кто не в состоянии - не станет заниматься этим делом и направит свои ресурсы в другой бизнес.

Механизм установления рыночной цены можно проследить, используя рассмотренные ранее графики кривых спроса и предложения, поскольку они качественно однородны, что позволяет их свести вместе. Если наложить друг на друга оба графика, обозначающих спрос и предложение одного и того же товара, то получим график, который показывает одновременное поведение покупателей (спроса) и продавцов (предложения) интересующего нас товара (рис. 11).

Кривые спроса и предложения пересекаются в точке E, где спрос количественно равен предложению и цена P_E является ценой равновесия. При более высокой цене P_1 возникает избыток предложения над спросом (отрезок АВ). Этот избыток в результате конкуренции продавцов заставляет их сбавить цену. При цене P_2 , которая ниже цены равновесия, спрос превысит предложение и возникает дефицит, равный отрезку СК. В сложившейся ситуации излишек спроса и конкуренция покупателей будут подталкивать цену вверх. И как мы видим, только в точке E достигается равновесие и устанавливается равновесная цена, которая является устойчивой.

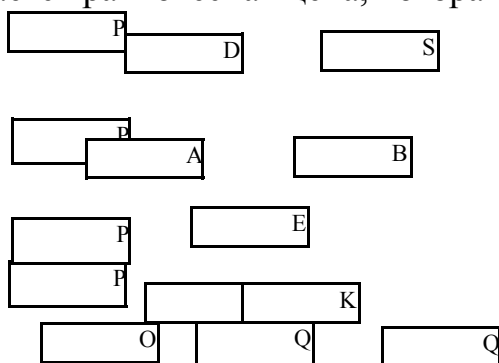


Рис. 11. График рыночного равновесия.

Рыночное равновесие означает совпадение интересов продавцов и покупателей, баланс между объемом производства и продаж с одной стороны и оптимальной величиной покупок и потребления с другой.

Условиям рыночного равновесия соответствует следующее соотношение:

$$S = D = PQ ,$$

где S - величина предложения;

D - размеры спроса;

P - цена равновесия (рыночная цена);

Q - объем производства и продаж.

Таким образом, рыночная цена образуется как результат пересечения цены спроса и цены предложения, которые играют одинаковую роль в свободном ценообразовании на рынке. Об этом лидер кембриджской школы А. Маршалл писал так: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». Точку пересечения кривых спроса и предложения принято называть «крестом Маршалла».

Равновесие, наступившее на одном изолированном рынке, обычно называют **частичным**, которое может нарушаться под влиянием изменения спроса и предложения, что вызывает перемещение кривой спроса и предложения вправо или влево. Соответственно будет изменяться цена равновесия и перемещаться точка равновесия. Это означает, что всякое изменение рыночной ситуации приводит в действие механизм рыночного равновесия и, как следствие, появляется новая рыночная цена равновесия. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что рынок - самонастраивающаяся система, которая автоматически через механизм цен восстанавливает равновесие на рынке.

Уравновешивающую функцию на рынке выполняет цена, которая сигнализирует производителям, стимулируя рост предложения товаров при дефиците, или, наоборот, сдерживая его при затоваривании. Предположим, что на рынке сложилась такая ситуация, когда при неизменном предложении спрос растет и смещает кривую спроса D вправо вверх в положение кривой D₁. В этом случае устанавливается новый уровень равновесной цены E₁ и увеличивается объем продаж до Q₁. И наоборот, снижение спроса при неизменном предложении смещает кривую спроса D влево вниз (кривая D₂), приводит к установлению более низкого уровня равновесной цены E₂ и уменьшает объем продаж до Q₂ (рис.12 а).

Аналогичная ситуация возникает и при изменяющемся предложении и неизменном спросе (рис.12 б).

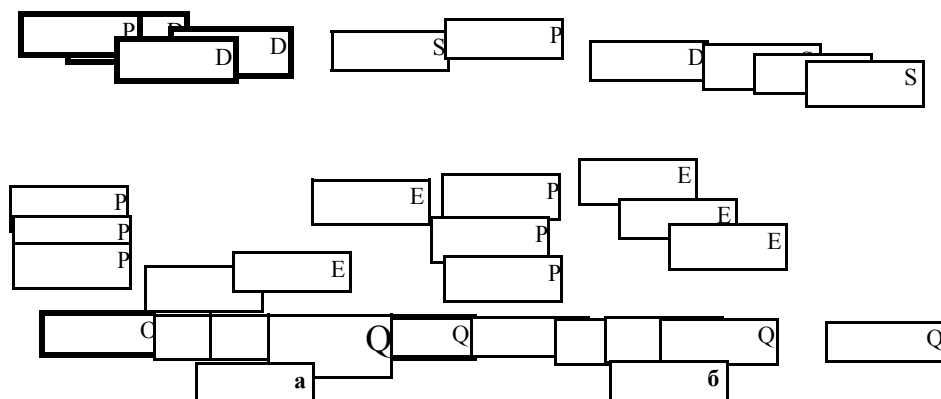


Рис. 12. Уровень равновесия при изменяющемся спросе и неизменном предложении товаров (а); уровень равновесия при изменяющемся предложении и неизменном спросе (б).

Подводя итог вышесказанному о рыночном равновесии и ценообразовании, следует сказать, что А. Маршалл, анализируя рыночные процессы, сформулировал **теорию цены**, которая складывается под влиянием двух факторов - издержек производства и предельной полезности. Продавец, назначая цену, исходит из издержек, а покупатель согласен заплатить за товар определенную цену, руководствуясь степенью его полезности. Равновесная цена устанавливается между ними в результате компромисса, а это значит, что спрос и предложение в равной степени принимают участие в ценообразовании и являются составными частями закона спроса и предложения.

Следует, однако, подчеркнуть, что равновесие никогда не бывает постоянным, оно меняется под влиянием как спроса, так и предложения. В пределах *краткосрочного отрезка времени* (день, неделя, месяц) регулятором цены выступает спрос, так как в силу объективных причин (развертывание дополнительного производства требует времени) величина предложения приобретает постоянный характер, поэтому с ростом спроса происходит повышение цены на товары. В условиях *длительной временной перспективы* основным ценообразующим регулятором становится предложение с его издержками производства. Это объясняется тем, что производство в конечном счете определяет движение потребностей, которые затем через предельную полезность воплощаются в спросе.

Спрос и предложение определяют цены и количества товаров для множества рынков. Эта взаимосвязь цен конкурентного равновесия является общим равновесием. Кто его устанавливает? Этим вопросом «ведает» механизм рыночного ценообразования. Однако теоретический анализ спроса и предложения представляет все-таки идеальную картину рынка и его механизма, которая постоянно нарушается монопольным вмешательством в механизм функционирования, установления рыночной цены равновесия в условиях конкуренции.

Основные понятия и термины:

Спрос
Предложение
Цена
Закон спроса
Кривая спроса
Изменения спроса
Изменения в спросе
Закон предложения
Кривая предложения
Равновесная цена
Шкала спроса
Шкала предложения
Цена спроса
Цена предложения
Ценовые детерминанты
Неценовые детерминанты
Рыночное равновесие
Частичное равновесие

ТЕМА 10. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Функция спроса

Организуя производство, фирмы изучают рынок, прежде всего состояние спроса, и выясняют факторы, которые влияют на его величину. Изучение спроса - начальный этап комплексного изучения рынка.

Известны разные состояния спроса:

1. *Негативный спрос* - когда значительная часть потенциальных потребителей отвергает данный товар или услугу. Негативный спрос складывается среди вегетарианцев, некурящих людей и т.д.

2. *Низкий спрос* или отсутствие спроса - когда все или большинство потенциальных покупателей не проявляют интереса к товару, так как не видят в нем для себя ценности. Например, надувные резиновые лодки там, где нет водоема, шубки в Африке.

3. *Потенциальный спрос* - когда некоторая часть потребителей испытывает потребность в приобретении какого-либо блага. Результатом потенциального спроса является выпуск новых сортов хлеба, пива, автомобилей повышенной надежности и т.д.

4. Снижающийся спрос - когда объем спроса в данный период ниже, чем в предыдущий период.

5. Колеблющийся спрос - спрос на сезонные товары (например, в период варки варенья повышается спрос на сахар).

6. Оптимальный или полный спрос - когда объем продаж обеспечивает максимальную норму и массу прибыли.

7. Чрезмерный спрос - когда спрос превышает уровень производственных возможностей фирмы.

8. Иррациональный спрос - когда удовлетворение спроса нежелательно из-за вредных свойств товаров (алкогольные напитки, табачные изделия).

Итак, из вышеизложенного мы видим, что различное состояние спроса зависит от большого количества факторов и имеет количественную определенность. Количественная характеристика рынка определяется объемом рыночного спроса и емкостью рынка. **Объем рыночного спроса** - это количество товаров, которое будет куплено определенной группой покупателей в определенном регионе, в определенный период времени на определенных предприятиях. Он определяется в натуральных и стоимостных показателях или в относительных единицах. **Емкость рынка** - это верхний предел, к которому стремится спрос.

На рыночный спрос влияют многие факторы: демографические, общеэкономические, социально-культурные, психологические.

К *демографическим факторам* относятся численность населения, поло-возрастной состав, количество семей, географическое распределение населения.

В *общеэкономические факторы* включают уровень доходов, уровень цен, уровень качества, объем и условия предоставления кредита, сумма сбережений.

Социально-культурными факторами являются уровень образования населения и профессиональный уровень.

Таким образом, желания покупателей приобрести товары находятся под влиянием целого ряда факторов, с изменением которых изменяется и объем спроса. Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называется **функцией спроса**.

Решив купить товар, потребитель все-таки интересуется прежде всего ценой данного товара и соизмеряет доходы по его приобретению со своими денежными возможностями. Отсюда можно сделать вывод, что спрос на определенный вид товара зависит от цен на потребительские товары и от дохода, выделенного потребителями на текущее потребление. Человек в своей жизненной практике постоянно преобразует структуру спроса, исходя из цен всех составляющих потребительского набора. Это значит, что спрос на отдельный товар зависит от трех факторов:

- 1) цены покупаемого товара;

2) цен других потребительских благ;

3) дохода потребителя.

Рассмотрим эти зависимости в отдельности.

Эластичность спроса. Прямая эластичность по цене

Вначале определим зависимость спроса от цены, когда доход и цены на другие товары постоянны. Главное здесь состоит в том, как резко изменится объем спроса при разной степени изменения цены. Показатель, который измеряет, на сколько процентов может измениться спрос на данный товар при изменении его цены на один процент, называется **коэффициентом эластичности спроса** и определяется по формуле

где ΔQ - изменение объема спроса;

ΔP - изменение цены;

- коэффициент эластичности спроса по цене.

Согласно закону спроса, чем выше цена, тем меньше при прочих равных условиях найдется покупателей, готовых приобрести этот товар, и тем ниже спрос и наоборот. Такая зависимость спроса от цены называется **прямым коэффициентом эластичности спроса по цене**.

Рассчитаем коэффициент эластичности, если цена на яблоки увеличилась на 10%, а спрос на них упал на 15% по сравнению со спросом до увеличения цены.

Эластичность показывает степень чувствительности (реакции) одного фактора (спроса) в результате воздействия на него другого фактора (цены).

Графически эластичность спроса по цене может иметь четыре ситуации.

На рис.13 а изображен относительно эластичный спрос, так как снижение цены на 10 сомов, что составило 33%, увеличило спрос на 30 единиц, то есть на 400%. Отсюда коэффициент эластичности будет равен 12 (400 : 33) или больше 1, значит спрос эластичен.

Другая ситуация изображена на рис.13 б, где при снижении цены так же на 10 сомов спрос увеличился только на 2 единицы, коэффициент эластичности меньше 1, спрос относительно неэластичный. Выручка в этой ситуации упала. Поэтому фирма в дальнейшем вряд ли будет снижать цены, так как это может привести к снижению прибыли.

Кроме того, существуют два крайних случая, когда спрос либо абсолютно эластичен, либо абсолютно неэластичен.

В первом случае кривая спроса изображается в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (рис.13 в). Эта ситуация может иметь место со спросом на огурцы отдельного продавца. При увеличении цены покупатели могут вовсе

отказаться от покупки данного товара у данного торговца, а при ее снижении спрос может неограниченно возрасти. В случае с абсолютно неэластичным спросом на рынке будет следующая картина: спрос не изменится несмотря на изменение цены и графически кривая спроса представляет собой прямую, перпендикулярную горизонтальной оси (*рис.13 з*). Примером такого случая является инсулин для больных сахарным диабетом, без которого они не могут обходиться.

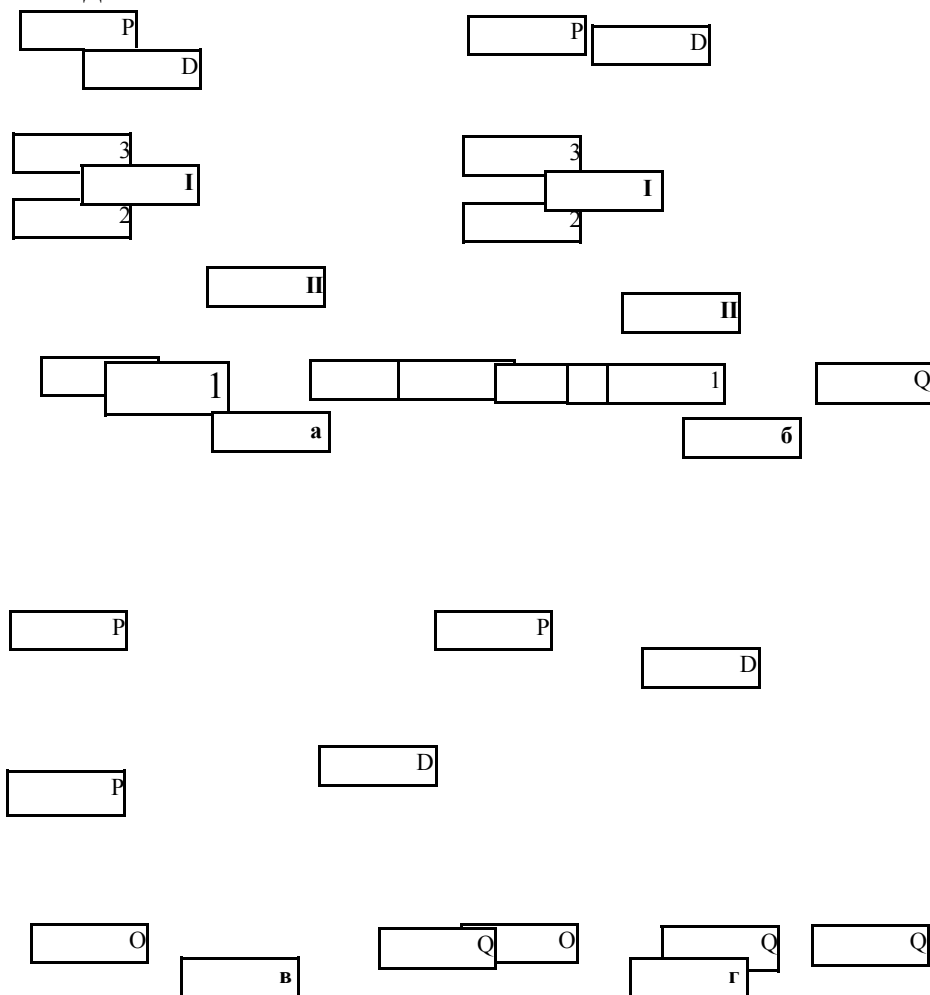


Рис. 13. Относительно эластичный спрос (а); относительно неэластичный спрос (б); спрос абсолютно эластичен (в); спрос абсолютно неэластичен (г).

Проанализируем реакцию на изменение цены (*табл.6*).

Из таблицы вытекает, что:

1. Если объем спроса резко реагирует на изменение цены и уменьшается на большее число процентов, чем произошло повышение цены, то коэффициент эластичности будет больше единицы (как в приведенном примере) и такой спрос называется эластичным, то есть $E > 1$.

2. Если объем спроса слабо реагирует на изменение цены или спрос уменьшится на меньшее число процентов, чем изменилась цена, то коэффициент будет меньше единицы и спрос будет неэластичным, т.е. $0 < E < 1$.

Таблица 6

Реакция покупателей на изменение цены

Величина E	Характер спроса	Поведение покупателей	
		если цена снижается	если цена возрастает
$E = \infty$	Совершенно эластичный	Повышают объем закупок на неограниченную величину	Снижают объем закупок на неограниченную величину (полностью отказываются от товара)
$1 < E < \infty$	Эластичный	Значительно повышают объем закупок (спрос растет более высокими темпами, чем снижается цена)	Значительно снижают объем закупок (спрос снижается более высокими темпами, чем растет цена)
$E = 1$	Единичная эластичность	Спрос растет тем же темпом, что и падает цена	Спрос снижается с тем же темпом, что и растет цена
$0 < E < 1$	Неэластичный	Темп роста спроса меньше темпа снижения цены	Темп снижения спроса меньше темпа роста цены
$E = 0$	Совершенно неэластичный	Совершенно не изменяется объем закупок	Совершенно не изменяется объем закупок

Примечание: Источник. Ж. Экономическая школа. - Т.1. - В.1, 1991, С.Ш.

Например, цена на яблоки повысилась на 10%, а спрос уменьшился на 1%, тогда коэффициент эластичности равен $1:10 < 1$, поэтому спрос неэластичный, так как он слабо реагирует на повышение цен.

Эластичность спроса по цене связана со следующими факторами:

- Чем больше товаров является заменителями данного товара, тем эластичнее спрос. Например, спрос на мыло определенной марки: если цена на туалетное мыло повысится, то покупатели безболезненно перейдут на банное. Здесь следует различать спрос на само мыло и спрос на его сорт, так как в первом случае спрос вообще малоэластичен, ибо мыло практически нечем заменить, а спрос на определенную марку может иметь весьма высокую эластичность.

- Чем выше доля расходов в бюджете потребителей на данный товар, тем спрос эластичнее (например, повышение цены на мясо резко сокращает спрос). Незначительная доля расходов в бюджете на тот или иной товар делает спрос слабо эластичным (покупка лимонов, бананов).

- Эластичность спроса ниже всего у тех товаров, которые с точки зрения потребителей являются необходимыми для каждой категории потребителей. Круг необходимых товаров может быть разным и зависит от вкусов, привычек и пристрастий людей (хлеб, алкоголь, табак, книги, соль, спички и т.п.).

Бывают особые случаи, когда коэффициент эластичности не срабатывает и потребительский рынок преподносит сюрпризы. В данном случае

отрицательный коэффициент эластичности принимает положительное значение. Известны по крайней мере три такие ситуации:

- когда торгуют незаменимыми слагаемыми набора (соль, спички), который слабо связан с ценами. Продавцы могут беспрепятственно повышать цены, а спрос не отреагирует отрицательно, не упадет. Поэтому во многих странах цены на подобные товары находятся под контролем государства;

- когда торгуют товарами, потребность в которых уже насыщена. Поэтому, ожидая прямую эластичность по цене и желая привлечь покупателей, продавцы снижают цены. Но рынок реагирует отрицательно, спрос падает еще ниже. Так бывает, когда организуются дешевые распродажи устаревших товаров. В странах с развитой рыночной экономикой вместо прилива спроса, как правило, это обеспечивает скачкообразное снижение цен и роста продаж не происходит;

- когда растет спрос на продовольственные товары (хлеб, картофель) несмотря на рост цен, особенно если экономический уровень развития страны довольно низок. Так, если на жизненно необходимые товары будут повышены цены, то вопреки закономерности потребители повысят спрос на эти товары, отказываясь от покупки других товаров. В мировой практике это явление называется эффектом Гиффена, а такой товар получил название товара Гиффена, по имени английского экономиста. Кривая спроса в этом случае имеет положительный наклон.

Подобное поведение потребителей характерно не только для бедных стран, оно имеет место в условиях инфляции и не на отдельных рынках, а охватывает всю экономику. Психология потребителя складывается под давлением постоянного повышения цен и каждый уже считает, что теперь цены никогда не снизятся, а в будущем можно ждать только их дальнейший рост. Так возникает ажиотажный спрос, увеличивается текущее потребление за счет сбережений. Это явление наблюдалось в экономике стран СНГ в начале 90-х годов, когда рост цен при раскручивании инфляционной спирали не сбивал спроса. Все только ожидали очередного повышения цен и говорили об этом, а для того, чтобы как-то сохранить свой жизненный уровень, наращивали свой текущий спрос, создавая запасы. Поэтому одна из главных задач государства в тот период заключалась в избавлении общества от нездоровой инфляционной психологии путем формирования и укрепления рыночного механизма.

Перекрестная эластичность по цене и эластичность по доходу

Изучив зависимость спроса от изменения цены на данный товар, рассмотрим другую ситуацию, когда доход потребителей остается неизменным, а спрос изменяется под влиянием динамики цен на другие потребительские товары, входящие в набор покупателя. Эта зависимость измеряется

перекрестным коэффициентом эластичности спроса по цене, который показывает, на сколько процентов изменится спрос на данный товар при колебании (+ или –) на один процент цен на другие товары потребительского набора.

Когда изменяются цены на абсолютно независимые товары, перекрестные коэффициенты равны нулю. Например, изменение цен на бензин вряд ли повлечет изменение спроса на хлеб, так как эти товары независимы друг от друга.

Другие результаты можно наблюдать, когда в комбинации участвуют взаимозаменяемые товары и услуги. Например, при возрастании цены на хлеб увеличивается спрос на муку, или рост цен на автомобили делает их приобретение многим не по карману и приходится расстаться с мечтой о машине и купить мотоцикл. Получается, что при возрастании цен на автомобили (хлеб) увеличивается спрос на мотоциклы (муку). Перекрестный коэффициент становится положительным, а спрос будет возрастающей функцией цены.

Третья ситуация складывается на рынке, когда в комбинации участвуют взаимодополняющие товары (автомобили и бензин). Повышение цен на бензин приводит к снижению спроса на автомобили. В этом случае перекрестный коэффициент эластичности будет отрицательным, а спрос на автомобили будет убывающей функцией цены бензина.

Из приведенных примеров можно сделать вывод, что перекрестная эластичность будет:

- а) по цене независимых товаров равна нулю;
- б) по цене взаимозаменяемых товаров - положительной;
- в) по взаимодополняющим товарам - отрицательной.

Теперь выясним поведение эластичности спроса по доходам. Естественно, рост доходов увеличивает возможность совершения покупок, поэтому спрос на большую группу товаров возрастает и эластичность спроса по доходам в целом будет положительной. Но если посмотреть по группам товаров, то она может быть отрицательной или малоподвижной. Например, при возрастании доходов эластичность спроса на товары первой необходимости очень мала, а вот на другие товары (автомобили, красивую одежду, мебель, роскошь, экологически чистые, высококачественные продукты и др.) - велика.

Отсюда следует определенная закономерность: чем выше качество жизни, тем меньшая часть доходов потребителей расходуется на приобретение товаров низшего качества. Такова сущность **первого закона Ангеля**¹. Следовательно, спрос на высококачественные услуги и товары длительного пользования обладает очень высокой эластичностью по доходу. И, чтобы предвидеть спрос, необходимо рассчитывать и изучать эластичность спроса (прямую, перекрестную по доходу, по качеству).

Эластичность предложения

Предложение так же, как и спрос, можно рассматривать с точки зрения эластичности. **Эластичность предложения** показывает изменение количества предлагаемого товара в связи с изменением цены. Интенсивность реакции на изменение цены выступает в следующих формах:

1. Эластичное предложение;
2. Предложение единичной эластичности;
3. Неэластичное предложение.

Измерив эластичность предложения по цене, выясним, как производство реагирует на изменение цены. Показателем этой реакции выступает **коэффициент эластичности предложения**, методика расчета которого такая же, как и при расчете коэффициента эластичности спроса, и имеет следующий вид:

где ΔQ_S - изменение величины предложения;

ΔP - изменение цены;

- коэффициент эластичности предложения по цене.

Единичная эластичность предложения показывает, что увеличение цены на 1% вызывает увеличение предложения товаров на рынке тоже на 1%. Если коэффициент эластичности предложения больше единицы ($E_S > 1$), то такое предложение называют эластичным. Это значит, что изменение цены на 1% вызвало изменение предложения товаров на рынке, предположим, на 10%:

$$E_S = 10 : 1 = 10 > 1.$$

При неэластичном предложении изменение цены не вызывает изменения количества предлагаемого товара. В этом случае коэффициент эластичности предложения будет меньше единицы. Например, при изменении цены на 2% предложение осталось неизменным, здесь коэффициент эластичности равен:

$$E_S = 0 : 2 = 0 < 1.$$

Графически ценовая эластичность предложения имеет следующий вид (рис.14).

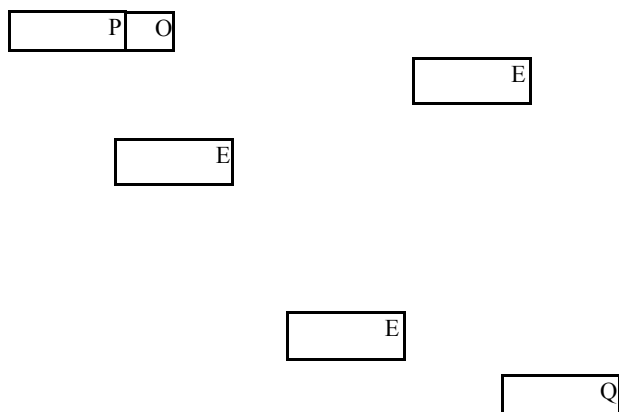


Рис. 14. Ценовая эластичность предложения.

Эластичность предложения зависит от ряда факторов, таких как степень загрузки производственных мощностей, наличие свободных ресурсов, в том числе и рабочей силы, скорость перелива капитала из одной отрасли в другую. Кроме того, важным фактором, влияющим на эластичность предложения в отличие от эластичности спроса, является временной фактор, так как производителям необходимо приспособиться к изменившейся рыночной ситуации. Поэтому теорию рыночного равновесия следует изучать также с учетом времени. Для этого рассмотрим три ситуации: мгновенное, краткосрочное и длительное равновесие.

Предположим, на рынке возрос спрос на велосипеды. Предложение сразу возрасти не может, это приведет к нарушению равновесия, для восстановления которого в мгновенном периоде произойдет повышение цены на велосипеды. Кривая предложения S_1 будет представлять собой вертикальную линию с нулевой эластичностью, а кривая спроса D_1 сдвинется вправо вверх в положение D_2 и равновесие установится на уровне цены P_2 (рис. 15).

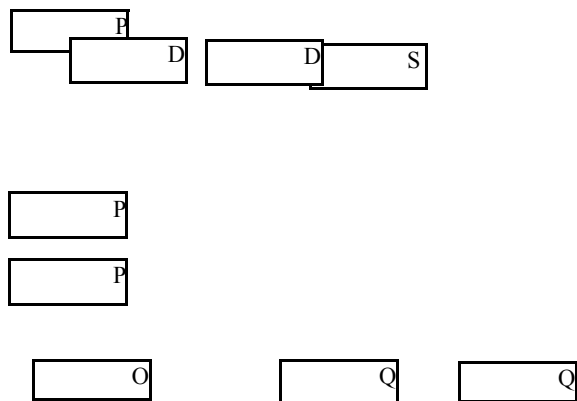


Рис. 15. Равновесие рынка в мгновенном периоде.

В краткосрочном периоде предприятия еще полностью не перестроят свою работу, но некоторые из них все-таки смогут увеличить производство, задействовав внутренние возможности и увеличив загрузку производственных мощностей. Поэтому предложение немного увеличится и рыночное равновесие графически будет иметь вид, показанный на *рис.16 а*. Как видно из графика, объем предложения увеличится до Q_3 , что ослабит спрос, а цена равновесия установится ниже P_2 - на уровне цены P_3 .

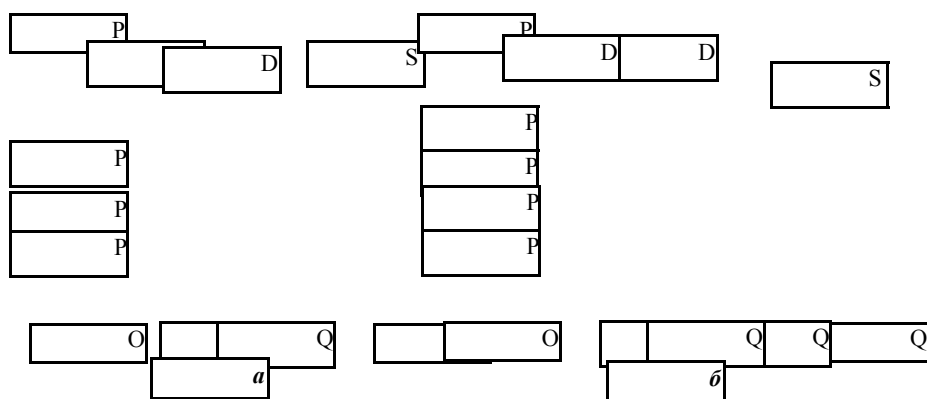


Рис. 16. Равновесие рынка в краткосрочном периоде (а);
равновесие рынка в длительном периоде (б).

И, наконец, в длительном периоде предложение полностью приспособится к изменившемуся спросу. Высокие цены послужили стимулом для увеличения мощностей по производству велосипедов, в отрасль пришли новые капиталы, на рынке увеличится предложение и равновесие установится на более низком уровне цен. За определенный период времени предложение Q_3 выросло до Q_4 , а равновесие установилось на уровне цены P_4 , которая стала ниже P_3 (*рис.16 б*).

Анализ эластичности равновесия в зависимости от длительности периода времени позволяет сделать вывод, что по мере увеличения периода времени по отношению к изменению спроса эластичность предложения растет, что ведет к установлению нормальных цен, а это свидетельствует о том, что рыночный механизм восстанавливает равновесие на рынке.

Потребительское поведение

Изучение закона спроса можно продолжить, выяснив, чем руководствуется потребитель, покупая те или иные товары, существуют ли какие-то закономерности, управляющие его поведением в мире товаров. Поведение потребителя играет решающую роль на рынке и оказывает серьезное влияние на

выбор производителей - что производить. Ведь именно решение потребителей отдать свои деньги за данный товар, дает возможность фирме формировать свою производственную программу, продать произведенный товар на рынке и получить прибыль. В этом смысле потребитель - это «король» рынка, его желания - закон для производителей, в противном случае фирма может обанкротиться или потерять часть своих потребителей, что грозит снижением прибыли. Здравый смысл не может допустить подобной ситуации, поэтому на рынке складывается простой, на первый взгляд, механизм взаимоотношений между потребителем и производителем, согласования объема и структуры производства с объемом и структурой потребления.

Итак, **потребительское поведение** - это формирование спроса потребителей на разнообразные товары и услуги. Естественно, каждый потребитель стремится рационально вести себя на рынке. Это означает, что он хочет получить максимум полезности и выгоды от покупаемых благ. При этом покупательский выбор зависит от личного дохода потребителя, наличия на рынке товаров-заменителей (субститутов), полезности данного блага, вкусов, предпочтений, моды, дизайна и других факторов.

Хотя потребности безграничны, но потребность в определенном товаре может быть удовлетворена в пределах определенного времени, при этом чем больше единиц данного товара потребляет потребитель, тем меньше его стремление еще приобрести дополнительные единицы товара. Например, если у вас нет цветного телевизора, то очень хочется его иметь. Когда вы приобретете телевизор, желание купить еще один ослабевает. Можно дополнительно купить два телевизора (в детскую и на кухню), а приобретение четвертого мало вероятно (скажем, телевизор для мансарды), следующая же единица этого товара для вас вообще бесполезна. Таким образом, можно сделать вывод, что каждая последующая единица товара приносит все меньшую полезность и существует последний предельный экземпляр, за которым данное благо не имеет полезности для данного потребителя. Потребность может удовлетворяться следующими друг за другом единицами товара, причем каждая дополнительная единица приносит меньшую полезность. Такую зависимость, как мы уже отмечали, экономисты называют **законом предельной полезности**. Под **предельной полезностью** имеется в виду добавочная полезность, приносимая потребителю каждой дополнительной единицей данного товара, полезность которого по мере насыщения будет падать. Этим и объясняется нисходящий наклон кривой спроса.

Теория предельной полезности была разработана крупными экономистами XIX в., которые создали особое направление в науке - «маржинализм» (предел). Представителями этого направления являются Г. Госсен, У.С.Джеванс, К.Менгер, О.Бем-Баверк, Ф.Визер. Согласно этой теории, стоимость (или ценность блага) определяется не затратами труда, как считали представители классической школы А. Смит, Д. Рикардо, Д. Миль, а также марксисты, а той

полезностью, которую это благо способно доставить потребителю и существует предельный экземпляр, за которым данное благо утрачивает полезность, следовательно, и ценность для данного потребителя.

Рассмотрим эти рассуждения на примере потребления «Кока-Колы» (табл.7), при этом отметим, что в теории принято называть условные единицы предельной полезности «ютилями» (ют).

Таблица 7

Потребление «Кока-Коль»

Единицы стакана	Предельная полезность (ют)	Совокупная полезность (ют)
Первый	6	6
Второй	5	11
Третий	2	13
Четвертый	1	14

Из таблицы видно, что первый стакан приносит 6 ютилей предельной полезности, а второй - 5 ют, тогда совокупная полезность двух стаканов составит 11 ют (6+5). Совокупная полезность четырех стаканов составит 14 ютилей, так как результат получается путем суммирования предельной полезности всех единиц. Если на эту же ситуацию посмотреть со стороны продавца, то увидим, что убывающая предельная полезность заставляет продавца снижать цену, чтобы побудить потребителя покупать дополнительные единицы товара.

Вместе с тем у человека существует множество потребностей, которые характеризуются различной степенью интенсивности. Но из этого множества можно выделить первичные потребности, которые не терпят отсрочки в удовлетворении, поэтому каждый из нас располагает свои потребности в иерархической последовательности по степени важности. При удовлетворении потребностей человек начинает с самых неотложных, затем переходит к менее неотложным и, поступая таким образом, достигает максимум полезности. В конце концов он достигает состояния потребительского равновесия, когда предельные полезности потребляемых благ становятся одинаковыми. **Потребительское равновесие** - это такая ситуация, когда потребность не может увеличить общую полезность, получаемую при данном доходе, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше - на покупку другого. К примеру, последний сом, затраченный на мясо, должен иметь ту же полезность, что и последний сом, затраченный на покупку хлеба или сахара. Это условие потребительского равновесия можно выразить путем соотношения предельной полезности отдельного товара (MU) к цене этого товара:

.

Сложность количественного подхода к измерению предельной полезности заключается в том, что считать измерителем полезности и возможен ли вообще такой показатель. В поисках ответа сторонники разделились на два направления: кардиналисты (У. Джеванс, А. Маршалл, Д. Робертсон и др.) и

ординалисты (Е. Слуцкий, Р. Аллан, В. Паретто, Дж. Хикс и др.). Кардиналисты продолжали искать измеритель абсолютных величин предельной полезности, но их поиски не дали ответа, чаще всего использовались денежные оценки полезности. Ординалисты отказались от этого поиска и предложили иной подход. Так, В. Паретто предложил вместо абсолютных величин при измерении предельной полезности использовать относительные величины, что означало определение полезности от потребления не одного товара, а от всего набора потребляемых товаров, так как многие товары могут использоваться только совместно. Такие товары называются **комплементарными**. Другие же товары могут удовлетворять одну и ту же потребность (разные сорта мыла), поэтому являются взаимозаменяемыми и их называют **товарами-субститута-ми**. В этом случае нужно оценивать полезность не с количественной точки зрения, а с точки зрения предпочтения одних комбинаций товаров другим комбинациям или потребительским наборам товаров. Такой подход значительно сблизил теоретические выводы с практическим поведением потребителя, так как в реальной жизни каждый из нас формирует свой потребительский набор, который его устраивает.

Желание приобрести товары, входящие в набор, отражает предпочтения потребителя, которые можно исследовать с помощью кривых безразличия, используя их при анализе микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора. Чтобы графически показать равновесие потребителя, располагающего фиксированным доходом, который он целиком тратит на потребление, используем следующий пример. Предположим, что потребительский набор состоит из двух товаров: одежды (А) и продуктов питания (Б). Очевидно, что имеются некоторые комбинации этих товаров, которые дают равную общую полезность для потребителя. Приведем равноценные сочетания этих товаров: 10 единиц товара А и 5 единиц товара Б; 7 и 10; 5 и 20; 4 и 30; 3 и 45. Отложим взятые данные на графике и, соединив полученные точки, построим кривую безразличия U_1 , каждая точка которой показывает всевозможные комбинации товаров А и Б, дающие потребителю одинаковую полезность (рис.17 а).

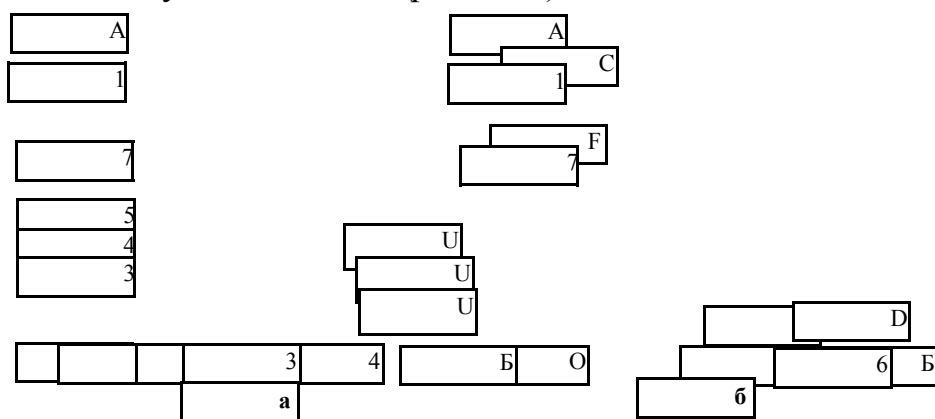


Рис. 17. Кривые безразличия (а); бюджетные линии (б).

Склонность потребителя к покупке того или иного товара еще не означает, что он его купит. Все будет зависеть от цены и дохода. Поведение потребителя будет определять так называемая «бюджетная линия». Для ее построения продолжим рассмотрение нашего примера. Пусть доход потребителя составляет 600 сомов, единица одежды (товар А) стоит 60 сомов, а единица продукта питания (товар Б) - 10 сомов. Тогда могут быть различные комбинации покупок: 10 единиц товара А и ни одной единицы товара Б, или 60 единиц товара Б и ни одной единицы товара А. Это крайние случаи. Покупатель также может приобрести эти товары в разных сочетаниях: 2А и 48Б; 9А и 6Б и т.д. Но при любом сочетании потребитель тратит весь свой доход. Перенесем взятые сочетания на график и соединим полученные при этом точки прямой CD, которая называется бюджетной линией. Каждая точка на ней показывает, какое количество товаров А и Б может приобрести потребитель при фиксированном доходе в 600 сомов, потратив его полностью, при этом цены на товары не меняются (рис.17 б). Если доход снизится до 420 сомов, то сочетание будет 7А и 42Б, тогда бюджетная линия спустится параллельно вниз и займет положение прямой FG.

Таким образом, бюджетная линия показывает, что покупатель может выбрать любое сочетание товаров в пределах своего дохода. Какую же все-таки комбинацию выберет потребитель? Видимо, ту, которая принесет ему наибольшую полезность. Чтобы определить эту точку наибольшей полезности, наложим бюджетную линию на график кривой безразличия, так как предпочтения потребителя выражаются через кривые безразличия (рис.18). В точке Е бюджетная линия CD касается кривой безразличия U_1 . Это и есть наивысшая кривая, что он может достигнуть, т.е. в точке равновесия Е цена

товара А пропорциональна его предельной полезности. В этой точке потребитель получает наилучшее сочетание и максимальную суммарную полезность.

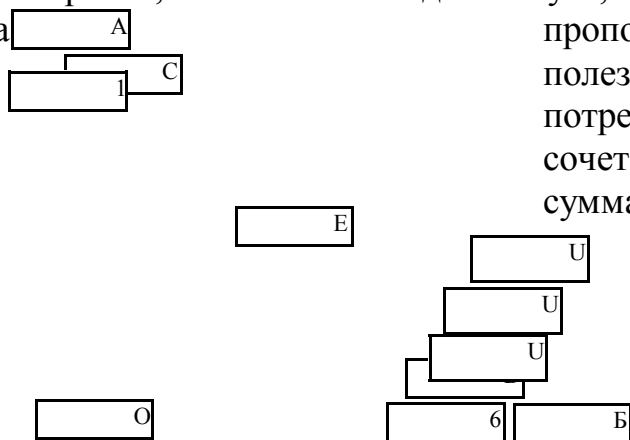


Рис. 18. Карта кривых безразличия с бюджетной линией.

В теории потребительского поведения возникают такие ситуации, которые называются «эффектом дохода» и «эффектом замещения». Суть **эффекта дохода** состоит в том, что если на какой-то товар потребительского набора цена снижается, то у потребителя появляется высвободившуюся часть дохода направить для покупки этого же товара или какого-нибудь другого. Снижение цены на один товар изменит наклон бюджетной линии вверх вправо, повышая реальный доход потребителя. При этом произойдет изменение величины спроса и перемещение точки равновесия *E*. Перемещение точки равновесия произойдет и в случае **эффекта замещения**. В соответствии с ним потребитель будет больше покупать той продукции, цена на которую снизилась, и заменять ею товары, на которые цены повысились. Так, например, при повышении цены на баранину и свинину потребитель увеличивает потребление говядины.

Для **нормальных товаров** (товары, на которые спрос растет при росте доходов) действие эффекта дохода и эффекта замещения проявляется как увеличение спроса при понижении цены, сокращение спроса при повышении цены и переход на более дешевый товар - заменитель. Это соответствует закону спроса, но есть случаи, которые составляют исключение из закона спроса и, как мы уже говорили, получили название «товары Гиффена». Эти исключения появляются тогда, когда эффект дохода превышает эффект замещения и величина спроса растет при повышении цены. Повышение цен на хлеб, согласно закону спроса, должно уменьшить спрос на него, но в условиях низкого уровня жизни и высоких цен на другие товары (мясо, масло, другие мучные продукты) трудящиеся вынуждены сокращать потребление этих товаров, увеличивая потребление хлеба. Так, в Кыргызстане в период кризиса 90-х годов произошло резкое увеличение потребления хлеба и картофеля, так как они продолжают оставаться самыми дешевыми товарами, которые в состоянии купить многие семьи. Вообще-то появление «товара Гиффена» - это свидетельство того, что жизненный уровень населения резко снизился и значительная его часть живет за чертой бедности.

Основные понятия и термины:

Эластичность спроса

Эластичность предложения

Ценовая эластичность спроса
Перекрестная эластичность спроса
Эластичность спроса по доходу
Предельная полезность
Потребительский набор
Кривая безразличия
Бюджетная линия
Эффект дохода
Эффект замещения
Нормальные товары
Товары Гиффена

ТЕМА 11. ТЕОРИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ДОХОДА

Издержки производства, их сущность и виды

Как мы уже выяснили, создание ценностей является основополагающей функцией фирмы, реализуя которую, она получает прибыль. Максимизация прибыли является главным мотивом существования фирмы, поэтому, начиная процесс производства, предприятие должно быть уверено в том, что затраты, связанные с производством и реализацией продукции, окупятся и будет получена прибыль. Это значит, что цена предложения должна равняться затратам плюс прибыль, отсюда формула прибыли имеет следующий вид:

$$PR = P - T ,$$

где PR - прибыль;

P - цена;

T - издержки.

Из формулы видно, что увеличения прибыли можно добиться двумя путями:

- выгодно продать товар за счет высоких цен;
- сократить затраты на производство продукции.

Первый источник во многом зависит от внешних условий, второй же - исключительно от самого предприятия, от эффективности организации производства на фирме и реализации произведенной продукции, иначе говоря, от уровня издержек производства.

Издержки производства - это затраты предприятия на производство продукции. В современной практике существует два подхода к определению издержек: бухгалтерский и экономический. **Бухгалтерский подход** отражает явные издержки, которые равны стоимости ресурсов, использованных фирмой для производства реализованных за этот период товаров и услуг. **Экономический подход** кроме бухгалтерских издержек включает и

альтернативные (вмененные) издержки. В рыночной экономике при определении издержек исходят из редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования, то есть всегда приходится выбирать. Проблема выбора означает отказ от чего-нибудь в пользу другого. В результате появляются издержки упущенных возможностей или **альтернативные издержки**, которые связаны с использованием ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи другим организациям. Например, вы решили открыть магазин, для этого сняли свой вклад со счета и вложили деньги в торговое дело. Так вот, в издержки производства необходимо внести неполученные проценты на эти деньги (т.е. упущенные возможности в результате выбора). Отсюда следует, что экономические издержки включают не только расходы по производству продукции, но и те доходы, которые можно было бы получить, используя ресурсы по-другому. Издержки упущенных возможностей еще называют неявными издержками.

Существует также деление издержек на внешние и внутренние. **Внутренние издержки** - это издержки на используемый собственный ресурс. Например, вы открыли магазин в собственной квартире и не вносите плату сами себе за такое использование помещения, но могли бы ее получать, если бы сдали квартиру кому-нибудь в аренду. Кроме того, вы используете собственные средства в торговле вместо того, чтобы положить их в банк и получать проценты. Зато как владелец вы получаете нормальную прибыль, не имея которой, не станете заниматься этим делом. Поэтому полученная прибыль представляет собой элемент издержек

Внешние издержки - это издержки, связанные с приобретением факторов производства у других фирм или на рынках. К ним относятся оплата труда работников, сырья, топлива, энергии и других факторов.

Для организации производства необходимо получить разрешение, установить связи для заключения контрактов, на что также используются средства. Затраты, необходимые для производства работ по налаживанию производства и реализации продукта, называют **транзакционными издержками**.

Также известно, что издержки фирмы зависят от объема выпускаемой продукции. При этом часть из них не зависит от объема производства, а другая часть от него зависит. Исходя из этого издержки делятся на независящие и зависящие от объема производимой продукции и выделяются их следующие виды:

1. Постоянные издержки (FC) - это такие издержки, которые не зависят от объема производства, они имеются и при нулевом объеме производства. К ним относятся стоимость оборудования, проценты по займам, налоги,

амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, расходы на обслуживание оборудования, зарплата управленческого аппарата.

2. Переменные издержки (VC) - это такие издержки, которые зависят от объемов производимой продукции. Они складываются из затрат на сырье, материалы, зарплату рабочих.

3. Валовые издержки (TC) представляют собой сумму денежных расходов на производство определенного объема продукции. Иначе говоря, это сумма постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.

4. Средние издержки характеризуют изменение издержек на производство единицы продукции. Различают средние постоянные (AFC) и средние переменные (AVC). Средние издержки равны частному от деления валовых издержек на объем выпускаемой продукции (Q) :

5. Предельные издержки (MC) - это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом продукции. Они используются для определения объема выпуска продукции, обеспечивающего максимальную прибыль. Их рассчитывают вычитанием соседних значений валовых издержек (см. табл. 8). Например, при производстве 1 единицы продукции предельные издержки составляют 60 (170-110).

Таблица 8

Взаимосвязь между различными категориями издержек на примере отдельного предприятия

Количество продукции	К	II	III	IV	V	VI	С	С	С
	постоянные издержки	переменные издержки	валовые издержки	предельные издержки	валовые издержки	предельные издержки	валовые издержки	переменные издержки	постоянные издержки
Q	С	С	С	С	С	С	TC	VC	FC
0	10	0	0	0	0	0	бесконечно большое значение	неопределено	бесконечно большое значение
1	10	0	6	70	0	6	17	6	10
2	10	10	20	0	5	0	11	5	5
3	10	50	60	0	4	2/3	86	5	6 2/3
4	10	10	20	0	3	0	80	5	7 1/2
5	10	10	20	0	4	0	84	6	2
6	10	50	60	40	5	1/3	93	7	8 1/3

Из табл. 8 видно, что по мере возрастания переменных издержек возрастают и валовые издержки. Переменные издержки зависят от объема производимой продукции, но это зависимость не прямо пропорциональная. На начальном этапе краткосрочного периода при увеличении производства переменные

издержки уменьшаются, здесь действует эффект масштаба. Затем с определенного объема производства ($Q = 4$) они начинают расти, то есть каждый дополнительно вложенный ресурс приносит все меньше дополнительного или предельного продукта на каждую дополнительно вложенную единицу переменного ресурса (труда, когда другие факторы остаются неизменными), здесь начинает действовать закон убывающей отдачи. Графически изменение соотношения издержек производства (C) при росте объема выпускаемой продукции (Q) выражается кривой TC (рис.19).

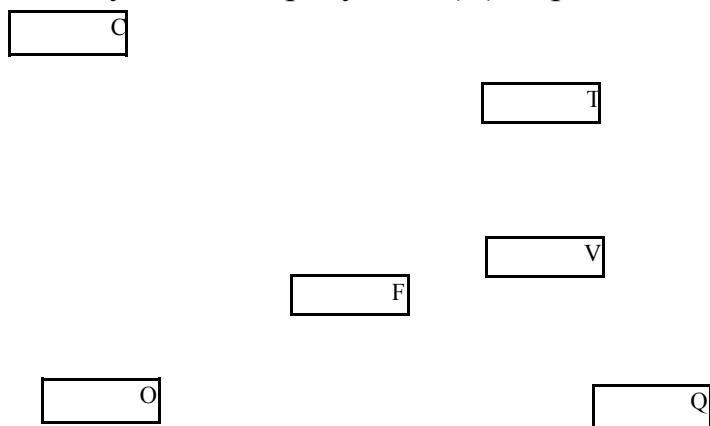


Рис. 19. Изменение соотношения издержек производства.

В зависимости от соотношения постоянных и переменных издержек различают деятельность фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. При неожиданно возросшем спросе увеличение производства возможно только за счет увеличения загрузки имеющегося оборудования и (или) найма дополнительных рабочих. Такое поведение фирмы характерно для краткосрочного периода, так как увеличение этих ресурсов дает положительный эффект на непродолжительном временном отрезке. Для дальнейшего наращивания производства необходимы дополнительные вложения и другие факторы производства (капитал, изменения технологии, строительство новых производственных площадей и т.д.). Все это требует длительного промежутка времени. Поэтому фирма в каждом периоде своей деятельности определяет стратегию и тактику поведения, выбирая наиболее оптимальный вариант сочетания факторов производства, чтобы обеспечить максимизацию прибыли. Рассмотрим поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Издержки фирмы в краткосрочном периоде

Как мы уже отметили, в краткосрочном периоде увеличение объема выпуска продукции возможно только за счет привлечения дополнительных единиц переменного фактора производства, при этом другие факторы остаются

неизменными. Но нельзя произвольно увеличивать один фактор, оставляя другой неизменным, иначе усиливается действие закона убывающей отдачи, так как на каждого дополнительного работника приходится все меньший объем капитала, поэтому предельные издержки будут возрастать. **Закон убывающей отдачи** открыл американский ученый Джон Кларк. Начиная с определенного момента, последовательное добавление единиц переменного фактора приносит уменьшающийся добавочный или предельный продукт на каждую последующую добавочную единицу переменного фактора. Например, для увеличения объема продукции фирма нанимает дополнительных рабочих. Вначале увеличение числа рабочих ведет к росту загрузки оборудования и выпуск растет, но затем прирост объема продукции замедляется по мере заполняемости загрузки оборудования. Когда оборудование будет полностью загружено, то дополнительно принятые рабочие уже не смогут ничего добавить к объему производства, а только будут мешать друг другу и выпуск может даже сократиться. Прирост продукции за счет увеличения на единицу количества переменного фактора называется **предельным продуктом** этого фактора (MP_L).

Как же определить оптимальный размер производства, при котором обеспечивается максимизация прибыли? Для этого построим новый график на основе данных таблицы (рис.20). Для принятия решения о наращивании объема производства наиболее важными являются средние величины издержек или удельные издержки.

С ростом объема производства удельные постоянные издержки падают, так как абсолютные величины постоянных издержек не меняются. Зато изменяются величины переменных издержек и роста объема производства. Так, на первом этапе удельные переменные AVC падают, поскольку сказывается эффект масштаба, но затем они начинают расти под влиянием закона убывающей отдачи. В этом случае для фирмы важно соотношение предельных и средних издержек. Пока предельные издержки (MC) меньше средних валовых (ATC), происходит уменьшение средних издержек. Они пересекаются в точке D , которая показывает минимум ATC , а за точкой D начинают расти. Отсюда можно сделать вывод, что рыночная цена в точке D равна средним валовым издержкам, ибо за ней они начинают расти. Эта точка называется точкой безубыточности, то есть критического объема производства, за которой наращивание производства становится невыгодным.

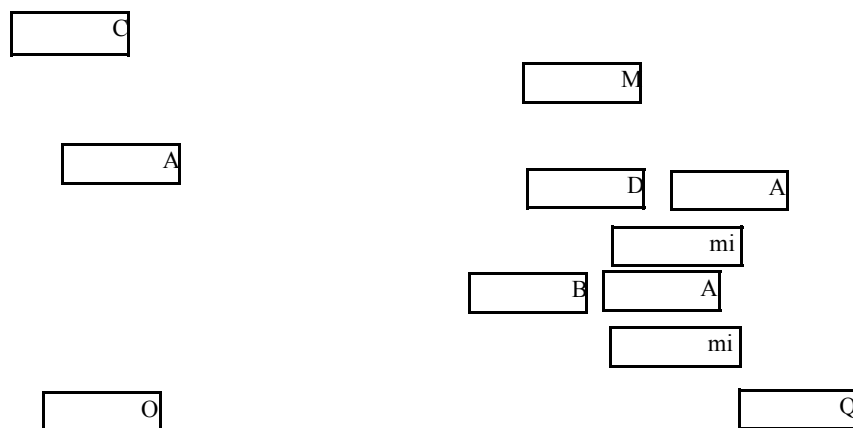


Рис. 20. Изменение соотношения издержек производства.

Теперь определим точку безубыточности, исходя из валового дохода (TR). Пока издержки покрываются ценой, до тех пор целесообразно развивать производство. В этом случае валовые издержки меньше валового дохода, а если валовые издержки равны валовому доходу, то это критическая точка в развитии производства (в нашем примере это точка D). Если переменные издержки больше или равны валовому доходу, то предприятие нужно закрывать или прекращать производство этой продукции, так как продажная цена не покрывает издержек производства. На нашем графике это точка B, когда продажная цена равна удельным переменным издержкам (AVC).

Подводя итог сказанному, можно сделать следующее обобщение поведения фирмы в краткосрочном периоде:

1. Если $TC < TR$, то производство можно развивать;
2. Если $TC = TR$, то это первая критическая точка D в развитии производства;
3. Если $VC > TR = VR$, то предприятию необходимо прекратить выпуск данной продукции и перейти на новый вид. Если это по каким-то причинам невозможно, то предприятие нужно закрывать, иначе неминуемо банкротство. В нашем примере это вторая критическая точка B.

Издержки фирмы в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде фирма может изменять все факторы производства: ввести новые производственные мощности, установить дополнительное оборудование, поменять технологию или численность работников. Это означает, что в долгосрочном периоде все издержки можно рассматривать как переменные.

При рассмотрении объема производства за счет указанных факторов произойдут изменения валовых издержек. На начальном этапе, как и в краткосрочном периоде, валовые издержки будут уменьшаться вследствие действия эффекта масштаба производства. По мере дальнейшего увеличения

производства эффект масштаба примет отрицательное значение, так как вступает в действие закон убывающей отдачи и валовые издержки начинают расти, что можно увидеть на графике (рис 21).

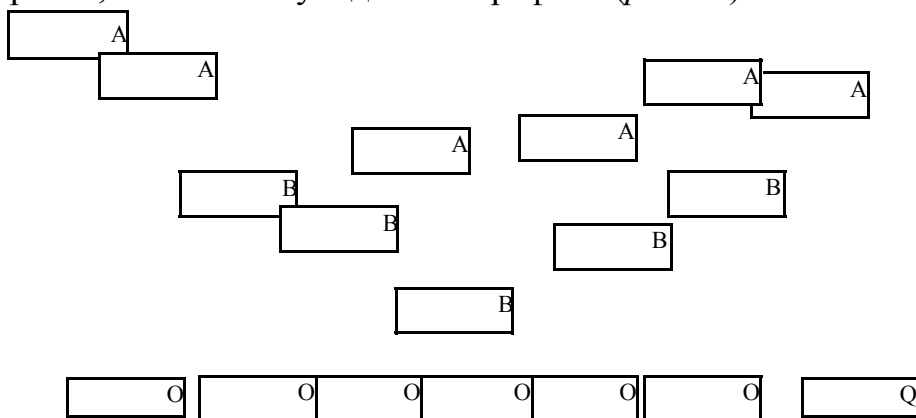


Рис. 21. Кривая долгосрочных средних валовых издержек фирмы.

Из графика видно, что отрезки Q_1B_1 ; Q_2B_2 ; Q_3B_3 ; Q_4B_4 ; Q_5B_5 - это значения средних валовых издержек при различных объемах производства. До объема производства Q_3 они уменьшаются, в точке B_3 они минимальны, а за ней они начинают возрастать. Кривая $B_1B_2B_3B_4B_5$ - это кривая валовых средних издержек, каждый отрезок которой соответствует определенному приросту объема производства. Фирма в зависимости от ситуации на рынке строит свою стратегию по расширению объемов производства, используя различные сочетания факторов производства, стремясь минимизировать издержки для увеличения прибыли и обеспечения устойчивости своего положения на рынке.

Основные понятия и термины:

Издержки производства

Бухгалтерские издержки

Экономические издержки

Внутренние издержки

Внешние издержки

Трансакционные издержки

Постоянные издержки

Переменные издержки

Валовые издержки

Средние издержки

Предельные издержки

Положительный и отрицательный эффект масштаба

Закон убывающей отдачи

ТЕМА 12. ЦЕНА НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ

Производный спрос на факторы производства

В предыдущих темах мы уже познакомились с категориями факторы производства и знаем, что согласно своему функциональному назначению они обращаются на соответствующих рынках. Цены на факторы производства формируются в соответствии с действием законом спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции. В то же время этот процесс имеет некоторые особенности, так как факторы производства приобретаются для дальнейшего производства. Так, при возрастании спроса на обувь увеличивается спрос на обувное оборудование, кожсырье и соответствующих специалистов, иначе говоря, увеличивается спрос на те факторы, используя которые можно увеличить производство обуви. Следовательно, спрос на факторы производства (труд, земля, капитал) - это производное от потребительского спроса, и их цена зависит как от цены на соответствующие товары, которые произведены при использовании этих факторов, так и от производительности самого фактора.

Все рынки факторов взаимосвязаны, поэтому спрос на один из них вызывает спрос на другие, так как для развертывания производства нужны все три фактора в определенной пропорции и комбинации. Каждая фирма, как мы уже видели, стремится минимизировать свои издержки и поэтому использует различные комбинации факторов производства: при низкой зарплате выгоднее использовать ручной труд, но увеличение спроса на рабочую силу вызывает рост оплаты труда и на определенном этапе становится выгоднее шире применять оборудование и т.д. Следует отметить, что фирма находится в постоянном поиске рационального сочетания факторов производства, поскольку это позволяет снижать издержки и увеличивать прибыль. Равновесие на рынке наступает тогда, когда уравнивается доход от предельного продукта, но так как равновесие постоянно нарушается, то соответственно и фирма часто изменяет соотношение данных факторов.

В ходе конкурентной борьбы происходит комбинирование спроса и предложения факторов производства, вследствие чего изменяются цены на факторы, которые формируют доходы их собственников. Как известно, то, что для собственников факторов является доходом, то для покупателя - издержками. Например, если заработная плата для рабочего - это его факторный доход, то для предпринимателя она представляет собой элемент издержек. Поэтому основанием для распределения дохода является собственность на факторы производства. Цены на факторы производства формируют доходы их

собственников, которые в зависимости от фактора принимают форму заработной платы, процента и земельной ренты. Факторным доходом специфического фактора производства - предпринимательства - является прибыль.

Рынок труда и заработная плата

На рынке труда в качестве товара предлагается рабочая сила, ее факторным доходом является заработная плата, проблемами которой занимались представители классической политэкономии (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо), а также К. Маркс и др. Современная экономическая теория определяет *заработную плату* как цену за использование труда.

Экономисты часто используют понятие «труд» в широком смысле, поэтому и *заработная плата в широком смысле* включает оплату труда различных категорий работников:

рабочих, т.е. «голубых и белых воротничков» самых разных профессий; специалистов (юристов, врачей, учителей, инженеров и др.), на подготовку которых затрачивается много средств;

владельцев мелких предприятий (к примеру, парикмахеры, сантехники, ремонтники бытовых приборов, реализаторы и др.).

Хотя при таком подходе в заработную плату помимо ее основной части включаются различные гонорары и комиссионные, но мы все равно будем использовать термин «заработная плата».

В узком смысле под заработной платой понимается ставка заработной платы в единицу времени, выплачиваемая за использование единицы труда. Такой подход позволяет разграничить заработную плату и общие заработки. Различают также номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* - это сумма денег, полученных работником за определенный промежуток времени (час, день, неделю и т.д.). Она характеризует общий заработок. Для определения уровня потребления вычисляют *реальную заработную плату*, т.е. то количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Другими словами, реальная заработная плата - это покупательная способность номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и уровня цен на потребительские товары и услуги. Чтобы определить процентное изменение реальной заработной платы, надо из процентного изменения номинальной заработной платы вычесть процент изменения цен. Например, номинальная заработная плата повысилась на 11%, а уровень цен - на 5%, тогда прирост реальной заработной платы составит только 6% (11 - 5).

Выяснив понятие заработной платы как факторного дохода, посмотрим, как складывается цена труда на рынке. Субъектами спроса на рынке труда являются

предприниматели и государство, а объектами предложения выступают граждане и домашние хозяйства.

На рынке совершенной конкуренции нанимаемый работник определяется двумя факторами - реальной заработной платой и стоимостью предельного продукта. Из анализа издержек известно, что с увеличением числа рабочих уменьшается величина предельного продукта согласно закону убывающей отдачи. Привлечение дополнительных рабочих прекратится, когда предельный продукт будет равен заработной плате:

$$MR = W.$$

Спрос на труд обратно пропорционален заработной плате, т.е. по закону спроса при повышении заработной платы (W) спрос на дополнительную рабочую силу (L) сокращается. Из наклона кривой спроса на труд LD видно, что при более низкой заработной плате спрос на нее выше и наоборот (рис.21 а).

В условиях совершенной конкуренции на рынке труда с ростом заработной платы возрастает предложение труда, что находит выражение в кривой предложения LS (рис.22 б), которая показывает, что с ростом заработной платы увеличивается число работников, желающих продать свой труд.

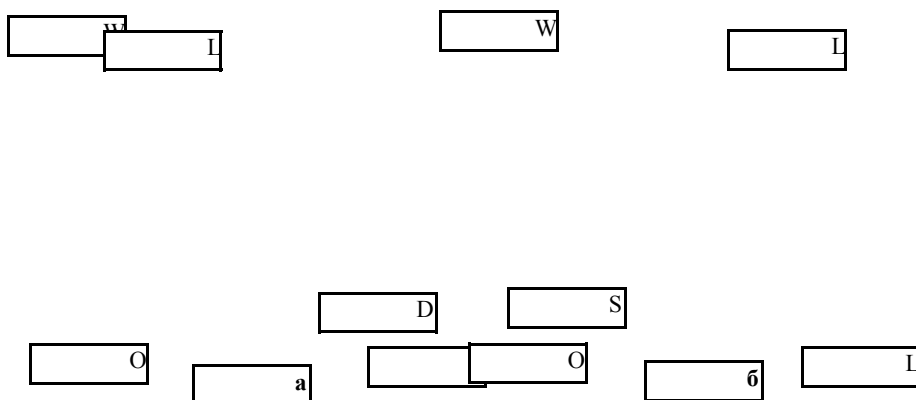


Рис.22. Кривая спроса на труд (а); кривая предложения труда (б).

За счет чего может увеличиться предложение труда? Прежде всего за счет еще не вовлеченных в производство граждан. Но не все так однозначно, здесь вступают в силу эффект дохода и эффект замещения (рис.23 а). До точки I кривая предложения показывает увеличение предложения при росте заработной платы. Поскольку каждый свободный час рассматривается как убыток или как упущенная выгода, то у граждан появляется желание этот час замещать дополнительной работой, ибо это дает дополнительные средства на приобретение потребительских благ. Данный процесс получил название **эффекта замещения**, который проявляется только до точки I, после которой кривая предложения поворачивает влево. После прохождения этой точки преобладающим становится **эффект дохода**. Так как эффект замещения

приводит к росту благосостояния, то люди по-иному начинают относиться к свободному времени. Высокая зарплата дает возможность сократить предложение труда, чтобы иметь больше свободного времени для дома, досуга и семьи.

Выяснив поведение людей на рынке труда, соединим кривые спроса и предложения труда на одном графике и проанализируем его (рис.23 б). Эти кривые пересекаются в точке E , в которой спрос на труд равен его предложению, т.е. рынок труда находится в состоянии равновесия, которое характеризуется полной занятостью. Это означает, что все предприниматели, которые согласны платить заработную плату W_E , полностью удовлетворяют потребность в трудовых ресурсах, а те, кто согласен получать такую зарплату, находят себе работу. Поэтому можно сказать, что заработная плата - это цена равновесия на рынке, при всех других значениях заработной платы, кроме W_E , равновесие нарушается. Так, при зарплате W_1 , которая превышает равновесный уровень на рынке труда, предложение превысит спрос и на рынке появится незанятая рабочая сила. Если заработная плата снизится ниже уровня равновесной заработной платы до отметки W_2 , спрос превысит предложение и образуются свободные рабочие места, так как не хватит работников, желающих трудиться за такую низкую оплату. Рыночный механизм восстанавливает равновесие следующим образом: при избытке предложения происходит снижение заработной платы, а при избытке спроса она, наоборот, повышается, и вслед за этим увеличивается количество работников, согласных предлагать свой труд за более высокую заработную плату.

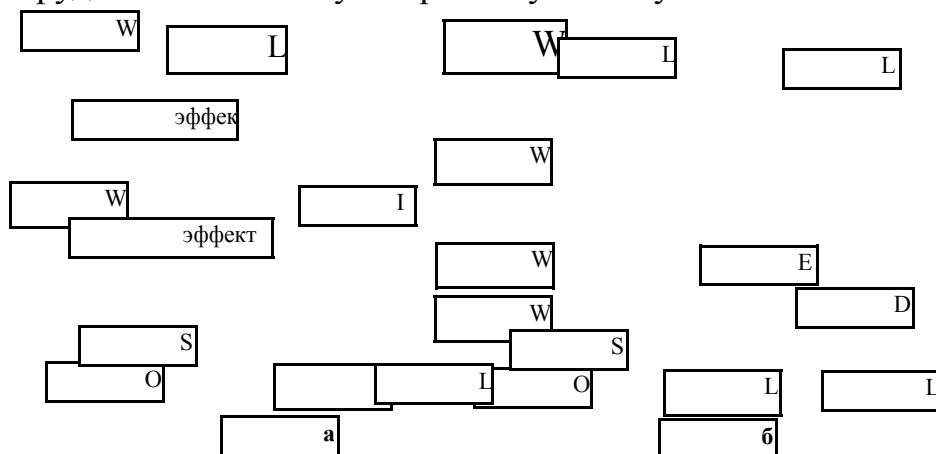


Рис. 23. Эффект дохода и эффект замещения (а); равновесие на рынке труда (б).

Колебание спроса и предложения на труд позволяет проанализировать дифференциацию ставок заработной платы. Такая дифференциация зависит от качества труда и профессиональной подготовки. Например, на подготовку

юристов и врачей требуются большие затраты, поэтому высокая заработная плата помогает их компенсировать.

Дифференциация в зарплате бывает также из-за нематериальных различий в труде, связанных с существованием так называемых непрестижных, но общественно необходимых видов труда, поэтому общество в таких случаях идет на повышение ставок заработной платы. Эта дифференциация называется системой, «уравнивающей различия».

Следующий вид дифференциации вытекает из качественных особенностей человека, его талантов и способностей. Естественно, что ставки заработной платы для талантливых людей должны быть выше.

Рынок капитала и процент

Рынок капитала является составной частью рынка факторов производства. Капитал как экономический ресурс представляет собой объект исследования для многих представителей различных научных школ и направлений экономической науки, начиная от классиков политической экономии. А.Смит понимал под капиталом накопленный запас вещей или денег. По мнению Д.Рикардо капиталом являлись средства производства, поэтому даже палка и камень в руках первобытного человека тоже элементы капитала. К.Маркс утверждал, что капитал - это стоимость, приносящая прибавочную стоимость, или самовозрастающая стоимость. А. Маршалл вслед за Н.У. Сениором считал капитал «жертвой» капиталиста, который воздерживается от того, чтобы истратить всю свою собственность на личное потребление и значительную часть превращает в факторы производства. Такая жертвенность заслуживает вознаграждения в форме прибыли.

В современной экономической теории *капитал* определяют как инвестиционные ресурсы. На рынке факторов производства под капиталом понимают физический капитал (оборудование, станки, здания, сооружения, сырье, материалы и др.), используя которые можно в будущем увеличивать доход.

Владелец фактора «капитал» получает доход в форме процента. На конкурентном рынке фирма сравнивает предельный продукт каждого фактора производства с издержками на его покупку, отсюда ценой капитала выступает доход, который может получить владелец фактора. При этом процент на капитал будет тем выше, чем выше производительность этого фактора производства, представленного как капитальные активы. Капитал так же, как и труд, обладает производительностью, благодаря чему можно увеличить производство продукции, т.е. увеличить доход. Отсюда капитал пользуется спросом, потому что он производителен.

Субъектами спроса на капитал являются предприниматели. Спрос на капитал - это спрос на инвестиционные средства, необходимые для

приобретения капитала в физической форме (машины, оборудование и др.). Это значит, что предпринимателю требуется определенная сумма денег для приобретения капитала в физической форме. Графически спрос на капитал можно представить кривой с отрицательным наклоном, так как на рынке капиталов также действуют законы спроса и предложения (рис.24 а). Из графика видно, что с ростом инвестиционных средств (I) происходит снижение предельного продукта (MP), то есть в этом случае действует закон убывающей доходности.

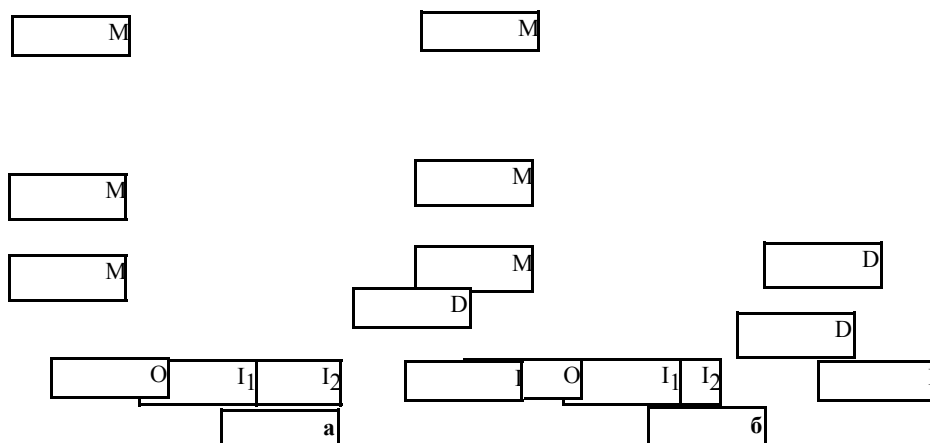


Рис. 24. Кривая спроса на капитал (а);
повышение дохода при увеличении спроса на капитал (б).

Этот закон помогает понять динамику дохода на капитал, или, как его еще называют, динамику чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (труд и земля остаются неизменными) чистая производительность, или уровень дохода на капитал имеют тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Поэтому уровень дохода на капитал в развитых странах может быть ниже, чем в менее развитых, это и вызывает вывоз капитала или его перелив из одной отрасли в другую, что приводит к выравниванию нормы дохода на капитал. Однако с изменением других факторов (внедрение достижений НТП и др.) может произойти повышение дохода при увеличении спроса на капитал (рис.24 б).

Предложение капитала на рынке факторов производств графически изображается кривой S_c , которая имеет положительный наклон, так как субъекты, предлагающие капитал, отказываются от его самостоятельного альтернативного использования (рис.25 а). Чем больше предлагается денег в ссуду, тем больше предельные издержки упущенных возможностей (marginal opportunity cost - МОС).

Соединив вместе графики спроса и предложения, получим единый график спроса и предложения на капитал, где r - уровень процента, а I - объем

инвестиций (рис.25 б). На рынке капитала цена уравнивает спрос и предложение, т.е. $D_c = S_c$. В точке Е происходит совпадение предельной доходности и предельных издержек упущенных возможностей и график показывает равновесную цену или доход на капитал в виде процента.

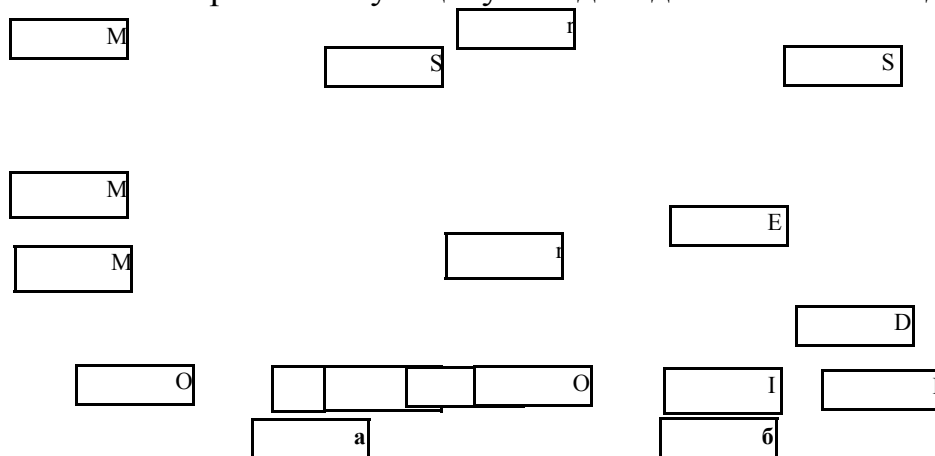


Рис. 25. Предложение капитала как отражение издержек упущенных возможностей использования капитала (а); равновесие на рынке капитала (б).

Большое влияние на принятие решений оказывает фактор времени. Владельцы капитала отказываются от текущего потребления капитала, предлагая его в ссуду, так как уверены, что в будущем они получат больший доход. Процент и является платой за возможность для других субъектов текущего использования капитала. Экономическая теория такое поведение хозяйствующих субъектов рыночного хозяйства называет **временным предпочтением**. Чтобы побудить владельца капитала отказаться от текущего потребления ресурсов, необходимо вознаградить его за такой отказ, а хозяйствующие агенты, которые получают возможность сейчас использовать заемные средства, вынуждены платить владельцу капитала. Отсюда процент - это цена, которую платят люди за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить.

Цена на капитал или процент определяется как спросом, так и предложением, ведь одно без другого не существует. **Ставкой процента** является отношение дохода на капитал, полученного в ссуду, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Например, если предоставлено в ссуду 2000 долларов и получен годовой доход 100 долларов, то ставка процента равняется:

$$100 : 2\,000 \times 100 \% = 5 \%$$

При этом важную роль играет фактор риска, ведь при предоставлении в ссуду своих средств не существует полной гарантии, что в будущем Вы сможете

воспользоваться этими деньгами. Поэтому чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента.

Ставка процента имеет решающее значение для фирмы при принятии инвестиционных решений. Как можно определить рентабельность инвестиций, если не сравнивать их с рыночной ставкой процента? Поэтому предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал с рыночной ставкой процента. Инвестирование можно осуществлять в том случае, если уровень дохода выше или равен рыночной ставке процента по ссудам. Например, если вы решили инвестировать в какое-либо дело 2 млн. долларов и получить на этот капитал через год 400 тыс. долларов, то этот проект можно считать рентабельным, так как будут возвращены вложенные средства и получен доход, т.е. уровень дохода равен:

$$400\ 000 : 2\ 000\ 000 \times 100\ \% = 20\ \%$$

Но если рыночная ставка процента будет составлять 25%, то такой проект нельзя считать рентабельным, потому что можно было бы предоставить в ссуду свои средства и получить 500 тыс. долларов дохода. Поэтому в рыночной экономике всегда существует альтернативность экономических решений, когда необходимо проводить сопоставление различных вариантов хозяйственных решений, чтобы выбрать наиболее доходный инвестиционный проект.

Одним из способов обоснования эффективности инвестиционных проектов, как мы выяснили, является сравнение уровня дохода на капитал с процентной ставкой. Существует еще другой способ - это **процедура дисконтирования**, которая заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (строительство завода, прокладка железной дороги и др.) необходимо сопоставлять величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Иначе говоря, при дисконтировании исчисляется сегодняшний аналог суммы, которая выплачивается через определенный срок при существующей норме процента.

Дисконтирование определяется по формуле:

где V_p - сегодняшняя стоимость будущей суммы денег;

V_t - будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

t - количество лет;

r - ставка процента.

Для усвоения этой процедуры рассмотрим условный пример. Предположим, если сегодня вложить 4 млн. долларов и построить завод по выпуску керамической плитки, то в течение 10 лет можно получать по 600 тыс. долларов ежегодно. Выгоден ли этот проект? Через 10 лет мы получим 6 миллионов долларов ($600\ 000 \times 10$). Каждая из этих порций доходов будет получена в будущем (через год, затем через 2 года и так в течение 10 лет). Необходимо

сравнить сегодняшние затраты в 4 млн. и дисконтированную величину потока будущих доходов. Эта величина рассчитывается по формуле:

где цифра в числителе от 1 до t означает время получения дохода через год, через 2 и т.д. При $r = 0,02$ получим 5,34 млн. долларов:

Затем сравним две величины: 4 млн., которые надо вложить сегодня, и дисконтированную сумму 5,34 млн. Так как $5,34 > 4$, то при такой ставке процента проект может быть осуществлен.

При анализе категории процента различают номинальную и реальную ставку процента. **Номинальная ставка процента** - это текущая рыночная ставка процента без учета инфляции. **Реальная ставка** - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка процента составляет 12%, ожидаемый темп инфляции - 4%, тогда реальная ставка процента будет равна 8% (12-4).

Таким образом, можно сделать общий вывод, что цены на инвестиционные товары устанавливаются в зависимости от доходов, которые можно получить в будущем в результате производительного потребления с учетом ставки процента. Процент - это факторный доход собственника капитала, а для заемщика капитала - это расход (издержки). На рынке капитала, как и на других рынках, равновесие устанавливается в том случае, когда спрос равен предложению, т.е. доход одних равен расходу других. Это своеобразный баланс рыночного хозяйства.

Рынок земельных ресурсов и земельная рента

Следующим фактором производства выступает земля, количество которой ограничено и все участки имеют своих реальных владельцев, т.е. она является объектом собственности. Поэтому на стороне предложения выступают владельцы земельных участков, а спрос предъявляют арендаторы, которые желают использовать землю. Таким образом, на рынке также действуют спрос и предложение земельных ресурсов, и собственник этого фактора тоже получает доход в форме земельной ренты. Особенность ценообразования на землю связана с ее ограниченностью. **Экономическая рента** - это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли называются **рентными**.


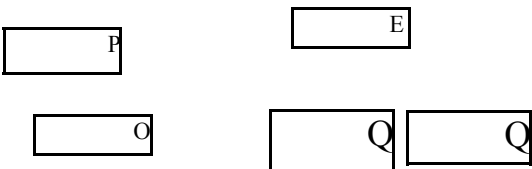
Особенностью предложения является то, что оно совершенно неэластично. Это значит, что стремление получить доход заставляет землевладельца сдавать землю в аренду за любую плату, даже минимальную, иначе он просто не получит дохода вовсе. С другой стороны, даже значительный рост платы за землю не может увеличивать ее количества, так как этот фактор невоспроизводим. С особенностью предложения земли связано понятие **чистой экономической ренты**, т.е. дохода, получаемого с земли, использование которой характеризуется неэластичным предложением. Чистая экономическая рента не зависит от затрат на содержание земли. Рента формируется спросом на товары,  которые производятся с использованием земли. Графически предложение на землю изображены на  рис. 26, где P - это рента или цена земли, а Q - количество земли.

Рис. 26. Спрос и предложение на землю.

Кривая предложения на графике представлена вертикальной линией S. Это означает, что ни при каких условиях невозможно увеличить совокупное предложение земли. Для предпринимателей спрос на землю должен совпадать с предложенным продуктом. Кривая спроса D будет иметь отрицательный наклон, что свидетельствует об изменении дохода, противодействовать этому можно улучшением землепользования, применением новых прогрессивных технологий. Равновесная цена земли E устанавливается на уровне P_E .

Одним из условий изменения спроса на землю является рыночная норма процента, т.е. исчисление ренты в сравнении с рыночной нормой процента является особой разновидностью дисконтирования. Дисконтированный размер ренты необходим при заключении договора об использовании земли. Исчисление будущего размера дохода в виде ренты определяется по формуле

где DP - дисконтированный размер ренты;

P - годовая рента;
r - норма процента.

При рассмотрении вопроса о получении ренты с земельных участков необходимо учитывать их различие по плодородию и местоположению. Дисконтирование позволяет уловить так называемую **дифференциальную ренту**, т.е. доход, получаемый арендатором и выплачиваемый собственнику земли в виде арендной платы с более выгодных участков земли. Это означает следующее. Если в отраслях промышленности средняя норма прибыли составляет 30%, то в сельское хозяйство выгодно вкладывать средства, если они тоже принесут 30% доход. Если рента будет вычитаться из средней прибыли, сельскохозяйственное производство становится невыгодным. Поэтому более плодородные участки приносят прибыль выше нормальной (в нашем примере 30%), которая и выплачивается арендатором собственнику земли.

Прибыль как факторный доход

Существует еще одна категория дохода - это прибыль, которая является вознаграждением такого специфического фактора как предпринимательство.

Теория прибыли, как и капитала, имеет длительную историю. Прибыль по Марксу, это превращенная форма прибавочной стоимости, создается исключительно живым трудом и присваивается собственниками капитала. К. Маркс назвал это эксплуатацией, так как капитальные блага стоимости не создают, а живой труд переносит на готовую продукт их прошлую стоимость. А Самуэльсон рассматривает прибыль как естественную награду за риск, который испытывает владелец капитала. Современная экономическая теория доказывает, что все факторы производства создают доходы их владельцам.

Прибыль обычно определяют как разность между полной выручкой и полными издержками. К вопросу прибыли, так же как и к издержкам, существует два подхода: бухгалтерский и экономический. **Бухгалтерская прибыль** представляет собой разность между выручкой и бухгалтерскими издержками. **Экономическая прибыль** - это разница между общей выручкой и внешними и внутренними издержками, включая нормальную прибыль. На уровне фирмы возникает целая система прибылей: валовая (балансовая) прибыль, прибыль от реализации излишнего оборудования, чистая прибыль. **Валовая прибыль** - это общая сумма прибыли, полученная фирмой. После уплаты налогов и других обязательных платежей образуется **чистая прибыль**, которая остается в распоряжении фирмы.

С одной стороны, получение прибыли, как избыточного дохода, не может быть постоянным, так как конкуренция в конце концов приведет к выравниванию условий хозяйствования. Но с другой стороны, желание получить экономическую прибыль заставляет хозяйствующих субъектов постоянно совершенствовать условия хозяйствования, обходить конкурента,

укреплять свои позиции на рынке, и этот постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности толкает экономику вперед и заставляет ее непрерывно развиваться. Стремление получить прибыль стимулирует наиболее эффективное распределение и использование ресурсов, что в конечном счете ведет к наиболее полному удовлетворению потребностей.

Проследим процесс максимизации прибыли в зависимости от объема производства. Логично сделать вывод, что цена за единицу продукции на рынке для покупателя является в то же время доходом для продавца, отсюда кривая спроса есть кривая дохода. Поэтому можно определить валовой доход (TR), который равен произведению цены за единицу продукции на объем продаж:

$$TR = P \times Q.$$

Валовой доход - это выручка от реализации продукции. На основе данных табл. 9 можно проследить, что валовой доход увеличивается на одну и ту же величину с каждой дополнительной единицей продаж, то есть увеличивается на цену единицы товара, в нашем примере на 131 доллар. Так как решение об увеличении производства - одновременно решение об изменении дохода, то фирма рассчитывает, какой получится дополнительный доход от изменения выпуска продукции в целом и от каждой единицы продаж, то есть определяет дополнительный или предельный доход от единицы продаж. Из таблицы видно, что предельный доход от каждой дополнительной единицы - это постоянная величина 131 доллар, так как в условиях чистой конкуренции увеличение выпуска продукции одной фирмой не может изменить ситуацию на рынке. Поэтому дополнительный выпуск продается по прежней цене, следовательно, предельный доход в условиях чистой конкуренции постоянный, так как каждая дополнительно произведенная и проданная единица товара имеет постоянную цену.

Таблица 9

Определение объема производства, максимизирующего прибыль фирмы

Q	P	TR	TC	MR	MC	Profit
общее количество продукта, ед.	аловой доход (цена за ед.), дол.	окупные постоянные издержки, дол.	окупные переменные издержки, дол.	аловые издержки, дол.	Совокупная экономическая прибыль (+) или убытки (-), дол.	
0	0	0	100	0	00	-100
1	31	31	100	90	90	-59
2	62	124	100	170	70	-8
3	93	243	100	240	40	+53
4	124	496	100	300	00	+124
5	155	745	100	370	70	+185
6	186	1008	100	450	50	+236
7	217	1271	100	540	40	+277
8	248	1544	100	650	50	+298

9	1	100	780	8	+299
	179			80	
10	1	100	930	1	+280
	310			030	

В краткосрочном периоде фирма не может изменить ситуацию на основе изменения постоянных издержек, это возможно только на основе изменения переменной части издержек, что влияет на величину прибыли, которая определяется как разность между валовым доходом и валовыми издержками:

$$PR = TR - TC.$$

Для определения объема производства, при котором конкурентная фирма может максимизировать прибыль, обычно используют два подхода:

- сравнивают валовой доход и валовые издержки;
- сравнивают предельный доход и предельные издержки.

Эти способы определения максимального объема производства для максимизации прибыли или, что однозначно, для минимизации убытков справедливы как для чистой конкуренции, так и для всех других рыночных структур, то есть и для нечистой (несовершенной конкуренции).

Для расширения производства фирма прежде всего должна ответить на вопрос - следует ли вообще производить? Положительный ответ будет, видимо, в том случае, если в краткосрочном периоде фирма получит экономическую прибыль либо убыток, который меньше, чем ее постоянные издержки. Тогда возникает необходимость оптимизации ее объема производства. Используем первый способ определения объема производства для максимизации прибыли. Анализируя данные табл. 9, можно сделать вывод, что максимальную прибыль в сумме 299 долларов фирма может получить при объеме производства в 9 единиц продукции. Дальнейшее увеличение производства ведет к увеличению валовых издержек, а следовательно, к снижению прибыли. Точка критического объема находится на уровне производства двух единиц изделия. Следующая критическая точка расположилась бы там, где валовые издержки стали равны валовому доходу. Отсюда можно сделать вывод, что производство продукции будет приносить прибыль только в интервале между этими критическими точками, а за ними производство будет приносить убытки. Максимальная прибыль, как видно из таблицы, находится на уровне объема производства 9 единиц.

При выборе второго способа определения объема производства для получения максимального размера прибыли действует правило равенства предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Мы уже выяснили, что предельный доход равен рыночной цене каждой единицы продукции. Анализ данных табл. 10 показывает, что любая единица продукции, включая девятую единицу, добавляет к валовому доходу больше, чем к валовым издержкам. Отсюда предельный доход (цена) больше предельных издержек при объеме производства 9 единиц продукции, а уже

десятая единица добавит к валовым издержкам больше, чем к доходу. Поэтому объем производства, который максимизирует прибыль, будет равен 9 единицам на уровне, когда $P = MC$.

Пока $MR > MC$, производство может расти; если $MR = MC$, то производство наращивать нецелесообразно, в этой точке объем производства позволяет максимизировать прибыль. Экономическая прибыль на единицу продукции равна разности между ценой и средними валовыми издержками ($131 - 97,78 = 33,22$). Совокупная экономическая прибыль равна прибыли от единицы продукции, умноженной на объем производства, максимизирующий прибыль ($33,22 \times 9 = 299$).

Таблица 10

Определение объема производства, максимизирующего прибыль фирмы по принципу равенства предельного дохода и предельных издержек

Q	Средние постоянные издержки, дол.	Средние переменные издержки, дол.	Средние валовые издержки, дол.	Предельные издержки, дол.	Цена, дол. =MR	Совокупная экономическая прибыль (+) или убытки (-), дол.
0						-100
1	100,00	0,00	90,00	0	31	-59
2	50,00	5,00	35,00	0	31	-8
3	33,33	0,00	13,33	0	31	+53
4	25,00	5,00	00,00	0	31	+124
5	20,00	4,00	4,00	0	31	+185
6	16,67	5,00	1,67	0	31	+236
7	14,29	7,14	1,43	0	31	+277
8	12,50	1,25	3,75	10	31	+298
9	11,11	6,67	7,78	30	31	+299
10	10,00	63,00	03,00	50	31	+280

Таким образом, фирма, определив оптимальный объем производства, добивается максимального размера прибыли.

Основные понятия и термины:

Производный спрос на факторы производства

Основные факторные доходы

Взаимосвязь факторов производства

Заработная плата как факторный доход

Номинальная и реальная заработная плата

Спрос на труд

Предложение труда

Эффект дохода и эффект замещения на рынке труда

Равновесие на рынке труда

Заработная плата как равновесная цена
Дифференциация ставок заработной платы
Капитал как фактор производства
Субъекты спроса на капитал
Чистая производительность капитала
Уровень дохода на капитал
Временное предпочтение
Процент как равновесная цена
Ставка процента
Фактор риска в процентных ставках
Дисконтирование
Рентабельность инвестиций
Процент как факторный доход и как издержки
Рента как экономическая категория
Неэластичность предложения земли
Рента как равновесная цена
Равновесие на рынке земли
Цена земли как дисконтированная стоимость
Прибыль
Бухгалтерская прибыль
Экономическая прибыль
Функциональная роль прибыли в рыночном хозяйстве

Раздел IV

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ)

ТЕМА 13. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ЕЕ ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Национальная экономика и ее цели

В первом разделе мы только давали определение макроэкономики, а в этом разделе рассмотрим основные проблемы ее функционирования, характер взаимодействия хозяйствующих субъектов на уровне экономики в целом и выявим закономерности взаимодействия совокупных величин на макроуровне. Такой подход позволит определить общее состояние национальной экономики и закономерности ее развития. Что такое национальная экономика?

Национальная экономика - это хозяйство той или иной страны, которое включает соответствующие отрасли и виды производства и функционирующее на основе использования факторов производства. В каждой национальной экономике имеются свои система управления, структура отраслей и уклад жизни. Но тем не менее есть проблемы, присущие им всем. Среди них можно выделить вопросы безработицы, инфляции, экономической стабильности, сохранения рыночного механизма и др. Наличие общих проблем вызывает необходимость разработки экономических теорий, применение которых способствует решению вышеуказанных проблем, обеспечивая экономический рост.

Известно, что от состояния экономики зависит уровень жизни населения, поэтому обществу небезразлично, как она работает. Каждое государство строит свою политику таким образом, чтобы обеспечить стабильное и устойчивое развитие экономики с учетом оптимального баланса всех ее сфер, держа под контролем осуществление особо важных целей, от достижения которых зависит благосостояние всего общества. К таким целям относятся:

- стабильный рост национального объема производства;
- стабильный уровень цен;
- высокий уровень занятости;
- рост благосостояния;
- поддержание равновесного внешнеторгового баланса.

Каждая страна стремится к выполнению целей, используя различные методы, которые будут рассмотрены более подробно в следующих главах.

Система национальных счетов

Как мы уже говорили, макроэкономика рассматривает функционирование и эффективность экономики в масштабе государства, поэтому для проведения глубокого анализа требуется достоверная информация о происходящих в стране процессах. Кроме того, каждая национальная экономика входит в мировое хозяйство, поэтому экономическая информация о ее развитии также необходима международным организациям для своевременного принятия мер по устранению различного рода противоречий, возникающих в мировом сообществе. Для решения таких сложных задач требуется комплекс взаимосвязанных, сравнимых показателей. Эту роль выполняет система национальных счетов (СНС), которая была разработана статистической комиссией по решению ООН и применяется в мировой практике с 1953 г. Большой вклад внесли американский ученый Саймон Кузнец и английский экономист Ричард Стоун.

Система национальных счетов представляет собой международный стандарт оценки основных экономических показателей страны в соответствии с принципами бухгалтерского учета. Как известно, в бухгалтерии действует

система двойной записи, то есть на счетах отражается движение средств предприятия, причем одна и та же операция на одном счете учитывает приход, на другом - расход. Такое ведение учета осуществляется на счетах в сопоставимых показателях по единым правилам. Этот же принцип использован для обобщения экономических операций в целом. Система показателей прошла проверку временем, отвечает потребностям государственного регулирования в масштабе всей экономики, а также дает возможность сопоставлять национальные экономики различных стран и устанавливать тенденции их развития для принятия решений на мировом уровне. Бывший СССР пользовался собственной методикой расчета обобщающих экономических показателей и только в 90-е годы, когда республики стали независимыми государствами, они перешли на СНС, которая в настоящее время используется в более чем 100 странах мира.

Система национальных счетов включает два уровня:

I. Сводные счета, которые отражают движение валового внутреннего продукта, национального дохода, финансирование капиталовложений, операции с другими странами;

II. Детализированные счета, которые показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление.

В этой связи все экономические агенты группируются по секторам, для которых формируется стандартный набор счетов. Принцип формирования секторов заключается в том, что экономические агенты, занимающиеся одним и тем же видом основной деятельности или производящие однородную продукцию, относятся к одному сектору. Взаимодействие между секторами отражается в СНС, которая показывает все операции, происходящие в экономике на макроуровне. В то же время межотраслевые связи отслеживаются на основе модели межотраслевого баланса, которая была разработана В.Леонтьевым и получила название *модели «Затраты-выпуск»*. Значение этой модели состоит в том, что представленный в ней баланс межотраслевых потоков позволяет установить количественную зависимость между величинами валового продукта и конечного продукта. Сам автор вместо конечного продукта употреблял понятие «конечного спроса». Эта зависимость определяется через затраты и их структуру. Согласно этой модели, если задается конечный спрос, то с помощью системы «затраты-выпуск» можно определить и объем валовой продукции всех отраслей, необходимой для удовлетворения конечного спроса, что дает возможность обеспечить сбалансированность в экономике и устойчивое ее развитие.

Таким образом, использование системы национальных счетов позволяет строить эффективную систему государственного регулирования для успешного достижения главных целей экономического развития страны, обеспечения макроэкономического равновесия и стабильности в ее экономике и мировом хозяйстве в целом.

Основные макроэкономические показатели национальной экономики

Основным критерием функционирования экономики является объем производства. Этот показатель оказывает большое влияние на уровень жизни народа. По системе национальных счетов центральным показателем объема производства является **валовой национальный продукт** (ВНП), который представляет собой совокупную рыночную стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год. Он отражает результаты всего народного хозяйства как на территории страны, так и в ее филиалах, расположенных в других государствах. Его модификацией является показатель **валового внутреннего продукта** (ВВП), определяющий совокупную рыночную стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных на территории страны за один год.

Разница между ВНП и ВВП заключается в том, что ВВП учитывает конечное производство на территории страны независимо от национальной принадлежности предприятия, а ВНП - стоимость продукта только национальных предприятий независимо от их местонахождения (в стране или за рубежом). Например, чтобы рассчитать ВНП США, необходимо к их ВВП прибавить поступление факторных доходов из Великобритании, Германии, Франции и других государств, где используются ресурсы США, и вычесть факторные доходы британских, германских, французских субъектов рыночного хозяйства, ведущих свою деятельность на территории Штатов. Следует добавить, что разница между ВНП и ВВП для ведущих стран мира составляет не более $\pm 1\%$. Статистическая комиссия ООН рекомендует использовать валовой внутренний продукт в качестве основного показателя для составления системы национальных счетов, но США и Япония используют в этом качестве валовой национальный продукт.

При расчете ВНП и ВВП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов и исключается промежуточная продукция. Под **конечной продукцией** понимаются товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для продажи. **Промежуточная продукция** - это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку.

При расчете ВНП учитывается только добавленная стоимость, суть которой можно проследить на следующем примере. Предположим, что процесс производства шерстяного костюма (до того как он попадет в руки конечного потребителя) включает пять стадий переработки. Овцеводческая ферма А поставляет фирме Б по переработке шерсти продукцию на сумму 60 долларов. Эта фирма перерабатывает приобретенную шерсть и продает ее фирме В по пошиву костюмов. Та шьет костюм за 100 долларов, из них 60 долларов идет фирме А, а оставшиеся 40 - фирме Б. Фирма В продает костюм оптовому

продавцу Г за 125 долларов, а последний - розничному торговцу Д за 175, у которого этот костюм покупает конечный потребитель за 250 долларов. Из определения ВВП ясно, что в его стоимость включается только стоимость конечной продукции - 250 долларов. Если бы включили стоимости всех промежуточных стадий, то общая стоимость продаж составила бы 710 долларов, тем самым существенно завысив стоимостной объем, при этом все равно будет сшит один костюм. При такой методике мы использовали бы двойной счет в многоступенчатом производственном процессе.

Подобных примеров огромное множество в любых отраслях, связанных друг с другом по технологической цепочке. Если взять нашу республику, то можно увидеть, к примеру, что пригородные хозяйства, специализирующиеся на выращивании винограда, поставляют этот виноград по договору в качестве сырья на переработку в АО «Кыргызшампаны» г. Бишкек. Из него делаются различные вина и шампанское, которые закупают оптовые фирмы, продавая их затем мелкими партиями в розничную сеть (магазины, базары, единоличные реализаторы и др.). В конце концов эту продукцию покупает население.

Таким образом, в показатель ВВП включается только стоимость, созданная на каждой стадии переработки, или **добавленная стоимость**, то есть стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и показывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта. Проще говоря, добавленная стоимость - это валовая продукция за минусом текущих материальных издержек и плюс отчисления на амортизацию. По системе СНС в добавленную стоимость входят следующие элементы: амортизация, заработная плата, прибыль, рента, процент на ссудный капитал, а также чистые налоги или чистый экспорт.

С помощью ВВП измеряется объем выпуска товаров и услуг за год. Чтобы избежать искажения, при подсчете из него исключаются некоторые непроизводительные сделки. К ним относятся финансовые сделки и продажа подержанных товаров. К финансовым сделкам относятся трансфертные платежи из государственного бюджета, частные трансфертные платежи и купля-продажа ценных бумаг. Эти операции не включаются в состав текущего объема ВВП, так как они не вносят вклада в увеличение производства, а происходит только перераспределение уже произведенного и учтенного дохода. Продажа подержанных вещей также не включается в состав ВВП на том основании, что эти вещи уже учтены в те периоды времени, когда они были произведены. Например, ваш знакомый продает свой телевизор выпуска 1990 г. Эта сделка реально не увеличивает объем ВВП в текущем году, поэтому она не будет учитываться при определении годового текущего объема ВВП.

Западная экономическая мысль разработала два метода измерения ВВП - по расходам и по доходам.

По расходам величина ВВП определяется путем суммирования всех расходов на покупку всего объема произведенной в текущем году конечной

продукции. Все типы расходов для покупки произведенной продукции включают в себя личные потребительские расходы (С), валовые частные инвестиции (I), государственные закупки (G) и чистый экспорт (Xn). Отсюда величина ВВП по расходам имеет следующий вид: **ВВП = С + I + G + Xn**.

Охарактеризуем каждый тип расходов, входящий в структуру ВВП:

1. Личные потребительские расходы представляют собой расходы домашних хозяйств на товары потребления как текущего (хлеб, молоко, сахар, обувь, одежда и др.), так и длительного пользования (телевизоры, холодильники, автомобили, мебель и пр.), а также расходы на разного рода услуги (юристов, врачей, продавцов, парикмахеров, учителей и др.).

2. Валовые частные инвестиции отражают все инвестиционные расходы бизнеса. К ним относятся: покупка машин, станков, оборудования; все строительство; изменение запасов.

3. Государственные закупки товаров и услуг включают все государственные расходы на приобретение конечной продукции предприятия, покупку ресурсов, особенно рабочей силы. В этой статье отсутствуют трансфертные платежи, о которых говорилось выше, так как они не увеличивают объема продукции, а отражают процесс перераспределения доходов от государства определенным категориям населения.

4. Чистый экспорт товаров и услуг представляет разность между экспортом и импортом государства. Например, в 1997 г. экспорт товаров из страны составил 35 млрд. дол., а импорт достиг 27 млрд. дол., тогда чистый экспорт составил 8 млрд. дол. Чистый экспорт может иметь и отрицательную величину в тех случаях, когда импорт превышает экспорт.

Применив второй метод - *по доходам*, так же можно определить величину ВВП за год. К доходам относятся доходы домашних хозяйств в форме заработной платы, рентные платежи, проценты и прибыли. Однако при определении дохода имеется некоторая особенность, так как в объем ВВП включаются такие средства, которые не связаны с выплатой доходов. Это доходы от собственности, отчисления на потребление капитала (амортизация) и косвенные налоги на бизнес.

Амортизационные отчисления являются формой переноса стоимости части стоимости основного капитала и представляют собой отчисления на покупку инвестиционных товаров, потребленных в процессе производства в текущем году. Выделение этого вида издержек необходимо потому, что их нельзя использовать для расчетов с поставщиками ресурсов. Амортизация не является прибавкой ни к какому доходу, эти средства не поступают в доход субъектов рыночной экономики. *Косвенные налоги на бизнес* включают обложение налогами предпринимателей со стороны государства. К таким налогам относятся налог с продаж, акции, таможенные пошлины, лицензионные платежи, налог на имущество. Фирмы рассматривают эти налоги как издержки и просто добавляют к цене, перекладывая их на плечи потребителей. Так как

фирмы не затратили своих средств на данные налоги (это деньги потребителей), поэтому они поступают в распоряжение государства, то есть исключаются из дохода, созданного в текущем году.

Немного остановимся на использовании такого дохода, как прибыль. Она может использоваться тремя способами: часть прибыли в виде налога на прибыль поступает в государство, другая часть идет на выплату дивидендов акционерам, а оставшаяся часть в виде нераспределенной прибыли достается корпорациям.

После того, как мы сделали некоторые пояснения к потоку доходов, можно измерить ВВП по доходам следующим образом:

ВВП = заработанная плата + рента + процент + налоги на прибыль + дивиденды + нераспределенные прибыли корпораций + объем потребленного капитала (амортизация) + косвенные налоги на бизнес + доходы от собственности

Рассмотрев оба метода измерения ВВП, необходимо отметить, что в рыночной экономике существует определенная закономерность: то, что для потребителей продукции является расходом, то для производителей выступает в качестве дохода, так как один продает товар, а другой покупает этот же товар. Это две стороны одной сделки «купли-продажи». Поэтому это объяснение можно представить в следующей форме: объем расходов на покупку товаров и услуг, произведенных в этом году, равен денежным доходам, полученным от производства продукции этого года: **ВВП по расходам = ВВП по доходам.**

Валовой национальный продукт, измеренный в текущих ценах, называется **номинальным валовым национальным продуктом (ВВПн)**, однако он не дает возможность сравнивать ВВП текущего года с ВВП других лет из-за разницы в ценах. Кроме того, бывают такие ситуации, когда вследствие высоких темпов роста цен увеличивается объем ВВП, что должно привести к росту жизненного уровня населения, а в действительности уровень жизни падает, то есть искажение реальной картины произошло под влиянием инфляции. Номинальный ВВП ее не учитывает, что искажает достоверную информацию о его физическом объеме и складывается не совсем верное представление о состоянии экономики. Чтобы преодолеть это затруднение, рассчитывают **реальный валовой национальный продукт (ВВПр)** или скорректированный номинальный ВВП с учетом инфляционного роста цен. Он определяется по следующей формуле:

Приведем условный пример. ВВП в текущих ценах в 1995 г. составил 150 долларов, а индекс цен для этого года - 1,5. Тогда реальный ВВП будет равен 100 долларам (150 : 1,5).

Теперь необходимо выяснить, как определяется уровень цен. Это нужно для расчета реального ВВП и сравнения объемов ВВП разных лет. Кроме того, уровень цен показывает их изменение за определенный период времени: если они выросли, то имела место инфляция, если уровень цен понизился, то была дефляция. **Уровень цен** выражается в виде индекса цен и определяет соотношение между ценой рыночной корзины данного года и ценой рыночной корзины в базовом периоде, под которым понимают начальный уровень или определенный год, принятый за точку отсчета для сравнения (он принимается за 100%). **Рыночная корзина** рассчитывается как сумма цен определенного набора товаров и услуг. Набор корзины устанавливает государство, при этом рыночные корзины текущего и базисного годов должны включать идентичные или сходные группы товаров и услуг. Отсюда индекс цен определяется по формуле:

Для определения общего уровня цен используют индекс цен ВВП или дефлятор ВВП, который измеряется в десятичной форме и рассчитывается:

ВВП в процессе перераспределения: система взаимосвязанных показателей

В процессе перераспределения в макроэкономике широко используются взаимосвязанные показатели, которые отражают движение совокупных величин и рассчитываются на основе ВВП. К ним относятся чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) определяется путем вычитания из ВВП амортизационных отчислений: $ЧНП = ВВП - А$, где А - амортизация. Этот показатель позволяет измерить годовой объем производства, который возможно произвести, не сокращая производственные возможности будущих периодов.

Обобщающим макроэкономическим показателем является **национальный доход** (НД) - вновь созданная стоимость или общая сумма дохода, полученная в виде факторных доходов (заработная плата, рента, процент и прибыль). Следовательно, этот показатель показывает, сколько добавлено к национальному богатству в процессе производства в конкретном году. Величина национального дохода определяется как разность между чистым национальным продуктом и косвенными налогами, то есть остается чистый заработанный доход общества от использования факторов производства: $НД = ЧНП - \text{косвенные налоги}$. Косвенные налоги на бизнес вычитаются из ЧНП в силу того, что государство ничего не вкладывало в производство и их не следует

рассматривать как факторный доход государства. Собственники же факторов производства рассматривают величину национального дохода как уровень цен на ресурсы, о чем мы уже говорили в теме 12.

Проблема национального дохода является предметом исследования многих ученых различных школ и направлений. Еще в XVII в. английский экономист У.Петти сделал попытку проанализировать доход капиталистического общества. А.Смит и Д.Рикардо определяли стоимость общественного продукта суммой доходов общества, вычитая стоимость средств производства, которая входит в стоимость продукта. Французский экономист Ж.-Б.Сэй разработал теорию трех факторов, согласно которой стоимость вещей создается за счет использования трех факторов производства (труда, капитала и земли), поэтому общая стоимость складывается из доходов трех классов общества (рабочих, капиталистов и землевладельцев), то есть национальный доход создает каждый человек, получающий доход. Вопросы национального дохода исследовались учеными марксистской школы. К.Маркс считал, что национальный доход создается в сфере материального производства трудом наемных рабочих. А свои доходы работники непроизводственной сферы получают в процессе перераспределения уже созданного национального дохода. Такой подход объяснялся тем, что работники непроизводственной сферы оказывают разного рода услуги, но не имеют прямого отношения к процессам производства и воспроизводства в стране в целом. Даже сейчас ряд ученых считает неправомерным включать в национальный доход доходы работников сферы услуг, ибо это будет означать искусственное увеличение национального дохода, так как включает повторный счет дохода. Такое увеличение составляет приблизительно 20-30%¹. В современной западной теории, как указывалось выше, национальный доход рассматривается как сумма заработной платы, ренты, процента и прибыли, то есть национальный доход меньше ВВП на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений. Такой подход к определению национального дохода является общемировой практикой.

Как производный от национального дохода рассчитывают показатель *личного дохода*, который представляет собой полученный доход. Он отличается от заработанного дохода на величину взносов на социальное страхование, налога на прибыль, нераспределенной прибыли, которые не поступают в распоряжение населения. В состав личного дохода не входят и трансфертные платежи, которые не являются результатом текущего труда. Личный доход рассчитывается как:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{СС} - \text{ТП},$$

где ЛД - личный доход;

СС - социальное страхование;

ТП - трансфертные платежи.

Производным от личного дохода является *располагаемый доход*, который представляет собой доход, остающийся в распоряжении членов общества после уплаты индивидуальных налогов (подходных, налогов на имущество, на наследство и др.). Иначе говоря, располагаемый доход - это доход, который остается в распоряжении домашних хозяйств, его еще можно назвать «чистым доходом домохозяйств». Располагаемый доход определяется по формуле:

$$РД = ЛД - Нинд,$$

где **Нинд** - индивидуальные налоги.

Итак, мы познакомились с четырьмя новыми разновидностями национальных счетов, которые рассчитываются на базе ВВП. Соотношения между этими показателями можно представить в виде следующей схемы

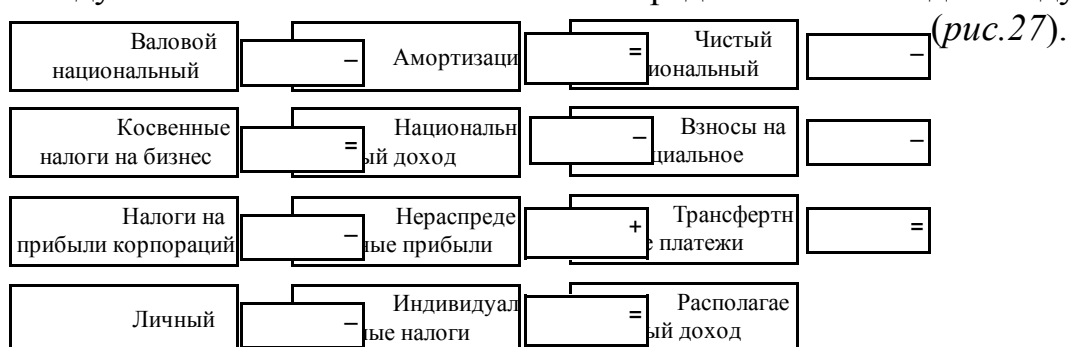


Рис. 27. Соотношение между показателями национальных счетов, рассчитанных на основе ВВП.

ВВП и «чистое» экономическое благосостояние

Как мы выяснили, ВВП является важным базовым показателем, который характеризует функционирование национальной экономики, но не показывает уровень благосостояния общества. Тем не менее сложилось мнение, что между показателем объема производства и экономическим благосостоянием существует тесная связь, так как чем выше уровень развития производства, тем общество ближе к хорошей жизни. Такая связь действительно имеет место, но для выяснения всех факторов, определяющих экономическое благосостояние, необходимо рассмотреть некоторые недостатки показателя ВВП, внести необходимые коррективы и дать определение, из чего складывается «чистое» экономическое благосостояние. Эти коррективы состоят из следующих моментов:

1. При расчете ВВП учитывается только та деятельность, которая осуществляется на рынке. Отсюда в ВВП не включается работа домохозяек, мастеров по ремонту собственного дома, строительству дачи, ремонту

собственной машины и другие виды деятельности, которые не участвуют в процессе купли-продажи, поэтому не проходят по отчетам компаний, что приводит к занижению ВВП, но улучшают общее благосостояние.

Также не учитывается свободное время, которое оказывает положительное влияние на благосостояние населения и используется на повышение культурно-технического и квалификационного уровня, а также на воспитание детей. Свободное время значительно увеличилось за счет сокращения рабочей недели, которая в развитых странах сократилась с 53 часов в начале века до 40 часов в конце второй мировой войны, а в конце 80-х годов составила 35 часов. Кроме того, в свободное время включаются оплачиваемые отпуска и праздничные дни.

2. Так как ВВП измеряет объем производства, то он является количественным показателем и не может отслеживать качественные изменения в удовлетворении потребностей. Повышается качество товаров, улучшаются условия труда, все это увеличивает рост нашего материального благосостояния.

3. ВВП не учитывает изменений в составе продукции, появление все более совершенных, новых изделий (кухонные комбайны, видеомагнитофоны, компакт-диски и т.д.).

4. Если ВВП отражает общий годовой объем производства, то показателем экономического благосостояния является выпуск продукции на душу населения. Рост этого показателя зависит от двух факторов - объема продукта и количества населения. Если темп роста населения опережает темп роста валового национального продукта, то уровень благосостояния может оставаться стабильным или даже снижаться. Такая ситуация имеет место во многих развивающихся странах, например в Индии.

5. Рост объема производства сопровождается нежелательными побочными явлениями, которые приводят к загрязнению окружающей среды (выбросы ядовитых дымов в атмосферу, уменьшение озонового слоя под воздействием фреона, нефтяные пятна на воде, сточные отходы, горы мусора и др.). Завышая уровень ВВП, отрицательные продукты современного прогресса ухудшают благосостояние общества, а следовательно, и экономическое благополучие.

6. Определенная часть населения, занятая в официальной экономике, укрывает свои доходы (чаевые, заработная плата без оформления трудовых договоров и пр.), что уменьшает общее экономическое благосостояние. Кроме того, часть населения занята в теневой экономике (торговля наркотиками и оружием, азартные игры, разного рода мошенничество, проституция и др.), но их доходы от таких видов деятельности скрыты от официальной статистики и не облагаются налогом. Размеры теневой экономики очень трудно измерить, но принято считать, что она составляет от 5 до 15% официального ВВП. Некоторые экономисты считают, что подпольная экономика развивается даже более высокими темпами, чем официальная, и, следовательно, национальное

счетоводство, не учитывая данных теневой экономики, занижает экономическое благосостояние.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на общественное благосостояние влияет ряд факторов, которые не входят в систему национальных счетов. Выявить влияние этих факторов можно на основе показателя *«чистого» экономического благосостояния общества* (ЧЭБ), который в научный оборот введен американскими экономистами В.Нардхаусом и Дж.Тобином. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧЭБ} = \text{ВНП} + \text{ТЭ} + \text{СО} + \text{СВ} - \text{ЗОС},$$

где ТЭ -теневая экономика;

СО - самообслуживание (нерыночная деятельность) в денежной форме;

СВ - свободное время в денежной оценке;

ЗОС - загрязнение окружающей среды.

Из расчета показателя ЧЭБ видно, что реальное общественное благосостояние выше, чем об этом можно судить только по объему валового национального продукта, что свидетельствует о несовершенстве последнего.

Основные понятия и термины:

Система национальных счетов

Валовой национальный продукт (ВНП)

Конечная и промежуточная продукция

Двойной счет

Добавленная стоимость

Расчет ВНП по расходам и по доходам

Личные потребительские расходы

Валовые и чистые частные внутренние инвестиции

Государственные закупки товаров и услуг

Чистый экспорт

Амортизация

Чистый национальный продукт

Косвенные налоги на бизнес

Национальный доход

Личный доход

Располагаемый доход

Индекс цен

Дефлятор ВНП

Номинальный ВНП

Реальный ВНП

Рыночная корзина

Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ)

Теневая экономика

Нерыночная деятельность
Свободное время в денежной оценке

ТЕМА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Модель совокупного спроса и совокупного предложения

Для понимания проблемы макроэкономического равновесия важно знать такие категории, как совокупный спрос и совокупное предложение, поскольку все изменения в национальной экономике связаны с их изменениями.

Совокупный спрос - это сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных возможных уровнях цен. Графически совокупный спрос изображается как индивидуальный спрос (*рис. 28*).

Рис. 28. Совокупный спрос

Чем ниже объем цен, тем больший объем национального продукта захотят купить потребители как внутри страны, так и за границей. И наоборот, с повышением цен совокупная потребность в товарах понизится.

Цены на товары и ресурсы, однажды повысившиеся, не сразу падают при уменьшении совокупного спроса. Это явление называется эффектом хроновика, то есть устройства, препятствующего движению колеса назад.

Таким образом, с формальной точки зрения мы имеем явную аналогию с индивидуальным спросом отдельных товаров на отдельных рынках. Однако по содержанию как само понятие совокупного спроса, так и зависимость между совокупным спросом и уровнем цен существенно отличается от микроэкономического понятия спроса. В микроэкономике речь идет об индивидуальном спросе, который определяется как зависимость между ценой отдельного товара и его количеством. В макроэкономике речь идет уже о совокупном спросе, который определяется как зависимость между уровнем цен

и объемом национального производства, хотя зависимость изображается такой же кривой.

В микроэкономике с понижением цены на товар спрос на него увеличивается, так как при постоянном доходе потребитель в состоянии купить большее количество товара (эффект дохода).

В макроэкономике дело обстоит иначе. Здесь действуют совершенно иные эффекты. В частности, эффект процентной ставки. При постоянной денежной массе увеличение уровня цен вызывает соответствующее повышение процентной ставки, так как возрастает потребность в деньгах (потребителям они нужны для покупок, предпринимателям - для выплаты заработной платы, ренты и т.д.). Но при повышении процентной ставки покупатели вынуждены отложить свои покупки, а предприниматели откажутся от кредитов. Иначе говоря, увеличение уровня цен, повышая процентную ставку, приводит к сокращению спроса на реальный национальный продукт.

Другая причина снижения совокупного спроса заключается в эффекте богатства. В чем выражается богатство? В реальной стоимости имущества и финансовых активов (акции, облигации, срочные вклады и т.д.). Но если цены повысятся, то стоимость активов упадет и население станет беднее. Значит, совокупный спрос на товары длительного пользования (автомобили, дачи и т.д.) уменьшится, так как инфляция значительно понизит реальную стоимость финансовых активов.

Кроме того, на совокупный спрос оказывает воздействие эффект импортных товаров. При повышении цен внутри страны спрос на отечественные товары сократится, а спрос на более дешевые импортные товары увеличится. Одновременно с этим упадет экспорт товаров за границу, поскольку иностранцы откажутся покупать товары по высоким ценам. В итоге уменьшится совокупный спрос на отечественные товары и услуги. И наоборот, понижение уровня цен повысит совокупный спрос как внутри страны, так и за границей.

Наряду с ценовыми действуют также неценовые факторы совокупного спроса, которые называются детерминантами. Ценовые факторы графически изображаются движением по кривой совокупного спроса. Неценовые факторы действуют при данном фиксированном уровне цен. Графически это можно представить смещением кривой совокупного спроса вправо (когда спрос увеличивается) и влево (когда спрос уменьшается) (*рис.29*).

Рис. 29. Изменения в совокупном спросе.

К неценовым детерминантам относятся следующие.

Во-первых, потребительские расходы, которые зависят от:

- благосостояния потребителя, которое состоит из материальных и финансовых активов. При увеличении реальной стоимости активов потребители будут больше расходовать на приобретение товаров и услуг и кривая спроса сместится вправо. С уменьшением реальной стоимости активов кривая сдвинется влево;

- ожидания потребителей. Если люди ожидают, что их реальные доходы возрастут, то они будут больше расходовать из имеющегося текущего дохода и это увеличит совокупный спрос. При неблагоприятном прогнозе совокупный спрос уменьшится и кривая сдвинется влево;

- задолженности потребителя. Долги сокращают текущее потребление и снижают совокупный спрос;

- налогов. Высокие налоги приводят к снижению спроса, а низкие, наоборот, повышают спрос.

Во-вторых, инвестиционные расходы, которые тоже изменяют совокупный спрос: Это:

- изменение процентных ставок. Любое их повышение, не связанное с уровнем цены, сократит инвестиционные расходы, уменьшит совокупный спрос. Понижение процентных ставок дает противоположные результаты, то есть увеличивает спрос;

- ожидаемые прибыли от инвестиций. Благоприятный прогноз ведет к росту спроса, неблагоприятный - к уменьшению;

- налоги с предприятий. Если налоги возрастут, то спрос снизится и наоборот, если налоги понизятся, то спрос возрастет;

- новые технологии. Обычно они приводят к увеличению инвестиционных расходов и тем самым к росту совокупного спроса;

- избыточные мощности. У предприятий нет стимула к наращиванию дополнительных мощностей и, следовательно, к увеличению инвестиционных расходов. Совокупный спрос при этом уменьшается.

В-третьих, совокупный спрос детерминирован также государственными расходами. Их увеличение ведет к росту совокупного спроса, а понижение - к уменьшению совокупного спроса.

В-четвертых, совокупный спрос зависит от расходов на чистый экспорт. С увеличением экспорта увеличивается и спрос, и наоборот.

Совокупное предложение

Совокупное предложение - это реальный объем производства при каждом возможном уровне цен. При высоком уровне цен увеличиваются объем производства и предложения товаров. При снижении уровня цен - уменьшается объем производства и предложения товаров.

Совокупное предложение представляет денежную величину всех конечных товаров и услуг, предъявляемых к продаже. Это понятие часто используется как синоним валового национального продукта (ВНП) или валового внутреннего продукта (ВВП).

Графически совокупное предложение обозначается кривой, которая показывает реальный объем национального производства, который может быть произведен при различных уровнях цен.

Кривая совокупного предложения может быть разделена на три отрезка: 1) горизонтальный, 2) промежуточный, 3) вертикальный.

Рис. 30. Кривая предложения.

1) Горизонтальный отрезок. На этом промежутке реальный объем производства (предложения) не достиг еще своего потенциального уровня. Имеются резервы мощностей, запасы сырья, неполный уровень занятости. Этот отрезок показывает, что экономика находится в состоянии депрессии и что не используется большое количество оборудования и рабочей силы. На этом отрезке рост производства может происходить за счет неиспользованных ресурсов и не будет сопровождаться ростом цен. Рост производства и занятости будет происходить без инфляции. Этот отрезок называется «кейнсманским» по имени Дж. Кейнса, так как он соответствует представлениям Кейнса о реакции производителей на изменение спроса.

2) Промежуточный отрезок. На этом участке наблюдаются и рост производства, и рост цен. Экономика начинает приближаться к потенциальному уровню, но занятость возникает неравномерно (в одних отраслях наблюдается нехватка квалифицированной рабочей силы, в других - может сохраняться значительная безработица). На этом отрезке рост спроса вызывает и рост производства, и некоторый рост цен.

3) Вертикальный отрезок. На этом отрезке производство достигло своего потенциального уровня, когда все ресурсы задействованы и достигнута полная занятость (естественный уровень безработицы имеется в виду). Если на этом отрезке будет происходить рост спроса, то производство не сможет увеличить предложение и следствием будет лишь рост цен. Этот отрезок называется классическим, так как он соответствует представлениям классиков о реакции производства на изменение спроса.

Кривая AS изображает зависимость между уровнем цен и объемом национального производства. С изменением неценовых факторов меняются издержки на единицу продукта. В конечном счете происходит смещение кривой совокупного предложения: при уменьшении издержек - вправо (AS1), при увеличении издержек - влево (AS2). Рис. 32.

К неценовым факторам относятся следующие:

- Цены на ресурсы (земельные и трудовые ресурсы, капитал), а также предпринимательские способности.

- Когда происходит повышение цен на ресурсы, то соответственно увеличиваются издержки и в результате совокупное предложение понижается. При уменьшении цен на ресурсы снижаются издержки и увеличивается совокупное предложение.

- Производительность труда. С ее повышением можно получить большой объем производства и тем самым увеличить предложение.

- Налоги и субсидии. При увеличении налогов издержки возрастут и сократится совокупное предложение. При понижении налогов совокупное предложение увеличится.

Общее макроэкономическое равновесие:

модель совокупного спроса и совокупного предложения

Макроэкономическое равновесие означает сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, материально-вещественных и финансовых потоков.

Различают равновесие желаемое (идеальное) и реальное. Идеальное равновесие возможно при полной реализации интересов во всех структурных секторах и сферах народного хозяйства. Оно исходит из предпосылок совершенной конкуренции и отсутствия побочных эффектов.

Однако в реальной экономике имеют место нарушения этих требований. Нельзя исключить побочные эффекты предпринимательской деятельности, кризисы, инфляцию, которые нарушают сбалансированность экономики. И в экономической системе в условиях несовершенной конкуренции и внешних факторов воздействия на рынок устанавливается реальное макроэкономическое равновесие.

Различают также частичное и общее равновесие.

Частичным называют такое равновесие, которое можно наблюдать на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства. Общее равновесие - это одновременное равновесие на всех рынках, равновесие экономической системы в целом, или макроэкономическое равновесие.

Равенство между совокупным спросом и совокупным предложением обычно называют состоянием общего макроэкономического равновесия (сбалансированности) экономики. Это важнейшая составляющая народнохозяйственной сбалансированности. На графике рис. 31 заданы кривые совокупного спроса AD и совокупного предложения AS, точка E фиксирует состояние общего экономического равновесия («Крест Кейнса»).

Рис. 31. Макроэкономическое равновесие: модель «AD-AS».

Пересечение кривых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS определяет равновесный уровень цен и равновесный объем производства. В точке пересечения E количество требуемой продукции и количество производимой продукции совпадают.

Любой неценовой фактор, влияющий на спрос и предложение, может сдвигать кривые влево и вправо, в результате чего будет устанавливаться новая точка равновесия (рис. 32).

Рис.32. Взаимодействие совокупного спроса (AD ; AD_1 ; AD_2)
и совокупного предложения (AS ; AS_1 ; AS_2)

Потребление, сбережения и инвестиции в макроэкономическом равновесии

Компонентами совокупного спроса являются потребление, сбережения и инвестиции.

Потребление и сбережения взаимосвязаны, но между ними существуют различия.

Потребление составляет жизненную основу существования общества, так как люди не могут жить не потребляя. Поэтому они организуют производство, от уровня которого зависит и уровень потребления.

Основу потребления составляет доход, получаемый населением. Он и определяет спрос на товары и услуги. Поэтому в экономической литературе потребление рассматривается в виде тех денежных расходов, которые население тратит на товары и услуги.

Потребление различных семей и социальных групп зависит от их бюджета, степени необходимости в тех или иных благах, платности или бесплатности услуг, наличия товаров на рынке. Но даже в семьях с одинаковым доходом структура расходов будет различной.

Все это говорит о том, что нельзя свести национальную модель потребления к простой сумме потребления отдельных семей и социальных групп. Вот почему еще в прошлом веке отказались от чисто количественных моделей потребления и стали исследовать качественные модели поведения семей в расходовании доходов на потребление. Их называют моделями, или законами Энгеля.

Повседневные наблюдения убеждают нас, что расходы на потребление у семей с разным доходом различны не только по величине, но и по структуре. Большую часть заработка семьи с низким доходом тратят прежде всего на питание и одежду, да и в рационе питания преобладает дешевый продукт. В семьях с высоким доходом расходы на питание увеличиваются, но происходит

это за счет приобретения более высококалорийных и ценных продуктов. Одновременно покупается больше непродовольственных товаров длительного пользования и предметов роскоши.

Склонность к потреблению подразделяют на среднюю и предельную.

Средняя склонность к потреблению - это доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

где: APC - средняя склонность к потреблению,
 C - потребление,
 Y - доход

Предельная склонность к потреблению отражает изменения в потреблении к изменениям в доходе.

где: MPC - предельная склонность к потреблению,
 ΔC - изменение в потреблении
 ΔY - изменение в доходе

От уровня дохода населения зависит уровень его сбережений. С увеличением дохода сбережения растут, с уменьшением дохода - падают.

Сбережения - это та часть располагаемого дохода, которая не идет на потребление.

Совокупность потребления и сбережения составляет располагаемый доход.

Самые бедные люди вообще не имеют сбережений, то есть их сбережение нулевое, а люди, живущие в долг, имеют отрицательное сбережение.

Хотя потребление и сбережение взаимосвязаны и являются составными частями дохода, тем не менее между ними существуют качественные различия:

потребление ориентировано на удовлетворение текущих нужд, а сбережение - на потребление в будущем;

сбережения большей частью делаются семьями, доходы которых превышают средний уровень, а потребление существует во всех семьях;

сбережения варьируют в довольно широких пределах - могут опускаться до нуля или отрицательной величины. Что касается потребления, то оно не может быть меньше отрицательного уровня (минимума, обеспечивающего биологическое существование, то есть выживание). Склонность к сбережению - это психологический фактор, который означает желание сберечь. Средняя склонность к сбережению определяется как отношение сберегаемой части национального дохода к национальному доходу.

где: APS - средняя склонность к сбережения,
 S - сбережения,

Y - доход

Существует понятие предельной (дополнительной) склонности к сбережению:

где: MPS - предельная склонность к сбережению,

ΔS - изменение в сбережении,

ΔY - изменение в доходе

Это отношение изменения в сбережении к изменению в доходе. Предельная склонность к сбережению показывает, какая часть дополнительного дохода идет на сбережение.

Предельная склонность к потреблению в совокупности с предельной склонностью к сбережению в расчете на 1 рубль дохода составляют в сумме 1 рубль.

Если известна одна часть (например, MPC), то можно найти и другую часть:

Другим компонентом совокупного спроса являются инвестиции.

Инвестиции и факторы, влияющие на них

Инвестиции составляют важную часть доходов, затрагиваемых на производство валового национального продукта. Значительная их доля образуется за счет сбережений населения, а также прибыли, получаемой предприятиями. В обыденной речи под инвестициями подразумевают любые вложения (в ценные бумаги, земли, недвижимость и т.п.).

В экономической теории под инвестициями понимают расходы на расширение и обновление производства, внедрение новых технологий. Иначе говоря, это капиталовложения или расширение физического капитала, а не денежного.

Инвестиционные расходы подразделяются на амортизационные, направленные на замещение изношенного оборудования, зданий и т.д., и чистые инвестиции, добавляющие и расширяющие физический капитал.

Если не происходит обновления изношенного оборудования, здания, то общество «проедает» свой капитал. Обычно такое состояние общества связано с социально-политическими потрясениями, военными или национальными конфликтами. Неудовлетворительным следует считать и такое состояние общества, когда происходит только замещение изношенного физического капитала, а чистые инвестиции равны нулю (то есть нет расширения, модернизации). Если же общество в состоянии не только поддерживать, но и

расширять производство, значит, чистые инвестиции равны положительной величине.

На величину инвестиций влияет ряд факторов:

- Размер инвестиций определяется налогами. При высоком налогообложении стремление к капиталовложениям существенно уменьшается. Отсюда становится ясным, что фискальная политика должна способствовать инвестированию в такие отрасли, которые способны увеличить рост валового национального продукта.

- Важный фактор - ожидаемая от инвестиций отдача. Прогнозы могут быть ошибочными. Но если инвестиции направляются в перспективные отрасли с новой технологией, то вероятность высокой отдачи в будущем несомненна.

- Оказывает влияние общая политическая и экономическая ситуация в стране, в частности, курс денежной единицы, внешняя торговля и т.д.

Таким образом, рыночная экономика находится в постоянном движении, что не может не нарушать равенство совокупного спроса и совокупного предложения. Но только посредством таких отклонений и идет развитие рыночной экономики. А поэтому жизнь рыночной экономики можно охарактеризовать как одновременное пребывание в состоянии равновесия и динамики. Не случайно поэтому экономистами разработаны различные макроэкономические модели.

Экономические теории макроэкономического равновесия

Различные направления экономической теории по-разному оценивают проблему достижения национальной экономики макроэкономического равновесия.

Первая модель, получившая мировую известность, - это макроэкономическая модель, представляющая схему воспроизводства общественного богатства, составленная Ф.Кенэ. Такой же мировой известностью пользуется модель капиталистического расширенного воспроизводства, разработанная К.Марксом.

Перечисленные модели соответствовали периоду, когда экономика была привязана непосредственно к сфере производства. На современном этапе ситуация существенно изменилась. Заметно возросла значимость внепроизводственных сфер экономики. А поэтому и макроэкономические модели видоизменились и приобрели рыночный характер.

Теоретическую основу современной экономической политики составляют три макромоделли рыночной экономики: классическая, кейнсианская, монетаристская.

Классическая модель макроэкономического равновесия

Ее представители Д.Рикардо, Миль, А.Маршалл, Пигу считали, что рыночная экономика самостоятельно справляется с эффективным распределением ресурсов и их полным использованием. Движение макроэкономики они сводили к механизму ценового взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения.

Классическая теория строится на «законе Сэя» (французский экономист начала XIX в.), согласно которому предложение товаров создает свой собственный спрос. Иначе говоря, процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров.

Содержание закона Сэя имеет простой смысл: каждый производитель продает свои товары для того, чтобы купить другие товары, которые он сам не производит. Понятно, что он может купить только в объеме проданного. Поэтому размер спроса всегда равен размеру реализованного предложения. Таким образом, совокупные величины платежеспособного спроса и товарного предложения должны совпадать.

Классическая модель макроэкономики предлагает три условия: общество состоит из одних производителей, которые являются и потребителями; все производители расходуют только свой собственный доход; доход расходуется полностью. Но в реальной рыночной экономике все обстоит гораздо сложнее. Дело в том, что число потребителей всегда превышает число производителей; доход не обязательно расходуется полностью, а часть его превращается в сбережения. К тому же часть затрат производитель осуществляет за счет займов (кредитов). Стало быть, спрос может уменьшиться на величину сбережений, а предложение может возрасти на величину кредитов. Чтобы наступило равновесие совокупного спроса и совокупного предложения, необходимо равенство инвестируемых сбережений и кредитуемых инвестиций.

Таким образом, для обеспечения макроэкономического равновесия величина дохода должна быть достаточной, чтобы сформировать сбережения в размере, удовлетворяющем потребности предпринимателей в кредитуемых инвестициях.

Механизм равновесной динамики макроэкономики классическая модель усматривала в свободном ценообразовании, посредством которого достигается соответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, сбережениями и инвестициями. Из этой модели следовал вывод, что рыночная экономика «автоматически» избавляется от кризисов перепроизводства, дефицитов, инфляции, безработицы и не нуждается в регулировании со стороны государства.

Классическая модель является первой рыночной моделью макроэкономики. Продержалась она около столетия, но не выдержала испытания Великой депрессией 30-х годов. Реальная действительность не укладывалась в

«автоматическую самонастройку». Цены не снижались даже при превышении предложения над спросом. Прежний ценовой механизм саморегулирования экономики перестал быть эффективным. Возникла потребность в новой макроэкономической модели, объясняющей рыночные процессы неценовым механизмом. И такая модель была предложена Дж.М.Кейнсом .

Кейнсианская модель

Классическая модель связывала равновесие только с динамикой цен. Кейнсианская модель связывает восстановление равновесного состояния с динамикой объема продаж, что имеет противоположные последствия: в одном случае инфляцию, в другом - безработицу.

Кейнс показал, что достижение равновесного состояния (совокупный спрос = совокупному предложению) совместимо с инфляцией и падением производства. В этом состоит совершенный Кейнсом переворот в экономической науке, которая ранее придерживалась положения, что достижение равновесного состояния между совокупным спросом и совокупным предложением означает достижение равновесия во всех сферах экономики. Действительность показала, что даже при равенстве этих величин в экономике существуют проблемы, разрешение которых требует иных методов.

Принципиально отлична кейнсианская оценка и равновесного состояния. Если классический подход связывал ее с полным использованием ресурсов, то Кейнс исходил из того, что равновесное состояние вовсе не означает этого.

По мнению Кейнса, расширить совокупный спрос может государство, при этом пользуясь тремя способами:

- увеличивая свои расходы;
- уменьшая налоги;
- снижая процентную ставку.

Обычно используются все три способа, образуя «политику экспансии». Стимулирование совокупного спроса на практике сводится к увеличению денежных выплат населению (пенсий, пособий, стипендий) и к повышению минимума зарплаты.

Кейнсианская модель - новый этап в развитии экономической теории, доказавшая, что равновесное состояние рыночной экономики не совпадает с полным использованием факторов производства, а поэтому необходимо регулирование экономики государства.

Исходя из модели Кейнса, можно было бороться или с безработицей, или с инфляцией. Но современная экономика больна стагфляцией: в ней присутствует высокая безработица и высокая инфляция. Стагфляция уже не вписывается в кейнсианскую модель.

Ввиду того, что последние десятилетия рыночная экономика характеризуется стагфляцией, возникла необходимость в новой модели

равновесной макроэкономики, и она была создана американским экономистом М.Фридменом.

Монетаристская модель

М.Фридмен в своей модели «политике экспансии» Дж.М.Кейнса противопоставил «политику сдерживания». Суть ее в целенаправленном ограничении роста доходов населения, что естественно приведет к уменьшению величины совокупного спроса. Эти меры представляются как ограничение денежных выплат населению. Политика сдерживания получила название «монетаризм» потому, что она связывает антистагфляционные меры прежде всего с ограничением прироста денежной массы.

Политика сдерживания, уменьшая спрос, вызывает рост безработицы (так как сокращается объем производства). В результате этого снижается инфляция. Ввиду снижения инфляции происходит уменьшение издержек производства. Это дает возможность политику сдерживания, то есть искусственного ограничения спроса, сменить «политикой либерализации», предоставлением большой свободы действия рыночным факторам. Производство восстанавливает уровень, что означает и рост занятости, но уже при существенном ослаблении инфляции.

Оценивая классическую, кейнсианскую и монетаристическую модели, нельзя не признать односторонность каждой из них. Они недостаточны для решения практических задач. Для решения конкретных вопросов используется модель межотраслевого баланса (МОБ), разработанная **В. Леонтьевым** (выпускник Петербургского университета, в конце 20-х гг. эмигрировавший из России): через межотраслевые связи «затраты - выпуск», впервые опубликованная в США в 1936 г.

В модели В.Леонтьева представлены все основные показатели макроэкономики. Модель выражает реальные рыночные процессы, поэтому в ней все сбалансировано. МОБ представляет собой «шахматную» таблицу ВВП. По вертикали в таблице отражены затраты в каждой отрасли, по горизонтали - выпуск продукции по отраслям.

В современных условиях модель Леонтьева положена в основу моделей МОБ, составляемых во многих развитых странах.

Проблема макроэкономического равновесия привлекла экономистов с точки зрения математического обоснования. Одна из фундаментальных экономико-математических моделей равновесия разработана в конце XIX в. швейцарским экономистом Леоном Вальрасом (1834-1910). Вальрас построил точную систему уравнений, отражающую взаимосвязи отдельных рынков в экономической системе. Им впервые было математически доказано, что достижение единовременного равновесия на всех рынках и во всем хозяйстве возможно в условиях свободной конкуренции.

В 1950-1960-е годы модель Вальраса была преобразована средствами программирования.

Основные понятия и термины:

Совокупный спрос
Эффект хранилища
Эффект процентной ставки
Эффект богатства
Эффект импортных товаров
Неценовые факторы
Потребительские расходы
Инвестиционные расходы
Совокупное предложение
Горизонтальный отрезок
Промежуточный отрезок
Вертикальный отрезок
Общее экономическое равновесие
Идеальное равновесие
Реальное равновесие
Частичное равновесие
«Крест Кейнса»
Потребление
Сбережения
Инвестиции
Средняя склонность к потреблению
Предельная склонность к потреблению
Средняя склонность к сбережению
Предельная склонность к сбережению
Амортизационные инвестиции
Чистые инвестиции
Классическая модель равновесия
Кейнсианская модель
Монетаристская модель
Модель В. Леонтьева
Экономико-математические модели

**ТЕМА 15. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ:
ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Цикличность экономического развития

Долговременное экономическое развитие не является равномерным, а представляет собой чередование революционных и эволюционных периодов. Непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост сменяется спадом, повышение деловой активности - ее понижением, свидетельствуют о цикличности развития.

Причины таких колебаний в ходе экономического развития объясняют по-разному.

Британский экономист Джевонс (XIX в.) связывал их с возникновением солнечных пятен. В соответствии с его расчетами неурожайные годы и периоды экономических спадов совпадают с появлением солнечных пятен. Тень от них падает на землю и вызывает депрессивное состояние.

Выводы Джевонса основывались на ошибочных астрологических данных и надо было искать другие объяснения.

Ж.Б.Сэй и Д.Рикардо вообще отрицали возможность общих экономических кризисов, частичные же кризисы перепроизводства они объясняли нарушением пропорциональности между различными отраслями.

К.Маркс объяснял причину кризисов основным противоречием, а его длительность - особенностью движения основного капитала. Замена его элементов осуществляется раз в несколько лет. Поэтому продолжительность цикла связана со средним сроком службы техники.

Дж.Кейнс и Э.Хансен причину кризисов перепроизводства видели в недостаточной склонности к потреблению.

Современные экономисты объясняют цикличность развития внешними и внутренними факторами.

Внешние факторы - это явления, происходящие вне экономической системы. Внутренние - имеют место внутри самой системы.

Внешние факторы (экзогенные):

Изменения в численности населения. Увеличение или уменьшение населения воздействуют на спрос и предложение. Рост населения способствует увеличению производства и уровня занятости, которые приводят к экономическому буму. Уменьшение населения даст противоположный эффект.

Изобретения и инновации. Коренные изменения технологии (например, изобретение компьютера) приводят к взрыву деловой активности. Это сопровождается созданием новых рабочих мест и наступлением периода подъема.

Войны и другие политические события. Эти события влияют на направление экономического цикла. Начало второй мировой войны подтолкнуло США к перевооружению - великая депрессия сменилась подъемом.

Внутренние факторы (эндогенные). Они могут вызвать как спад, так и подъем:

- Потребление. Фирмы стараются обеспечить покупателя всем, что он пожелает. Когда потребительские расходы возрастают, повышается уровень производства, нанимается дополнительная рабочая сила. Экономика входит в подъем. Если же выпуск продукции сокращается, то часть работников увольняется и начинается спад.

- Инвестирование. Вложение в основной капитал создают новые рабочие места, увеличивается покупательная способность потребителя. Наблюдается рост масштабов производства, подъем экономики. Когда уровень инвестирования падает, наступает период спада.

- Деятельность правительства. Правительственная политика может подтолкнуть экономику к подъему или, наоборот, спаду. Это воздействие оказывается через фискальную или монетарную политику.

Таким образом, трудно назвать единственную причину циклического развития экономики. Поэтому современные экономисты ограничиваются общим указанием на то, что причина циклического экономического развития - это сложный и противоречивый характер многообразных сил и факторов, оказывающих воздействие на рыночную экономику.

Виды и продолжительность экономических циклов

Экономисты различают три типа экономического цикла в зависимости от их продолжительности.

Краткосрочные циклы стали называться циклами Китчина, который связывал продолжительность цикла с колебаниями мировых запасов золота. Продолжительность такого цикла - 3 года и 4 месяца.

Второй тип экономических циклов - среднесрочный тип, который называют циклами Жугляра, по имени французского экономиста, рассмотревшего экономический цикл как закономерное явление, причины которого следует искать в сфере кредитных отношений. Жугляр считал, что повторение всех экономических процессов, связанных с банковской деятельностью, происходит каждые 10 лет. Определенный вклад в разработку средних циклов внес К.Маркс, выделявший четыре последовательно сменяющие друг друга фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем.

Графически фазы цикла можно изобразить следующим образом.

Рис. 33. Фазы экономического цикла

Отрезок I показывает падение производства, то есть кризис. Обычно он начинается со сферы обращения, когда растет масса нереализованной продукции. Возникает перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них. Банки прекращают кредитование. Ссудный процент повышается, курс акций понижается. Предприниматели сокращают производство. Банки лишаются активов. Возникает кризис неплатежей, идет массовое банкротство. Увеличивается число безработных. Снижается жизненный уровень.

Отрезок II - депрессия, которая наступает после кризиса. В этой фазе производство перестает сокращаться. Постепенно расходуется избыток товаров. Реализация товаров возобновляется. Бизнес начинает накапливать денежные средства. Наблюдаются и отдельные элементы роста экономики - это появление новой продукции. В такую отрасль притекает капитал, осваивает новую продукцию и наполняет ею рынок. Начинается переход в следующую фазу.

Отрезок III - оживление. Предприниматели расширяют производство. Это вызывает спрос на факторы производства, который влечет за собой дополнительный спрос на потребительском рынке, так как возросли и доходы. На данной фазе восстанавливается предкризисный объем промышленного производства, после чего начинается новая фаза.

Отрезок IV - подъем. Происходит быстрый рост производства, обновление основного капитала и наращивание производственных мощностей. Растет инвестиционный и потребительский спрос. Повышается средний процент. Расширенное воспроизводство приобретает массовый характер. Растут цены и доходы. Безработица сокращается. Цикл завершен, подготавливая условия нового перепроизводства, нового кризиса.

Циклические кризисы перепроизводства называют также «общими» кризисами, так как они охватывают все сферы национальной экономики.

Наряду с циклическими кризисами в рыночной экономике возникают также частичные кризисы, которые охватывают не всю, а какую-либо локальную сферу экономической деятельности (к примеру, сферу денежного обращения).

Возможны также отраслевые кризисы, которые охватывают одну из отраслей экономики.

Разновидностью кризисов являются структурные кризисы. Они вызываются крупными диспропорциями в развитии народного хозяйства и носят затяжной характер. Примером таких кризисов являются энергетический, сырьевой, продовольственный, имевшие место в 70-х годах нашего столетия.

Экономические кризисы могут приобрести мировой характер. Печально известен мировой кризис 1929-1933 гг., который охватил все промышленно развитые страны и отличался необычайной глубиной и тяжелыми последствиями. Совокупный объем промышленного производства в этих странах сократился на 45%, число безработных достигло 25% всех занятых, реальные доходы населения уменьшились на 58%. Так, США понесли астрономические потери в 500 млрд. долларов. Экономическая система свободного предпринимательства была поставлена под угрозу.

Во второй половине XX в. механизм кризисов претерпел существенные изменения. Сокращаются сроки цикла: в среднем проходит около 5 лет от одного до другого.

Изменяется структура цикла. Например, для цикла, следовавшего после кризиса 1929-1933 гг., было характерно отсутствие подъема. После депрессии и оживления в 1937 г. разразился очередной мировой экономический кризис, который был прерван второй мировой войной. Важно отметить, что экономическое развитие проявляет тенденцию роста (*рис. 34*).

Рис. 34. Структура цикла: 1 - спад; 2 - оживление.

Процесс перепроизводства в современных условиях сопровождается ростом цен и снижением покупательной способности денег, то есть инфляцией. Эти явления обусловлены следующими причинами:

государственные расходы сопровождаются дополнительной эмиссией денег, что ведет к усилению инфляции;

монополии сокращают производство, тем самым они предотвращают падение цен.

Кризисы, сопровождающиеся инфляцией, ведут к стагнации, при которой затухают стимулы развития производства.

Экономический кризис выполняет важнейшую функцию по восстановлению равновесия в народном хозяйстве. По мере движения от одного промышленного цикла к другому возникают новые технологии производства.

Рыночная экономика не свободна и от кризисов недопроизводства. На их возникновение наряду с экономическими факторами большое влияние оказывают факторы природного и социального характера (засуха, землетрясения, неурожай, межгосударственные и внутренние конфликты и т.д.). Кризисы недопроизводства в первую очередь присущи административно-командной системе, так как дефицит товаров здесь становится хроническим явлением.

Длинные волны экономической динамики

Наряду с периодическими циклами, которые получили название коротких волн, вызванных отклонениями спроса от предложения, имеют место длинные циклы (волны), которые связаны со сменой поколений техники и технологии, с научно-технической революцией. При этом циклические колебания взаимодействуют с долговременными тенденциями (волнами) продолжительностью в 50-60 лет, включающими понижательную и повышательную фазы.

Основы теории долговременных колебаний экономики, или больших циклов, были заложены в начале XX в. Наибольший вклад в развитие теории длинных волн внес русский экономист Н.Д.Кондратьев, репрессированный по приказу Сталина в середине 30-х годов.

Н.Д.Кондратьев опубликовал в 20-х годах ряд работ, в которых он заложил основы теории длинных волн, названных впоследствии волнами Кондратьева. Суть теории длинных волн состоит в следующем. Развитие капиталистической экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, каждый из которых имеет продолжительность 2-3 десятилетия. Основными элементами механизма, воспроизводящего долговременные колебания, являются оборот основного капитала с длительным сроком службы, накопление свободного денежного капитала, научно-технический прогресс. Надо отметить, что Кондратьев стал рассматривать научно-технический прогресс как внутренний фактор долговременной цикличности.

Обработав статистические данные за 140 лет, Н.Д.Кондратьев выделил три больших цикла:

Первая волна - период подъема (1778-1813 гг.) и период спада (1814-1842 гг.). Технические нововведения этого периода - паровой двигатель, текстильная и угольная промышленность.

Вторая волна - период подъема (1843-1969 гг.) и период спада (1870-1890/95 гг.). Технические нововведения - паровой двигатель, железная дорога, сталелитейная промышленность.

Третья волна - период подъема (1890/95-1914/20 гг.) и период спада (1920-1935/40 гг.). Технические нововведения - двигатель внутреннего сгорания, дизельный двигатель, достижения электротехники и химии.

Н.Кондратьев проанализировал период до 1920 г., предполагая в последующие 20-30 лет спад производства.

Пятидесятилетний цикл Кондратьева основывался на законах технической динамики. Он утверждал, что каждые 50 лет длинная технологическая волна достигает максимальной высоты. В последние 20 лет этого цикла функционируют передовые в технологическом отношении отрасли. Подобная ситуация не может продлиться дольше 20 лет, после чего следует кризис. Характерно, что никто не может значительно изменить ход этого процесса.

Главную роль исследования Кондратьев видел в разработке методологии долгосрочного прогнозирования тенденций. Он считал, что капитализм способен развиваться, эволюционировать в течение длинных циклов. Но эти мысли прозвучали диссонансом идее о неминуемой гибели капитализма. Поэтому теория длинных волн была признана вредной и забыта. Возрождение теории длинных волн связано с именем австрийского экономиста Й.Шумпетера и его работой «Экономические циклы» (1939 г.). Однако работа вышла в свет, когда страна вышла из мирового кризиса и, естественно, интерес к ней пропал. Но на рубеже 60-70-х годов вновь оживает эта проблема: не является ли расстройство мировой экономики в 70-80-е годы проявлением долговременных колебаний?

Идея длинных волн, подкрепленная дополнительными исследованиями и новой статистической информацией, получила свое второе рождение. Применяя концепцию длинных волн к анализу последующих периодов развития, экономисты выделили четвертую волну, подъем которой приходится на конец 40-х - середину 70-х годов, а спад - на середину 70-х - начало 90-х годов.

Современные западные экономисты, развивая теорию Шумпетера, объясняют возникновение долговременных тенденций неравномерностью научно-технического прогресса. Теория длинных волн исходит из того, что экономическая система постоянно находится в состоянии отклонения от макроэкономического равновесия. После того, как возможности повышения эффективности в рамках существующего научно-технического прогресса исчерпаны, происходит переход к новой эпохе научно-технической революции. Это дает начало новой длинной волне, что и происходит в настоящее время в развитых странах. Переход к новой эпохе занимает значительное время.

Циклическое развитие - проявление сущности развития производства, способ его прогрессивного движения.

Выход из экономического кризиса.

Проблема восстановления экономического равновесия

Существуют материальные предпосылки выхода из экономического кризиса. Обычно кризис сопровождается появлением новой продукции или удешевлением старой. Такие товары находят покупателей. Новое производство связано с новациями в производительных силах. Это означает, что экономический кризис готовит условия перехода экономики на новую ступень эффективности производства, при которой экономическое равновесие не может быть тождественно состоянию, которое было свойственно предыдущему циклу. Новыми шагами научно-технического прогресса диктуется новое равновесие.

Таким образом, кризис и разрушает экономику, и сам создает материальные предпосылки выхода из тяжелого состояния. Однако мировой экономический кризис 1929-1933 гг. показал, что рыночный механизм может давать серьезные сбои. В связи с этим в послевоенный период в странах развитой рыночной экономики стали применять стабилизационные программы, ускоряющие выход из кризисов.

Наибольшую популярность получили Кейнсианская и монетаристическая программы. В частности, Кейнсианская программа широко использовалась в Западной Европе и США после второй мировой войны и сегодня имеет много сторонников в скандинавских странах.

В чем суть этой программы? Дж.Кейнс отмечает, что кризис сопровождается падением спроса. Предприниматели не заинтересованы производить продукцию, так как ее невозможно реализовать. Чтобы выйти из кризиса, Кейнс рекомендует государству делать закупки, увеличить заказы частному сектору. В результате складывается благоприятный инвестиционный климат, усилить который необходимо предоставлением денежного кредита.

Последователи Кейнса - Домар, Харрод усовершенствовали его модель, рассчитывая соответствие между ростом инвестиций, доходов, сбережений. Харрод поддерживал принцип равновесия, выдвинутый Кейнсом: сумма сбережений должна быть равна сумме капиталовложений. При нарушении этого равновесия возникают безработица и инфляция. По мнению Харрода, равновесие обязано поддерживать государство.

Послевоенные стабилизационные программы опираются также на производственную функцию П.Дугласа и Х.Кобба, построенную в конце 20-х годов на основе статистического анализа.

Производственная функция Кобба-Дугласа показывает уровень равновесия за большой период (с 1899 по 1922 г.), но авторов справедливо критикуют за то, что влияние технического прогресса на объем производимой продукции не учитывается. Поэтому делаются попытки усовершенствовать эту функцию.

В последнее время большую известность приобрела стабилизационная программа монетаристов. Ее автор М.Фридмен исходит из того, что рынок

представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии обеспечить пропорциональность. Поэтому рынку не надо мешать.

Фридмен рекомендует использовать дорогой кредит и повысить учетную ставку процента. Претворение в жизнь монетарных программ ускоряет путь к стабилизации, но сам процесс становится очень тяжелым для страны, ибо сокращаются национальные социальные программы.

Особенности экономического кризиса в странах СНГ

Экономический кризис в бывшем СССР стал закономерным итогом государственного социализма. Он не вписывается в известные теории цикла и имеет иную основу.

Этот кризис произошел не в результате взрыва диспропорций развитого рынка покупателей, а по причине краха государственного социализма в условиях рыночной недостаточности. В бывших социалистических республиках страны действовал не рынок покупателя, а рынок продавца, в котором конкурировали не продавцы, а покупатели между собой за право приобретения товара. Такого рода рынок, естественно, еще не созрел для кризиса перепроизводства. Развал тоталитарной системы разрушил бюрократическую машину координации хозяйственных связей, которая, разумеется, автоматически не могла быть заменена координацией рыночного типа. В итоге дезинтеграция хозяйственных связей, анархия и, как следствие, спад производства.

Спад в странах СНГ принял длительный характер. Нужно время для того, чтобы создать условия выхода из кризиса. Необходимо сформировать рыночную инфраструктуру: кредитные учреждения, страховые общества, транспортную сферу и многое другое. Только на этой материальной базе рынок сможет обеспечить мобильность ресурсов, восстанавливающих экономическое равновесие. Ясно, что в короткие сроки этого сделать нельзя.

Экономические процессы не могут приобрести необходимые темпы на данном этапе, так как у предприятий не завершился период адаптации к рынку, к действию рыночного механизма.

Все это вместе взятое усиливает застойные явления и обрекает страны СНГ на длительный период экономической трансформации. Существующий спад экономики Я.Корнай, известный венгерский экономист назвал трансформационным в отличие от циклического промышленного цикла.

Выход из кризиса - это переход на новый технологический уровень, это процесс вхождения в новую длинную волну Кондратьева. Кризис в странах СНГ совпал с кондратьевской ямой - в этом его тяжесть и длительность. Отсюда понятно, что страны СНГ обречены на длительный период экономических реформ.

Поскольку кризис в странах СНГ носит нециклический, а трансформационный характер, то навряд ли в них можно использовать стабилизационные программы, которые применяются в развитых рыночных странах. Так, кейнсианские программы строятся на увеличении бюджетного дефицита и государственного долга. Но в странах СНГ они и так превышают оптимальный уровень. Монетаристские программы, рассчитанные на ограничение расходов на социальные нужды и адаптацию производителей к рыночным регуляторам, мало приемлемы, так как страны СНГ имеют невысокий уровень дохода, и падение жизненного уровня в течение продолжительного периода лишь усилит социальную напряженность

Таким образом, использовать в чистом виде западные стабилизационные программы в странах СНГ не представляется возможным. Пока им следует решать свои особые проблемы. В частности, такие, как формирование основ рыночной экономики и рыночного механизма, создание конкурентной среды, развитие инфраструктуры, государственное регулирование экономики с широким спектром мероприятий по выводу из кризиса.

Основные понятия и термины:

Макроэкономическая нестабильность

Циклическое развитие экономики

Короткие циклы (волны)

Средние циклы (волны)

Промышленный цикл

Фазы цикла

Кризис

Депрессия

Оживление

Подъем

Циклические кризисы

Частичные кризисы

Отраслевые кризисы

Структурные кризисы

Мировые кризисы

Кризисы недопроизводства

Восстановление экономического равновесия

Длинный цикл (волны) или волны Н.Кондратьева

ТЕМА 16. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ИНФЛЯЦИЯ

Инфляция и ее сущность. Измерение инфляции

Инфляция - это латинское слово, которое в переводе на русский язык означает: разбухание, раздувание. Термин этот впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. для обозначения разбухания бумажно-денежного обращения.

Инфляция - это тяжелая экономическая болезнь, это многофакторное явление, характеризующееся нарушением воспроизводственного процесса. Инфляция есть результат макроэкономической нестабильности, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение.

Это обесценение денег, падение их покупательной способности. Это обесценение происходит из-за того, что в экономике их становится больше, чем нужно. Поэтому инфляцию называют болезнью бумажно-денежного обращения, когда деньги потеряли связь с золотом.

В условиях золотого или серебряного обращения инфляция невозможна, так как деньги представляют реальное богатство, а не его символ. Необходимое для обращения количество денег регулируется такой их функцией, как сокровище.

Если оказалось, что денег больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся деньги оседают как сокровище. При этом они, конечно, не обесцениваются. Если рынок наполняется товарами, монеты извлекаются из сокровища и участвуют в актах купли и продажи.

Иначе складываются обстоятельства при бумажном обращении. Здесь деньги уже не представляют реальное богатство, а являются лишь его символом. Бумажные деньги в очень небольшой степени накапливаются в качестве сбережений, а основная их избыточная масса остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, который в свою очередь способствует повышению цен.

В современных условиях инфляция - это повышение общего уровня цен. Однако повышаться могут не абсолютно все цены. Некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие - даже падать. В 1970-1980 гг. в США наблюдался высокий уровень инфляции, но цены на такие товары, как видеоманитофоны, цифровые часы, персональные компьютеры, были снижены.

Вместе с тем, если цены на те или иные товары время от времени повышаются - это тоже не инфляция. Повышение цен может быть вызвано улучшением качества товаров, применением новых технологий, современного дизайна и т.д., что увеличивает стоимость.

Стало быть, инфляция - это повышение общего уровня цен.

Проследим инфляцию (табл. 11) за 1991-1995 гг. на примере трех продовольственных товаров (в рублях).

Таблица 11

Товар	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Хлеб	0,2	2	3	2	120
Яйца	1,2	1	0	00	0

Колбас	2,8	2	1	9	200
a		50	00	0	
		50	8	2	150
			00	500	00

Как измерить инфляцию? Как рассчитать ее уровень и темпы?

Уровень инфляции для данного года вычисляется следующим образом. Рассчитывается индекс цен для данного года. Для этого выбирается базовый период (например, за базу принимается предыдущий год), для которого уровень цен принимается за 100 (цены определенного набора товаров).

Это уровень инфляции. Индекс означает, что данное отношение умножается на 100.

Темп инфляции для данного года равен:

Наиболее распространенным является индекс потребительских цен. Это средневзвешенное изменение всех цен на товары, включенные в потребительскую корзину.

Другую возможность количественно измерить инфляцию дает Правило величины 70. Оно позволяет подсчитать количество лет (месяцев), необходимых для удвоения уровня цен. Для этого число 70 надо разделить на ежегодный (ежемесячный) уровень инфляции.

Возникает вопрос, почему для расчетов берется цифра 70, а не 100. Ведь удвоение означает рост на 100, а не на 70%. Дело в том, что здесь используется метод не простых, а сложных процентов. Простые проценты ежегодно, к примеру, увеличиваются на 5% (100,105,110,115 и т.д.). При сложных процентах 5% берется уже от 105 (100, 105, 110,25, 115,75 и т.д.) Поэтому удвоение произойдет раньше, чем через 20 лет ($100 : 5 = 20$ лет).

Причины инфляции

Причин инфляции много: экономические, политические, психологические. Но прежде всего надо искать ее корни в деформации денежного обращения, так как она зарождается на денежном рынке.

Деформация денежного обращения

Центральный банк наполняет денежный рынок обесценивающимися деньгами. Он проводит в рыночной экономике эмиссию денег. Задачей центрального банка является выпуск такого количества денег, чтобы

обеспечить нормальное товарное обращение. Но в условиях бюджетного дефицита, когда у государства расходы превышают доходы, деньги выпускаются больше этой величины и они обесцениваются.

В бывшем СССР за 1981-1985 гг. было выпущено 18 млрд. рублей, а за 6 месяцев 1991 г. - дополнительно 39 млрд. рублей. Денежная масса стала превышать товарную массу в пять раз. Не случайно Гэлбрейт видел различие капитализма и социализма в следующем: при капитализме существует перепроизводство товаров, а при социализме - денег.

Необоснованная денежная политика, легковесные решения государства ведут к тому, что, наводняя страну денежными знаками, они ускоряют инфляцию. При этом денежная масса отставала от реальных потребностей в силу опережающего роста цен.

Милитаризация экономики

Военный сектор создает постоянное напряжение в расходной части государственного бюджета, тем самым увеличивает дефицит, давит на инфляцию и ведет к безудержной денежной эмиссии.

Милитаризация экономики вызывает инфляцию и по другой причине, не связанной с дефицитом государственного бюджета. Военная экономика поглощает материальные, интеллектуальные и другие ресурсы, которые можно было бы использовать для создания гражданской продукции, то есть потребительских товаров. Следует отметить и тот факт, что занятые в оборонном секторе выступают на потребительском рынке только покупателями, но не способствуют расширению предложения на нем. Поэтому рост суммы заработных плат в обществе не находит товарного покрытия. Налицо усиление инфляции.

Высокую инфляцию поддерживает также **монополия**. Она сокращает конкуренцию, что ведет к уменьшению предложения. Чтобы сохранить доминирующее положение на рынке, монополия старается удержать высокие цены.

Толчком для роста инфляции могут стать **высокие налоги** или процентные ставки за кредит. Предприятия в этом случае сокращают предложения, так как невыгодным становится производство. Или же повышают цены.

Аналогичная картина наблюдается, если профсоюзы добиваются повышения заработной платы.

Одной из важнейших причин инфляции является **бюджетный дефицит**. Инфляция неизбежна, когда расходы государства превышают его доходы. Если

Центральный банк замещает дефицит эмиссией денег, а коммерческие банки - расширением кредита, то в результате увеличивается количество денег в обращении и они обесцениваются.

Внешним толчком инфляции является рост цен на мировых рынках. В этом случае инфляция импортируется в страну, так как определенная часть сырья закупается за границей. В результате разворачивается инфляция издержек.

Типы инфляции

Существует два типа инфляции: открытая инфляция и подавленная инфляция.

Если в экономике отмечается перекося в сторону спроса и это вызывает рост цен, то инфляция является открытой. Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. Она деформирует, но не уничтожает рыночный механизм.

Если же на рынке неравновесие в сторону спроса сопровождается всеобщим государственным контролем над ценами, инфляция является подавленной.

Понятия «открытая» и «подавленная» инфляция ввел в оборот шведский экономист Хансен, считавший, что открытая инфляция выражается в росте цен, а подавленная - в нехватке товаров, цены же и зарплата находятся под жестким контролем государства.

Рассмотрим подробнее эти два типа инфляции.

Открытая инфляция

Она протекает в различных формах:

инфляция спроса,
инфляция издержек,
структурная инфляция.

Инфляция спроса. Обычно возникает при высокой занятости. Избыток денежных средств покупателей вызывает избыточный спрос. Производство не успевает за спросом. Этот избыточный спрос приводит к росту цен. Макконнелл и Брю в «Экономиксе» отмечают, что об этой инфляции говорят одной фразой: «слишком много денег охотится за слишком малым количеством товара».

Инфляция издержек. Ее вызывает рост стоимости факторов производства. Растет зарплата, дорожает сырье, а в результате сокращается прибыль. Отсюда следует уменьшение предложения и рост цен. Инфляция издержек распространяется в стране подобно эпидемии.

Структурная инфляция. Ее обуславливает межотраслевая несбалансированность, их несостыкованность, в результате чего возникает хронический неудовлетворенный спрос на определенную продукцию. Это взвинчивает цены.

Существуют механизмы, которые обуславливают открытую инфляцию. Среди них - деформация психологии потребителей и производителей. В чем это выражается? Потребитель, сталкиваясь с постоянным повышением цен, привыкает к мысли, что товары и услуги никогда не подешевеют и весь вопрос в том, чтобы предугадать, когда они подорожают. Это адаптивные инфляционные ожидания.

В старые времена в экономике господствовала точка зрения: «то, что идет вверх, должно упасть». Сегодня потребители изменили взгляд. Рост цен, на их взгляд, будет продолжаться. Лучше товар приобрести сейчас. В результате в экономике образуется самовоспроизводящийся механизм инфляции, тот порочный круг, который сложно разорвать.

Ситуация может ухудшиться, если производители и продавцы, рассчитывая на повышение цен, начнут тормозить продажи, припрятывать товары, надеясь позднее продать их дороже.

Таким образом, адаптивные инфляционные ожидания способствуют медленному росту предложений и быстрому увеличению текущего спроса. Иначе говоря, складывается механизм, который тянет цены вверх и усиливает инфляцию.

В основе другого механизма открытой инфляции лежит взаимосвязь зарплаты и цены, которую именуют спиралью «зарплата - цена». Смысл ее в следующем. Если идет общее повышение цен, то, естественно, падают реальные доходы. Чтобы сохранить неизменным благосостояние людей, требуется увеличение денежных доходов, рост номинальной заработной платы. Но одновременно увеличиваются и издержки производства, повышаются цены. Подорожание товаров делает необходимым очередной пересмотр ставок заработной платы и т.д. Таким образом, раскручивается инфляционная спираль и с каждым новым витком становится все трудней.

Появление спирали «зарплата - цены» неизбежно. В этой ситуации очень важно не допустить неконтролируемого ускорения инфляции издержек и свести к минимуму потери потребителей. Организуемая государством компенсация должна меньше затрагивать денежные издержки производства и размеры бюджетных расходов. Более желательны формы натуральной компенсации в виде продовольственных талонов, распределяемых среди низкооплачиваемых. Денежные выплаты из госбюджета следует рассчитывать на тех, кто работает на государственных предприятиях, получает государственную пенсию, стипендию и т.д.

Есть и другая спираль «зарплата - зарплата». Эта спираль означает, что в ответ на действия отдельных групп требуют повышения заработной платы и другие группы. Например, шахтеры, затем нефтедобытчики, затем водители транспорта и т.д.

Особенно предрасположена к инфляции экономика, где удерживается полная занятость и почти отсутствует безработица. Здесь любой скачок спроса

оборачивается длительным ростом цен. В условиях искусственно высокой занятости появляются тенденции к росту номинальной заработной платы. В нашей экономике долгие годы поддерживалась неестественно низкая безработица. Это было достигнуто сохранением большого количества нерентабельных предприятий и избыточных рабочих мест, трудоемкого производства, что сказалось на производительности труда. А когда часть заработной платы в сущности не заработана, она превращается в инфляционный спрос и повышает цены. Таким образом, существует обратная зависимость между инфляционным ростом цен и искусственным сокращением безработицы. Дж.Кейнс сделал вывод: либо инфляция, либо безработица. Исходя из этого английский экономист А.Филлипс предложил графическое изображение количественной связи между безработицей и инфляцией. Линия, соединяющая эти показатели, называется кривой Филлипса (*рис. 35*).

Рис. 35. Кривая Филлипса.

На оси абсцисс показан уровень безработицы, на оси ординат - темпы роста товарных цен. Кривая выражает сочетание этих параметров и показывает: чем меньше безработица, тем выше уровень инфляции и, наоборот.

Кривая Филлипса - упрощенная однофакторная модель инфляции. Но инфляция не ограничивается одной единственной причиной. Не случайно поэтому Филлипс не смог объяснить феномен стагфляции, когда в 70-е годы оба процесса действовали параллельно: высокий уровень безработицы и высокие цены. Иначе говоря, однофакторная модель инфляции не может учитывать различные причины. Поэтому идут дискуссии о значении кривой Филлипса. Считается, что это интересное описание прошлого, но не следует его использовать для создания экономических моделей на будущее.

Подавленная инфляция

Подавленная инфляция ломает рыночный механизм саморегуляции. Производители не имеют рыночных сигналов и выгод от перемещения капиталов. Поэтому не может быть достигнуто экономическое равновесие между отраслями с помощью рынка.

Становится невыгодным приложение капитала в отраслях, где высокие издержки производства. Поэтому из них уходит капитал, это оголяет отрасли и приводит к дефициту товаров. Дефицит становится хроническим.

В условиях дефицита покупательный спрос полностью не реализуется, и у населения образуются вынужденные сбережения, которые выражают не рост благосостояния, а определяют собой отложенный спрос.

Дефицит товаров - это питательная среда для очередей, а также спекуляций на черном рынке. Черный рынок - это неизбежный спутник инфляции.

Поведение потребителей в условиях подавленной инфляции приобретает специфические черты. Появляется новый тип ожиданий, которые называются дефицитными ожиданиями. Наблюдая за исчезновением тех или иных товаров, потребители увеличивают спрос, продиктованный тем, что товары могут исчезнуть из продажи. Чем сильнее дефицитное ожидание, тем острее дефицит. Это делает подавленную инфляцию устойчивой.

Подавленная инфляция характерна для административно-командной экономики и достаточно выразительно проявила себя в бывшем СССР. Здесь имела место свободная разновидность инфляционных ожиданий, обусловленная регулярными списаниями банковской задолженности. Обращаясь за кредитом (к примеру, колхоз или совхоз), заемщик заранее знал, что никогда их не вернет. Банк тоже заведомо в этом был уверен. «Игра в кредит» имела крайне опасные последствия.

Особый тип ожиданий возникает, когда подрывается доверие к деньгам. Обладатели доходов стремятся освободиться от денег, они наращивают спрос на материальные ценности. Государство в свою очередь пытается стабилизировать денежную систему. Но если оно действует спонтанно, то лишь усугубляет ситуацию. Так, в странах СНГ, после развала СССР, частичное замораживание банковских вкладов, ограничения наличного оборота привели к тому, что потребители еще больше усомнились в надежности денежной системы и увеличили текущий спрос, что привело ко всеобщему дефициту, и государство, чтобы избежать социального взрыва, вынуждено было ввести талонную систему распределения товаров и прежде всего продуктов питания.

Итак, в мировой практике существуют два основных типа инфляции. Там, где существует развитая рыночная экономика, давно уже нет подавленной инфляции. В США последний случай замораживания цен и доходов имел место в начале 70-х гг., в период президентства Р.Никсона.

У экономики, страдающей от инфляции, есть только один выход - допустимая свобода цен, переход на режим открытой экономики. Превращение подавленной инфляции в открытую представляет собой позитивное явление: рынок сбалансирует спрос и предложение, ликвидирует дефицит и очереди; ориентирует производителей на удовлетворение потребностей покупателя; создаст стимулы для зарабатывания денег. Чтобы приобрести товары, станут

нужными деньги, а не знакомства и блат. Но проводить такой курс надо последовательно.

Виды инфляции

По степени роста цен (преимущественно количественно) выделяют три вида инфляции: умеренная, галопирующая, гиперинфляция.

1. Умеренная (ползучая) инфляция - до 10% в год. В западной экономической литературе не рассматривается как социальное зло. Наоборот, считается, что она подхлестывает экономику, придает ей необходимый динамизм. При росте цен население больше покупает, так как в дальнейшем покупки обойдутся дороже. Это стимулирует производителей увеличить предложение и рынок быстрее насыщается. В западной литературе приводится аллегория для выражения умеренной инфляции: случились заморозки и уничтожили часть урожая.

2. Галопирующая инфляция - рост цен до 200% в год. Это уже серьезное напряжение для экономики, и оно трудно управляемое. Инфляционные процессы зависят от уровня развития страны, социально-экономической структуры. В послевоенный период капитализм пережил две большие волны инфляции: при переходе от военной экономики к экономике рыночного типа (1945-1952 гг.) и под воздействием нефтяных шоков (1974-1981 гг.). Но западным странам удалось утихомирить инфляционные процессы, используя антиинфляционное регулирование.

В западной литературе для выражения галопирующей инфляции используется следующая аллегория: случилась засуха и погибла значительная часть урожая.

Наибольшую опасность представляет собой гиперинфляция.

3. Гиперинфляция обозначается четырехзначной цифрой. Цены растут астрономически (до 50% в неделю). На полную мощность работает печатный станок, развивается бешеная спекуляция. Производство дезорганизуется. Население теряет сбережения, обесценивается вложенный капитал. В этот период растет спекулятивный бизнес, направленный на перепродажу, и он не увеличивает совокупное предложение.

Деньги теряют функцию покупательного средства. Население и производители переходят на бартерные сделки. Покупательным средством становится какой-нибудь товар. Происходит переход от денежной к натуральной зарплате. Появляются купоны.

Аллегорическое сравнение гиперинфляции - налетела саранча и погубила весь урожай.

Классический пример гиперинфляции - обстановка, сложившаяся в Германии и ряде других стран после первой мировой войны. В Германии в 1923г. денежная масса выросла в 400 млн. раз. Рабочим платили зарплату 2 раза

в день, чтобы их дети могли немедленно потратить деньги, ибо к полудню можно было потерять 25% заработка.

Фунт масла стоил 1,5 млн. марок, мяса - 2 млн., батон - 200 тыс. марок, яйцо (одно) - 60 тыс. марок. Цены росли так быстро, что официанты изменяли их несколько раз в день меню. Иногда посетители платили вдвое больше той цены, которая значилась в меню.

На фотографиях того периода изображены немецкая домохозяйка, разжигающая печь бумажными деньгами и дети, играющие пачками денег.

В 1923 г. была проведена денежная реформа. Новая марка равнялась 1 млрд. старых марок. Инфляция была остановлена.

В России в период с 1918 по 1921 гг. покупательная способность рубля упала в 10 млн. раз. В последнее время денежная эмиссия выросла с 28 млрд. рублей в 1990 г. до 1513 млрд. в 1992 г. Это усилило инфляционные процессы, вело к развалу денежно-кредитной системы.

Различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

Сбалансированной может быть инфляция, когда наблюдается умеренный и одновременный рост цен на большинство товаров и услуг. Цены товаров относительно друг друга остаются неизменными. Соответственно ежегодному росту цен возрастает ставка процента.

Несбалансированная инфляция представляет собой различные темпы роста цен на различные товары.

Следует также отличать ожидаемую инфляцию от неожиданной.

Ожидаемую инфляцию можно прогнозировать на какой-либо период. В качестве примера можно привести прогноз темпов роста цен накануне их либерализации, сделанный правительством Российской Федерации в декабре 1991 г. В случае неожиданной инфляции получатель дохода может принять меры, чтобы уменьшить ее негативные последствия.

Неожиданная инфляция характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на денежном обращении и системе налогообложения. Внезапный скачок цен может спровоцировать дальнейшие инфляционные ожидания, которые будут способствовать росту цен.

Если же инфляционные ожидания не набрали силу, реакция населения на рост цен может быть иной. Думая, что этот скачок цен лишь кратковременное явление, население уменьшит спрос. Уменьшение спроса давит на цены в сторону их снижения. Такой эффект существует в нормально функционирующей рыночной экономике и называется эффект Пигу.

Экономические и социальные последствия инфляции

Последствия инфляции сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли и являются фактором временного оживления экономики. Для стран с развитой рыночной экономикой умеренная (ползучая) инфляция рассматривается в качестве нормального фактора

экономического роста. Но по мере углубления инфляция превращается в серьезное препятствие для дальнейшего экономического роста и несет в себе огромные социально-экономические издержки.

Она отвлекает капиталы из сферы производства в сферу обращения, где они приносят огромные прибыли, усиливает спекулятивную торговлю, отрицательно влияет на кредит и кредитную систему. Обесценение денег подрывает стимулы к денежным накоплениям. Иначе говоря, инфляция ведет к нарушению процесса воспроизводства во всех звеньях - как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Интернационализация производства перебрасывает инфляцию из страны в страну, отрицательно воздействует на международные валютные и кредитные отношения.

Инфляция имеет и социальные последствия. Первыми ее жертвами становятся потребители, ибо падает уровень их жизни. Происходит это в разных формах.

1. Сокращение реальной ценности личных сбережений. В условиях открытой инфляции теряют те, кто держит сбережения в виде наличных денег, или хранит их на банковских счетах, или вкладывает в облигации, потому что каждый новый рост цен сокращает массу товаров, которую можно купить на эти деньги. В лучшем положении оказываются владельцы акций, так как имеют пусть даже инфляционное, но все же повышение доходов. В самом лучшем положении те, кто вложил сбережения в недвижимость и материальные ценности.

В условиях подавленной инфляции владельцы сбережений оказываются в еще худшем положении, чем при открытой инфляции. При хроническом товарном дефиците, если даже повышаются проценты по вкладам, они дают очень низкий результат. Происходит физическая утрата части сбережений.

Открытая и подавленная инфляция влияют на благосостояние народа через сбережения и через текущее потребление.

2. Ухудшает жизнь и инфляционное налогообложение. Человек, получая денежные компенсации, имеет более высокую номинальную зарплату и переходит из одной группы налогоплательщиков в другую. Стало быть, отдает государству все большую часть своего заработка. Не исключается и такой вариант, когда оставшаяся часть заработка после вычета возросшего прогрессивного налога по своей покупательной способности окажется меньше той, что была до начала инфляционного роста заработной платы. Об опасности подобной скрытой конфискации государством денежных средств писал Кейнс еще в 30-х годах XX в.

3. Следствием инфляции является социальное расслоение населения, углубление имущественного неравенства. Нельзя забывать о том, что предметы первой необходимости нужны абсолютно всем. Но если для бедных постоянное

их подорожание оборачивается снижением жизненного уровня, то для богатых оно, разумеется, менее ощутимо. Идет процесс поляризации общества.

Государство с помощью компенсаций пытается улучшить положение самых бедных слоев населения, но делается это за счет ущемления интересов средних слоев населения. В результате остается наиболее ущемленной самая массовая и экономически активная часть населения, нельзя сделать так, чтобы никто не пострадал. Но любая изобретательность усиливает неравенство и создает социальную напряженность.

4. Инфляция может тормозить научно-технический прогресс и вызвать эрозию стимулов к труду. Зачастую из-за опережающего роста цен производителям выгоднее сохранять устаревшее оборудование, чем заменять его дорогим новым.

Инфляция по-разному действует на людей: одни теряют, другие выигрывают.

Кто же страдает от инфляции? В основном граждане с фиксированным доходом, вкладчики, кредиторы. Дело в том, что растет стоимость жизни. Поэтому приходится зарабатывать больше, чтобы сохранить прежний жизненный уровень. Доходы в этом случае надо увеличить на величину уровня инфляции. Теряют также пенсионеры, которые не могут работать.

Вкладчики, так как покупательная способность вложенных ими денег будет снижаться, пока проценты по вкладам будут ниже уровня инфляции.

В такой же ситуации и кредиторы. Деньги, возвращенные им по долгу, будут стоить меньше, чем первоначально.

А кто выигрывает от инфляции? Это занятые продажей товаров, ценных бумаг, валюты. Лица, вложившие деньги в недвижимость. Выигрывают и живущие на нефиксированные доходы. Их доходы могут обогнать уровень цен.

В выигрыше оказываются заемщики денег. Они возвращают деньги, которые будут стоить меньше, чем в момент дачи кредита. Например, заемщик возвращает формально по номиналу всю сумму, но цены за этот период выросли в 2 раза. Реально заемщик вернул лишь 50% денег.

Правительство выигрывает с помощью прогрессивных ставок налогообложения. Понятно, что люди в условиях инфляции стараются заработать больше. Допустим, удалось увеличить свой доход до 10%, но ставка налогообложения при этом может вырасти на 12 или 15%.

Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика рассчитана на то, чтобы установить над инфляцией надежный контроль, удержать умеренный темп роста цен. Именно эта задача, а не искоренение инфляции, реально разрешима. Даже в самых экономически развитых странах пока научились лишь контролировать инфляцию.

Государство может проводить адаптивную инфляционную политику или политику противоборства с инфляцией.

Адаптивная инфляционная политика направлена на смягчение социальной напряженности. Ее мероприятия имеют 2 направления: индексация доходов и компенсация потерь от инфляции. Индексацию надо строить с учетом темпов инфляции и систематически повторять. Компенсации проводятся за счет бюджета, который и так в состоянии дефицита. Адаптивная политика не устраняет инфляцию, а лишь временно сглаживает ее последствия.

Противоборство с инфляцией направлено на то, чтобы снять причины, вызвавшие ее. Ввиду того, что инфляция - это дисбаланс спроса и предложения, это устойчивое повышение совокупного спроса над совокупным предложением, поэтому антиинфляционная политика должна включать два блока мер. Один блок - регулирование совокупного спроса, второй - регулирование совокупного предложения.

В экономической теории сформировались два направления антиинфляционной политики: кейнсианское и монетаристское. Дж. Кейнс и представитель монетаризма М. Фридмен стояли на разных позициях - Кейнс за рост предложения, а Фридмен - за сокращение спроса.

Кейнсианская антиинфляционная политика

Дж.Кейнс считал, что поднять уровень предложения можно, создав эффективный спрос, который будет активировать предпринимателей. Другой рычаг роста предложения - это дополнительные инвестиции, подстегнутые денежным кредитом.

Эффективный спрос правительство создает тем, что представляет крупным частным фирмам весомый госзаказ и дешевый кредит. Фирмы связаны со смежниками и они им также дают соответствующие заказы. В результате создается мультипликационный эффект, приводится в движение большой комплекс предприятий. Спад сокращается, безработица снижается. Предложение растет, цены падают, инфляция сокращается. Схематично это выглядит следующим образом (*рис. 36*):

Рис. 36. Кейнсианская антиинфляционная политика.

Госзаказ частному бизнесу - это дополнительный государственный расход, который углубляет бюджетный дефицит. Ясно, что дефицит госбюджета ни в коем случае нельзя покрывать эмиссией денег, ибо это приведет к разрушительной инфляции. Поэтому Кейнс предлагает прибегнуть к госзаймам, которые можно погасить в дальнейшем.

Монетаристская антиинфляционная концепция

Это направление появилось позже кейнсианского. М.Фридмен обратил внимание на то, что рецепты Кейнса лишь на короткий срок восстанавливают в стране равновесие. Но старые диспропорции сохраняются, на них накладываются новые и страна вновь вползает в инфляцию. Недостаточность концепции Кейнса и в том, что значительно растет государственный долг. В итоге кризисы учащаются. В США в послевоенный период вплоть до 70-х гг. кризисы стали повторяться каждые четыре года

В начале 70-х гг. инфляция в отдельных странах стала перерастать в гиперинфляцию. Нужны были срочные меры, которые смогли бы погасить ее источники. Новое течение возглавил М.Фридмен (Чикаго), став советником Рейгана. Реализация его программы позволила всего за 6 месяцев не только выйти из кризиса, но и войти в фазу подъема, который продолжался как никогда долго - 11 лет. Заслуги Фридмена отмечены Нобелевской премией (1976 г.).

В чем же суть концепции Фридмена? Он считает, что инфляция - это чисто денежное явление. Возражая Кейнсу, что в условиях дефицита бюджета последний нельзя перегружать, Фридмен искал новые пути, которые не требовали от государства дополнительных расходов. По мнению Фридмена, нужен рост предложения, но который не требует дополнительных инвестиций.

Монетаристы рекомендуют продавать все, что можно - ресурсы, информацию и т.д. Вести решительное наступление на монополизм, поощрять мелкий и средний бизнес. Нужна разумная приватизация. Фридмен рекомендует либерализовать рынки, открыть приток капиталов. Однако факторы, воздействующие на рост предложения, дадут результат лишь в перспективе. Поэтому эти мероприятия можно отнести к долгосрочной перспективе.

Мощным наступлением на инфляцию могут стать тактические меры, в частности - ограничение спроса. Но как сократить совокупный спрос? Монетаристы предлагают следующие направления:

- Денежная реформа конфискационного плана. Ее цель - уменьшить количество денег у населения. Это сразу сократит спрос, а потому явится сильным средством.
- Заморозить сбережения и снизить уровень их ликвидности.
- Поощрять покупки недвижимости и драгоценностей.

Снижение совокупного спроса М.Фридмен связывает с уменьшением бюджетного дефицита. Он предлагает также сократить социальные программы, предоставление дотаций и субсидий неэффективным предприятиям.

Таким образом, в концепции М.Фридмена четко выделены два антиинфляционных блока:

стимулирование совокупного предложения,
сокращение совокупного спроса.

В отличие от Кейнса предлагается ввести дорогой кредит. Для малоэффективного производства он станет недоступным. Малоэффективные предприятия разоряются. На рынок смогут выйти самые сильные производители, которые правительство станет поощрять низкой ставкой налога. Они быстро наполнят рынок - цены начнут падать.

Монетаристская программа, исходя из ее содержания, может быть осуществлена в три этапа (табл. 12).

Подобные мероприятия отличаются сильным радикализмом. Успех здесь требует больших жертв. Государство применяет различные методы антиинфляционной политики, используя и кейнсианскую, и монетаристскую концепции, и подобная тактика дает положительные результаты.

Таблица 12

Направленность мероприятий	Этапы	Содержание мероприятий и их результат
I. Сокращение совокупного спроса	Первый этап	Конфискационная денежная политика, денежная реформа
	Второй этап	Сокращение бюджетного дефицита Удорожание кредита
	Результат:	Уменьшение потребительского и инвестиционного спроса; банкротство неэффективного производства; сохранение на рынке сильных производителей
II. Стимулирование предложения	Третий этап	Снижение налоговых ставок
	Результат:	Рост инвестиций; рост товарного предложения; снижение цен

Основные понятия и термины

Инфляция

Уровень инфляции

Темп инфляции

«Правило величины 70»

Типы инфляции

Открытая инфляция
Инфляция спроса
Инфляция издержек
Структурная инфляция
Адаптивные инфляционные ожидания
Спираль «зарплата - цены»
«Зарплата - зарплата»
Кривая Филлипса
Подавленная инфляция
Дефицитные оживания
Умеренная (ползучая) инфляция
Галопирующая инфляция
Гиперинфляция
Сбалансированная инфляция
Несбалансированная инфляция
Ожидаемая инфляция
Неожидаемая инфляция
Антиинфляционная политика
Кейнсианская антиинфляционная политика
Монетаристская антиинфляционная концепция
**ТЕМА 17. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ
И БЕЗРАБОТИЦА**

Сущность безработицы и ее измерение

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. Рост безработицы связан с нарастанием экономической нестабильности и спадом производства.

Безработица, будучи порождением спада производства, становится тем звеном экономической нестабильности, которое способно усугубить этот спад. Безработица ускоряет процессы дестабилизации. Нарастание нестабильности происходит следующим образом (*рис. 37*):

Рис.37. Нарастание нестабильности.

К безработным обычно относят не только уволенных по различным причинам, но и лиц, добровольно оставивших работу и предпринимающих попытку найти новую. Поэтому различают четыре основные категории безработных: потерявшие работу в результате увольнения, добровольно оставившие работу, пришедшие на рынок труда после перерыва, впервые пришедшие на рынок труда.

Возможно ли отсутствие безработицы и обеспечение полной занятости? Нет, полная или 100%-ная занятость рабочей силы невозможна по ряду причин. Во-первых, в обществе всегда есть люди, которые заняты поисками работы, ее ожиданием и т.д., то есть в данное время они не работают. Во-вторых, технологические изменения на производстве, естественно, вызывают изменения и в спросе на рабочую силу. Считается, что достигнута полная занятость, если занято 96% рабочей силы, что неизбежный минимум безработицы составляет 4% рабочей силы. В настоящее время экономисты допускают неизбежный минимум в 5-6%. Это потому, что изменился демографический состав рабочей силы. В частности, женщины и молодежь, доля безработных среди которых традиционно высока. Кроме того, компенсация по безработице позволяет искать более продолжительно работу, что увеличивает общий уровень безработицы. Уровень безработицы в 4-6% признан естественным уровнем безработицы.

Следует обратить внимание на то, что рынку вообще противопоказана «полная занятость», так как экономику в этом случае ждет низкая эффективность производства и непременно использование командных способов распределения трудовых ресурсов по отраслям и территориям.

В равной мере противопоказана и высокая безработица, ибо это означает недоиспользование трудового фактора производства, нарушение социально-экономических прав человека, давление на государственные финансы (необходимость содержания большого количества безработных).

Как определить высокая или низкая безработица?

Безработица измеряется двумя основными показателями. Первый - это уровень безработицы. Он исчисляется как доля официально

зарегистрированных безработных к численности трудоспособных, желающих работать.

От каких факторов зависит уровень безработицы? А.Оукен (американский экономист, 1928-1980 гг.) обосновал закон, который устанавливает количественную взаимосвязь между экономической активностью и безработицей. Согласно закону Оукена, ежегодный прирост реального ВВП на 2,7% удерживает долю безработных на постоянном уровне. Каждые дополнительные 2% прироста реального ВВП уменьшают долю безработных на 1%. Аналогичным образом каждое дополнительное сокращение темпов прироста ВВП на 2% вызывает рост уровня безработицы на 1%.

Каким же должен быть экономический рост, чтобы решить проблему безработицы? Здесь действует правило 2:1. Предположим, что доля безработных равна 8%. Задача правительства - достичь 6%. Значит, безработица должна упасть на 2%. Темп прироста ВВП 6,7%. В таком случае 2,7% нужны, чтобы сохранить безработицу на уровне прошлого года, а еще 4%, чтобы сократить долю безработных на 2% ($2 : 1 = 4 : 2$).

Одного измерителя - уровня безработицы - недостаточно. Он не дает полного представления о сложившейся ситуации. Для правильной оценки положения в сфере занятости надо знать не только количество людей, лишенных работы, но и сколько времени они пребывали в таком состоянии, то есть использовать второй показатель - продолжительность безработицы. Если поставить вопрос так, что предпочтительнее: уровень безработицы равен 7%, но она продолжается год, или уровень безработицы 11%, но продолжается два месяца? Разумеется, второй вариант более желательный. Поэтому анализ проблем занятости требует исследования не только уровня, но и продолжительности безработицы.

Причины безработицы

Существует несколько концепций, трактующих феномен безработицы. Анализ причин безработицы дают многие экономические школы.

Одно из самых ранних объяснений безработицы можно найти в труде английского экономиста-священника Т.Мальтуса (конец XVIII в.) «Опыт о законе народонаселения». По мнению Мальтуса, безработица обусловлена демографическими причинами: темпы роста населения превышают темпы роста производства. Однако теория Мальтуса не может объяснить возникновение безработицы в развитых странах с низкой рождаемостью.

К.Маркс исследовал безработицу в «Капитале» (вторая половина XIX в.). Он признал вульгарной и несостоятельной теорию Мальтуса. Считал, что с развитием технического прогресса растет масса и стоимость средств

производства, приходящихся на одного работника. Спрос на труд отстает от темпов накопления капитала.

К.Маркс видел и другую причину безработицы - это цикличность развития рыночного хозяйства. Отмеченная причина нашла поддержку у других экономистов и стала популярной в экономической теории.

В разработке теории безработицы важна заслуга Кейнса. Он научно обосновал логическую модель механизма, которая раскручивает нестабильность и безработицу. Кейнс установил, что по мере роста национального богатства у большинства населения не весь доход потребляется, а часть его превращается в сбережения. Чтобы она превратилась в инвестиции, нужен определенный уровень потребительского и инвестиционного спроса. Если же падают стимулы к инвестированию, то производство не растет, может даже свертываться, что приводит к безработице.

Английский экономист А.Пигу в своей книге «Теория безработицы» (1923 г.) показал, что в условиях несовершенной конкуренции завышается цена труда. Предпринимателю выгоднее заплатить высокую заработную плату квалифицированному специалисту. За счет его высокопроизводительного труда он сможет сократить рабочий персонал. По мнению Пигу, лучше одному квалифицированному специалисту платить высокую зарплату, чем держать 5-6 человек с меньшей зарплатой.

Пигу обосновал положение, что сокращение заработной платы может стимулировать занятость.

Виды безработицы

Различают различные виды безработицы, которые можно представить следующим образом (*рис. 38*).

Рис. 38. Виды безработицы.

Фрикционная безработица от английского слова friction - трение, разногласие. Отражает текучесть кадров, обусловленную переменой работы или места жительства. Она связана с поисками или ожиданием работы. Одни люди способны выполнить более сложную и более высокооплачиваемую работу и ищут ее. Другие убеждаются, что не соответствуют требованиям на своем

рабочем месте и ищут другую, более подходящую для себя работу. Третьи потеряли сезонную работу. Или молодые люди, которые впервые ищут работу.

Эти конкретные люди, оставшиеся без работы, сменяют друг друга из месяца в месяц. И данный вид безработицы остается.

Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной. Почему желательной? Потому что многие работники переходят с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную. Идет более рациональное распределение трудовых ресурсов, а значит, создается и больший объем национального продукта.

Следующий вид безработицы - *институциональная*. Ее порождают сами институты рынка, факторы, которые влияют на спрос и предложение. К примеру, высокие выплаты по линии социального бюджета оказывают понижающее воздействие на предложение труда. Кроме того, чем больше пособие, тем продолжительнее время поиска работы. Конечно, нельзя население лишать социальной защиты, но в свою очередь эта защита способствует увеличению уровня безработицы и ее продолжительности.

Провоцирует этот вид безработицы несовершенство налоговой системы. Случается так, что очень высокие ставки налогообложения сокращают объем доходов, который остается у работника. И чем меньше будет разница между доходами и суммой выплат по социальным программам, тем меньше предложение рабочей силы и длиннее сроки безработицы.

Этот вид безработицы возникает также и по той причине, что информация о рабочих местах не является совершенной.

Добровольная безработица. В любом обществе существует прослойка людей, которые по своему психологическому складу или по иным причинам не хотят работать.

Структурная безработица.

Структура производства не может оставаться неизменной. Технические изменения в производстве вызывают структурные изменения в спросе на рабочую силу. Потребность в одних видах профессий сокращается, а другие специальности исчезают вовсе. Зато появляется спрос на новые профессии, которые раньше не существовали. Новой структуре рабочих мест не соответствует сложившаяся структура рабочей силы, что вызывает вытеснение с производства определенной части работников. Возникает безработица. Например, с появлением компьютеров отпала надобность в прежнем количестве конторских работников. В то же время имелись сотни тысяч вакантных мест для математиков.

Структурная безработица отличается от фрикционной. У фрикционных безработных есть навыки, которые они могут использовать. Структурные безработные, напротив, не могут получить работу без переподготовки, дополнительного обучения. Ясно, что обувщик не может стать программистом

на компьютере, не пройдя серьезную переподготовку. Структура рабочей силы меняется медленно, а сама безработица остается долговременной.

Циклическая безработица вызывается спадом производства, то есть той фазой экономического цикла, когда происходит сокращение производства, вызванное недостаточным спросом на капитальные и потребительские товары. Это уменьшает спрос на рабочую силу, и не случайно поэтому циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Например, в разгар «Великой депрессии» 1933 г. циклическая безработица достигла 25%. В фазах оживления и подъема количество безработных уменьшается и безработица рассасывается.

Региональная безработица формируется под воздействием исторических, демографических, социально-психологических обстоятельств и создает региональные перекосы на рынке рабочей силы.

Таким образом, безработица является характерной чертой рыночной экономики. Поэтому полная занятость - это нонсенс. Но безработица должна быть поставлена в определенные рамки. Если она соответствует 4-6%-ному уровню, ее можно назвать естественной, если же превышает этот уровень, то становится вынужденной.

Вынужденная безработица может принимать скрытые формы. Здесь речь идет о людях, которым приходится работать не полный рабочий день или не полную рабочую неделю (по официальной статистике они не считаются безработными) и тех, кто отказался регистрироваться на бирже труда.

Скрытая безработица занижает реальный уровень безработицы.

Экономические и социальные потери от безработицы

Безработица означает прямые экономические издержки для всего общества. Не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы люди работали, то есть производство сокращается. Чтобы вычислить абсолютные потери продукции, связанные с безработицей, в мировой практике используется закон А.Оукена. Закон показывает, что если уровень безработицы превышает естественный уровень на один процент, то отставание объема валового национального продукта составит 2,5% (1:2,5).

Например, естественный уровень безработицы составляет 5%, а уровень реальной безработицы поднялся до 8%, то есть на 3% выше. Умножив 3% на число Оукена (2,5) получим, что отставание ВВП составило 7,5%. По расчетам, рост безработицы на 1% означает потери ВВП США на 68 млрд. долл., и он же добавляет к расходам федерального бюджета от 25 до 30 млрд. долл., идущих на пособие по безработице.

Безработица несет с собой и социальные издержки. Она не только снижает доходы тех, кого породила. Люди страдают от потери профессионализма, чувствуют себя лишними, ненужными обществу. У них ухудшается физическое

и психологическое самочувствие, занижается самооценка, устанавливается жизненная неудовлетворенность, появляются и другие психические проблемы (рост разводов, психических заболеваний, самоубийств).

Различные исследования показывают, что длительная безработица снижает уровень заработной платы после того, как найдена новая работа. Оно и понятно: за длительный период безработицы теряется возможность дальнейшего совершенствования, в результате чего устанавливается и более низкий уровень зарплаты.

Но особо тяжелы потери от циклической безработицы. Циклическая безработица - это экономическое бедствие. Она приводит к бездеятельности, бездеятельность - к потере квалификации, к упадку моральных устоев, а также к общественным и политическим беспорядкам.

Все издержки безработицы в совокупности обостряют социальную напряженность.

История убедительно показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным политическим переменам. Примером таких перемен является приход Гитлера к власти в условиях безработицы.

С точки зрения экономической динамики, безработица является необходимостью. Но государство обязано амортизировать ее негативные последствия.

Стабилизация рынка труда

Существуют различные модели стимулирования занятости.

Современные мальтузианцы предлагают поддерживать стабильность на рынке труда с помощью государственной политики ограничения рождаемости.

Пигу и его последователи считают, что причина кроется в высокой заработной плате. Поэтому они рекомендуют снижать заработную плату, вести разъяснительную работу среди профсоюзов, что рост заработной платы оборачивается ростом безработицы, поощрять развитие социальной сферы и трудоустраивать работников.

Смешанная модель, или американская предлагает создание рабочих мест с низкой производительностью труда для значительной части трудоспособных граждан, которые имеют низкие доходы. Формально занятость увеличивается, но появляется огромный класс «новых бедных».

Классическая модель. Распространена в Западной Европе. Суть ее заключается в сокращении числа занятых при повышении производительности труда и росте доходов работающей части населения. Эта модель требует создания дорогостоящей системы пособий для увеличивающегося числа безработных. При этой модели безработица становится продолжительной, а ноша социальных и финансовых издержек довольно тяжелой.

Кейнсианская модель

Предполагает два блока мероприятий.

Первый блок нацелен на ослабление безработицы в краткосрочном периоде. Его содержанием являются общественные работы, которые организует и оплачивает государство за счет бюджета. Кейнс рекомендует использовать общественные работы в производственной и социальной инфраструктуре. Он говорил, что если отсутствует факт работ, то можно закопать ассигнации и заставить их искать. Главное - занять население.

Второй блок - это стратегические меры. Блок включает государственный заказ крупным фирмам, уменьшение учетной ставки за счет увеличения государственных расходов. Госзаказ частному сектору расширит инвестиционную деятельность. В результате увеличится спрос на рабочую силу, что будет уменьшать безработицу. Кейнсианскую программу можно представить следующей схемой (табл. 13):

Таблица 13

Кейнсианская программа борьбы с безработицей

Локи	Программа	Мероприятия
I	Тактические меры	Организация общественных работ государством
	Стратегические меры	Государственные заказы частному сектору Снижение учетной ставки процента

Кейнсианская программа применялась после II мировой войны во многих странах. Но со временем наступили трудности: дефицит бюджета при этих мероприятиях увеличивал государственный долг. Дорожали ресурсы, что привело к экономическому спаду. Необходимы были иные новые пути. Новая школа - монетарная - предложила свою программу.

Монетарная программа

Монетаристы предлагают в условиях спада производства, безработицы и инфляции срочно уменьшить государственный бюджетный дефицит. Для этого существенно урезать социальные программы, что, безусловно, ведет к усилению социальной напряженности.

Цель монетариста М.Фридмена - создать эффективный рынок, который сам очищает себя от отсталого производства, производящего продукцию, не отвечающую новейшим требованиям рынка, и разорение товаропроизводителей. Банкротства приобретают массовый характер. После этого рынок выдвигает на твердые позиции сильных производителей, которые обеспечивают новыми товарами, расширяют производство и увеличивают спрос на рабочую силу. Все это выведет рынок на путь эффективного роста.

В отличие от Кейнса, Фридмен обосновал необходимость дорогого кредита и повышение учетной ставки процента. Эти мероприятия, разумеется, усилят волну банкротств, оставят на рынке сильных производителей, которых, считает Фридмен, затем можно поощрять снижением ставок налогов. Таким образом,

создается эффективный здоровый рынок, он рассасывает безработицу до естественных пределов, так как возможен спрос на рабочую силу.

Монетарную программу можно иллюстрировать следующей схемой (табл. 14):

Таблица 14.

Монетарная программа борьбы с безработицей

№	Направление деятельности	Мероприятия и их последствия
I	I Уменьшение государственного бюджетного дефицита	Снятие нагрузок на госбюджет. Сокращение социальных программ. Ухудшение жизненного уровня. Нагнетание социальной напряженности
	I Создание эффективного рынка и доведение безработицы до естественных пределов	Уничтожение отсталого производства, производящего продукцию, не отвечающую новейшим требованиям рынка Дорогой малодоступный кредит Повышение учетной ставки процента Выдвижение на авангардные позиции сильных производителей Поощрение сильных производителей снижением ставок налогов Создание основ для расширения производства Увеличение спроса на рабочую силу Эффективный рынок - естественная безработица

Монетарная программа была с успехом использована правительствами Р.Рейгана и М.Тэтчер. Однако в условиях России, Кыргызстана и других стран СНГ, когда кризис носит затяжной характер, последовательное проведение мероприятий монетарной программы невозможно. Нужны новые пути выхода из спада и безработицы, специфические для стран, переходящих от командно-административной системы к рыночной.

Государственное регулирование рынка труда в условиях переходной экономики осуществляется по трем основным направлениям, представленным на схеме рис.39.

Следует отметить, что мировой опыт выработал два основных типа регулирования рынка труда: активный и пассивный.

Активный тип включает стимулирование создания новых рабочих мест и регулирование предложения труда.

Рис. 39. Государственное регулирование рынка труда.

Пассивный тип использует меры по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях, а также выплачивает возможные пособия безработным и осуществляет социальное страхование безработицы.

Существуют прямые и косвенные методы государственного регулирования занятости. Прямые - это административно-договорное регулирование условий найма и использования рабочей силы. Косвенные - это финансовые (ассигнования и субсидии), монетарные (регулирование денежного обращения), фискальные (изменения налоговых ставок) и др. Политика регулирования закрепляется в системе законодательных и нормативных актов. Основным документом, регулирующим взаимоотношения государства, предприятий и граждан в России и Кыргызстане является Закон «О занятости населения».

Особое место в регулировании рынка труда занимает биржа труда (служба занятости), являющаяся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Она представляет собой социальное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржа труда, являясь государственным учреждением осуществляет свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа. Но наряду с государственными службами занятости могут функционировать и частные посреднические фирмы, эффективность которых довольно высока. Основные направления деятельности бирж труда представлены в схеме на рис. 40.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях в развитых странах большинство граждан обращаются непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций с помощью частных агентств. Вместе с тем роль бирж труда во многих странах весьма существенна.

Рис. 40. Основные направления деятельности бирж труда.

Широкое распространение получают система страхования безработицы и различные варианты ее реконструкции. Например, в период спада производства предприниматели не увольняют работников, а переводят их на сокращенный рабочий день. Заработную плату за неотработанное время выплачивает работникам государство. На такую финансовую поддержку работников

требуется гораздо меньше средств, чем на полную выплату пособий по безработице. Такие новшества в системе страхования безработицы введены в ряде штатов США.

Проблема социальной защиты населения в условиях безработицы

Структура системы социальной защиты в рыночной экономике может быть представлена схемой на рис. 41.

Рис. 41.

Основными направлениями государственной социальной защиты являются:

- обеспечение эффективной занятости;
- система формируемых доходов;
- макроэкономическое регулирование дифференциации дохода;
- установление уровня прожиточного минимума;
- защита интересов потребителей;
- система социальной поддержки безработных и низкодоходных групп населения.

К нормативно-регулируемым видам социальной защиты можно отнести:

- страховое медицинское обслуживание;
- пенсии по возрасту;
- пособия по безработице, производственному травматизму, инвалидности, беременности и родам, в связи с болезнью, семейные пособия;
- льготные кредиты;
- налоговые льготы;
- льготные цены и тарифы;
- социальные гарантии.

Целью государства является создание условий, при которых безработные слои населения могли бы просуществовать в период вынужденной безработицы, сохранить физическое и психическое здоровье.

Безработным оказывается помощь по нескольким каналам. Прежде всего - это пособия по безработице. Эти пособия формируются из трех источников:

- обязательные взносы предприятий;
- взносы работников;
- дотации бюджета.

Но есть и другие формы вспомоществования для тех, кто по истечении срока предоставления пособий по безработице не смог устроиться на работу - разовые денежные или натуральные льготы (льгота пользования общественным транспортом, предоставление продовольственных талонов и т.д.).

Кроме того, общество из своих средств формирует социальные программы помощи тем, кто не в состоянии по своим физическим данным прокормить себя (инвалиды, престарелые, студенты, если они на платном обучении).

Государства, которые ориентируются на кейнсианскую программу, имеют обширные социальные меры и обеспечивают социальную стабильность. Но плата за это высока: высокий уровень цен и налогов.

Государства, которые выбирают монетаристскую программу, формируют эффективный рынок, но платой становится значительное сокращение социальных программ.

В странах СНГ, в том числе в России и Кыргызстане, одной из стратегических задач переходного периода является принципиальное изменение проводимой социальной политики. В этих целях необходимо: обеспечить для всех слоев населения способность к самообеспечению. Для этого задействовать два типа механизмов: адаптационные для трудоспособных и работающих и соцзащитные для безработных и нетрудоспособных, социально слабых, не могущих поддержать свое потребление без помощи государства.

Основные понятия и термины:

Безработица

Естественный уровень безработицы

Уровень безработицы

Продолжительность безработицы

Закон А.Оукена

Причины безработицы

Виды безработицы

Фрикционная

Институциональная

Добровольная

Структурная

Циклическая

Региональная

Вынужденная безработица

Экономические и социальные потери от безработицы

Модели стимулирования занятости

Кейнсианская модель

Монетарная программа

Государственное регулирование рынка труда

Активный тип регулирования

Пассивный тип регулирования
Прямые методы регулирования
Косвенные методы регулирования
Биржа труда (служба занятости)
Социальная защита
Пособия по безработице
Разовые денежные или натуральные льготы
Социальная программа помощи

ТЕМА 18. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Природа и сущность денег

Существуют разные научные концепции возникновения и сущности денег. Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми. Положение о деньгах как договоре между людьми господствовало до конца XVIII в. Субъективный подход присутствует и в современной экономической теории. Пол Самуэльсон определяет деньги как искусственную социальную условность. Американский экономист Дж.К.Гэлбрейт также считает, что деньги - это продукт соглашения между людьми.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег, их возникновение - это результат развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. До тех пор, пока люди вели чисто натуральное хозяйство в масштабах племени или семьи, сами обеспечивали себя всем необходимым, обмен был не нужен, не было и денег.

Разделение труда резко расширило производство продукции и обусловило потребность в обмене продуктами труда. Первоначально это был простой натуральный обмен одного товара на другой, который известен как «бартер». Продажа одного товара была сопряжена с покупкой другого. Пропорции, в которых они обменивались, складывались стихийно. Представление об эквивалентности обмена формировались исходя из редкости товара, потребности в нем и затрат на его производство.

По мере развития товарного производства, увеличения объема обменных операций обмен товара на товар становился все более затруднительным: терялось время на поиски компаньонов, убытки росли от скоропортящихся товаров. Приходилось товар менять на ходкий товар, чтобы затем обменять его на необходимый. Тем самым выделялись ходкие товары в роли «товарных» денег. Многократное использование ходких товаров превращало их в «товары-эквиваленты». Товарные эквиваленты, которые использовались как товарные деньги, были крайне разнообразны. Это уже был большой шаг вперед по сравнению с бартером. В Ирландии в качестве товарного эквивалента

использовались быки, в России - сначала скот (казна называлась «скотницей», а кто любил обогащаться, того называли «скотолубцем»), потом эта роль перешла к пушнине. Меха куницы стал выполнять роль эквивалента, который назывался «кунами». У индейцев это был набор белых и черных ракушек. Черные ценились в два раза дороже. На острове Ян существовали даже мужские и женские эквиваленты. Женщины пользовались легкими «деньгами» - браслеты из раковин, зато у мужчин были каменные жернова высотой в два человеческих роста. Эти деньги (товары-эквиваленты) никто не носил с собой. Они устанавливались на определенном месте, а очередной владелец ставил на нем свой знак.

Далее начинается поиск наиболее удобных товарных денег. На арену выходят слитки из меди, бронзы, а затем - серебра и золота. Постепенно основным денежным материалом становится золото и серебро и, наконец, золото. Появление золота в качестве всеобщего эквивалента - это и есть появление денег.

Маркс в «Капитале» показал этот объективный процесс развития и смены форм стоимости, возникновения денег.

К.Маркс отмечал, что деньги есть особый товар, который выделился из всей массы товаров в качестве всеобщего эквивалента, или деньги - это всеобщий эквивалент. С возникновением денег товарный мир окончательно раскололся на два лагеря: с одной стороны, всемогущий товар - деньги, с другой - все остальные товары. «Был открыт, - писал Ф.Энгельс в произведении «Происхождение семьи, частной собственности и государства», - товар товаров, ... волшебное средство, способное, если это угодно, превращаться в любую заманчивую вещь. Кто обладал им, тот властвовал над миром производства».

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому английский экономист Дж.Хикс определил сущность денег: деньги - это то, что используется как деньги. Есть и другие определения: «деньги - это то, что они есть на самом деле», «деньги - это то, что они выполняют», «деньги - это временноеместилище покупательной силы» и т.д.

Американские профессора Макконнелл К.Р. и Брю С.Л. пишут в своем учебнике «Экономикс»: «Деньги - одно из величайших изобретений. Деньги заколдовывают людей. Из-за них они мучаются, для них они трудятся. Они придумывают наиболее искусные способы получить их и наиболее искусные способы потратить их. Деньги - единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не истратите или не инвестируете их».

Английский политик Гладстон шутил, что даже любовь не свела с ума такое большое количество людей, как мудрствование по поводу сущности денег. По подсчетам австрийского экономиста Менгера, проблемам денег, начиная с Аристотеля и по сегодняшний день, посвящено 5-6 тысяч специальных работ.

Современные экономисты, анализируя многочисленные определения сущности денег, заявляют: деньги - это все то, что принимается в обмен на товары и услуги. Сущность денег раскрывается в их функциях. Рассмотрим определенные функции денег более подробно.

1. Мера стоимости. Эта функция служит для измерения стоимости товаров и услуг. Первоначально деньги выполняли функцию меры стоимости через золото в весовых измерениях - унциях, фунтах, граммах.

Для выражения стоимости товаров нет необходимости иметь наличные деньги. Выражение стоимости может носить идеальный характер, то есть функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представленные идеальные деньги.

Выражение стоимости товаров деньгами предлагает количественную определенность: данное количество товара равно определенному количеству золота. С этой целью вводится техническая сторона функции - масштаб цен.

Масштаб цен - это фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы. Масштаб цен устанавливается государством. Следует помнить, что деньги в качестве меры стоимости выполняют общественную функцию - выражают стоимость товаров. Масштаб цен - функция техническая, служащая для измерения различных количеств золота.

Например, 1 рубль СССР до 1961 г. = 0,222...г золота

1 рубль СССР с 1961 г. = 0,987...г золота

1 долл. США до 1971 г. = 0,888...г золота

1 долл. США с 1971 г. = 0,818...г золота

1 долл. США с 1973 г. = 0,736...г золота

Государство вправе изменять золотое содержание денежной единицы, проводя различные денежные реформы.

Понижение золотого содержания денежной единицы называется девальвацией (США, 1971 и 1973 гг.). Повышение золотого содержания денежной единицы называется ревальвацией (СССР, 1961 г.).

Исходя из золотого содержания денежной единицы определялся внешний курс валют.

1 рубль СССР до 1961 г. = 0,222...г золота

1 долл. США до 1971 г. = 0,888...г золота. Отсюда 1 долл. США = 4 рублям СССР.

1 рубль СССР с 1961 г. = 0,987...г золота

1 долл. США до 1971 г. = 0,888...г золота. Отсюда 1 долл. США = 90 коп. СССР.

Ныне золотое содержание денежных единиц отменено. Общество считает удобным использовать в качестве масштаба цен денежную единицу страны для измерения стоимостей различных товаров и услуг. Это удобно. Подобно тому, как расстояние измеряется в километрах, что позволяет использовать

месторасположение (от г. Бишкека до г. Карабалты - 60 км, до Беловодска - 30 км), стоимость товаров и услуг измеряется в денежном выражении (1 кг сливочного масла = 72 сомам, 1 кг сыра = 90 сомам). Денежная единица в качестве меры стоимости позволяет сравнивать товары: в нашем примере сыр дороже масла.

В связи с тем, что золотое содержание денежных единиц официально отменено, оно не может более определять внешний курс валют.

2. Средство обращения

Выполняя эту функцию, деньги выступают посредником при купле-продаже товаров и услуг (Т-Д-Т). Единый акт товарного обмена (Т-Т) распадается на два внешне самостоятельных акта: продажа (Т-Д) и купля (Д-Т). Эти акты разделены во времени и пространстве, что обуславливает возможность самостоятельного движения товаров и денег. Обособление этих двух актов ведет к углублению противоречий товарного производства.

В качестве средства обращения деньги выступали первоначально в виде золота (слитки или песок). Трудности такого обращения, потеря при этом золота объективно привели к появлению монет. Монета - это слиток металла особой формы, веса, пробы. На ранних этапах монеты были прямоугольной и овальной формы. С течением времени закрепилась дисковая форма. Вес, проба удостоверялись государственным штемпелем. Чеканка монет началась в древней Греции в VIII-VII вв. до н.э. Название монета получила в честь храма богини Юноны Монеты, где чеканились монеты (слово монета в переводе означает советовать. Юнона Монета значит Юнона Советница). Первым, кто оставил свой профиль на монете, был Александр Македонский.

Знакомое нам слово «газета» своим происхождением обязано медной монете - газете, которую начали чеканить в XVI в. в Венеции. Когда в 1566 г. в Венеции появилось первое печатное издание, то его стоимость равнялась одной газете. Отсюда название газета, которое из итальянского перешло в другие языки.

В Киевской Руси чеканка монет началась в X в. Во время татаро-монгольского ига отдельные российские княжества чеканили свои монеты, одновременно имела хождение «теньга», от которой и произошло название российских серебряных денег.

Вторая половина XIV в. характеризуется началом чеканки русской серебряной монеты как денег для всеобщего денежного обращения. В Древней Руси мерой цены служили серебряные бруски (гривны). Если вещь стоила меньше, чем гривна, то ее рубили пополам. Получившиеся в результате две части называли «рублями». Рубль из слитка превратился в счетный рубль, просуществовавший до денежной реформы Петра I (начало XVIII в.).

Вслед за русскими «гривнами» в начале XVII в. в России установилась стабильная единая монета «копейка», названная так потому, что на ней был отчеканен всадник с копьем. Копейка весила 0,68 граммов чистого серебра. Она

представляла в то время ценную монету, потому кроме нее в ходу были полукопеечная «деньга» и четвертькопеечная «полушка». Затем денежная система пополнилась серебряным алтыном, гривной, полтиной, червонцем. Но это уже в петровские времена.

В обороте монеты стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального. Монеты становятся неполноценными. Тем не менее они продолжали функционировать, поскольку в роли средства обращения деньги - лишь мимолетный посредник (К.Маркс отмечал в «Капитале», что в функции средств обращения деньги подобны искре молнии. Вспыхнула молния и уже ее нет. Аналогично этому: были деньги и их уже нет). Данное обстоятельство было использовано государствами. Впечатляющие подтверждения мы находим в истории денежного хозяйства России. Выпуск князьями неполноценных монет, появление фальшивых и исчезновение полновесных монет вели к волнениям населения. Всем известен «медный бунт» при царе Алексее Михайловиче в середине XVII в. Пытаясь найти выход из трудностей, порожденных войной и хозяйственными расстройствами, правительство начало чеканить медные деньги, придав им принудительный курс. Следствием этого стал рост рыночной цены серебряного рубля по сравнению с номиналом, исчезновение серебра из обращения, общее повышение товарных цен. В конце концов медные деньги вынуждены были изъять из обращения.

Многие правители, обладавшие правом чеканить свою монету, стали намеренно фальсифицировать ее, то есть часть благородного металла (золота и серебра) заменять неблагородным, и из этого извлекать для себя немалую прибыль (сеньораж). В России за период с XII в. по XVIII в. содержание серебра в рубле упало с 48 золотников (один золотник = 4,26 г) до 4 золотников 21 доли.

В итоге металлические деньги стали делиться на «хорошие» (ценные) и «плохие» (с более низкой ценностью). Английский банкир Томас Грехем обосновал закон, в соответствии с которым имеет место тенденция вытеснения «хороших» денег из обращения «плохими». Иначе говоря, хорошие деньги припрятываются, становятся объектом накопления, заменяются плохими.

Не случайно поэтому появилась необходимость удешевления денежного материала. В обращение были выпущены бумажные деньги. Впервые бумажные деньги появились в Китае в VI-VIII вв. Они представляли собой квитанции за сданные на хранение ценности, либо квитанции об уплаченных налогах. В середине XVIII в. они появились в Европе, Северной Америке, а в 1769 г. в России при Екатерине II. Они были выпущены в Москве и Петербурге. Из пеньки вырабатывалась специальная плотная белая бумага с водяными знаками.

Бумажные деньги живут меньше года. Долгожителем считается доллар - 18 месяцев, а 100 долларов - 20 лет. Их печатают на бумаге, состоящей из 3/4 хлопка и 1/4 льна. В Англии, Турции, Бельгии банкноты склеивают из листков

бумаги, а между ними пропускают тончайшие металлические нити. В 1918-1919 гг. в Хиве были шелковые деньги. При советской власти их аннулировали, и люди стали шить из них лоскутные одеяла.

Бумажные деньги прошли несколько этапов в своем развитии. Первоначально бумажные деньги имели металлическую основу, то есть существовал обмен бумажных денег на золото, серебро. При эмиссии бумажных денег соблюдалась тесная связь с их обеспечением, что способствовало стабильной покупательной способности бумажных денег и противостояло их обесценению. Но была и негативная сторона тесной связи бумажных денег с их металлической основой: периодически, особенно в период экономических кризисов, возникал дефицит платежных средств и углублялись кризисные явления.

Отрыв бумажных денег от их реального золотого содержания, то есть несоответствие количества денег количеству подкрепляющих их номинальную стоимость драгоценных металлов, стал главной болезнью денег. В золотых монетах деньги и драгоценный металл были сплавлены воедино. Денежные купюры оторвали деньги как товарный эквивалент от ценного товара, в котором они долгое время были воплощены. Это привело в последующем к умножению бумажных денег и нарушению их стабильности как товарного эквивалента. Если же выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, они обесцениваются. Имеет место рост цен. Все это характеризует инфляцию.

«Золотой» рубль просуществовал до 1914 г. Накануне первой мировой войны он перестал обмениваться на золото (это было сделано с целью сохранения золотого запаса России). В США демонтаж золотого стандарта был осуществлен в 1933 г., сразу после «великой депрессии».

Современная эмиссия бумажных денег не связана с золотом.

Если бумажные деньги в настоящее время не опираются на золото, тогда почему они деньги? По той простой причине, что люди принимают их в качестве денег, они выступают в функции средств обращения. Макконнелл К.Р. и Брю С.Л. в «Экономиксе» приводят такой пример. Допустим, в магазине одежды вы меняете купюру в 2 долл. на блузу. Почему торговец принимает в обмен на блузу этот кусок бумаги? Он принимает потому, что уверен, что другие продавцы тоже готовы будут его принять в обмен на товары и услуги. И так поступает каждый из нас.

3. Средство платежа. С развитием товарного производства и обращения происходит продажа товаров в кредит. Причинами, которые обусловили необходимость продажи товаров в кредит, были: различные сроки изготовления товаров, а также различные сроки реализации их.

При продаже товаров в кредит деньги функционируют как идеальное покупательное средство, которое обеспечивает переход товара от продавца к покупателю. Когда же наступает срок платежа, деньги вступают в обращение.

Деньги как средство платежа также функционируют вне сферы товарного обращения, в частности при выплате заработной платы, при выплате займов, налогов и т.д.

Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги - векселя, банкноты, чеки.

Вексель - письменное долговое обязательство установленной формы, дающее его владельцу право по истечении срока требовать с должника обозначенную денежную сумму. Вексель выполняет роль денег.

Банкноты (банковские билеты) появляются в результате замены частных векселей векселями банков. Банкнота-вексель на банкира, по которому предъявитель может получить деньги.

Чек - кредитная карточка, приказ банку о выплате указанной суммы предъявителю.

Имеются существенные отличия бумажных денег от банкнот:

бумажные деньги выполняют функцию средств обращения, банкноты - функцию средств платежа;

бумажные деньги выпускаются государством, банкнота - центральным эмиссионным банком;

бумажные деньги не обеспечены золотом, банкнота имеет обеспечение золотом и другими ценностями, инвалютой, находящейся в распоряжении банка.

4. Средство сбережения и накопления. Эта функция претерпела значительные изменения в ходе исторического развития. Ее рассматривают как функцию сохранения стоимости и как возможность тезаврации, образования сокровищ, средства сбережения.

При выполнении этой функции деньги, уходя из обращения, не перестают быть деньгами и вновь возвращаются в обращение, не теряя при этом покупательной способности. Вопрос лишь в том, насколько полно деньги сохраняют стоимость. Если инфляция низкая, то потери незначительные, при высоких темпах инфляции деньги сохраняют лишь часть стоимости.

На современном этапе кредитная система помогает деньгам сохранять стоимость. Нет смысла хранить деньги в наличной форме, предпочтительнее помещать их в прибыльные активы (вклады в банках, акции, облигации), которые возмещают их владельцам утерянную стоимость.

Для современного периода характерно и образование сокровищ - накапливание золота, покупка картин, драгоценностей, антиквариата. Это своего рода попытка сохранить стоимость обесценивающихся бумажных денег в условиях инфляции.

Золото сегодня продолжает выполнять функцию сокровища, но в ограниченных масштабах. В условиях экономической, политической, валютной неустойчивости золото выступает как своеобразный страховой фонд

государства и частных лиц. Золотые резервы гарантируют экономическую независимость.

Золотые запасы выступают в качестве всеобщего богатства.

5. Мировые деньги. Мировыми считаются деньги, используемые для международных расчетов. Традиционно в роли мировых денег выступало золото как всеобщий эквивалент для расчетов вначале отдельных рынков, а затем и стран. Такая ситуация сохранялась до 1944 г., когда в результате решений Бреттон-Вудской конференции пошатнулся монополизм золота и оно отныне сосуществовало наряду с долларом США, который был признан резервной валютой для расчетов стран - членов созданного на этой конференции Международного валютного фонда (МВФ). Доллару были присвоены те же функции, что и золоту.

К началу 70-х гг. XX в. противоречия в денежной системе США привели к бегству от доллара к золоту, что обусловило рост рыночной цены золота в долларах. Если в 1944 г. одна тройская унция золота (31,1 г.) была приравнена 35 долларам, то в 1972 г. рыночная цена золота составила уже 58 долларов за унцию, а в 1974 г. - 159,3 доллара за унцию.

Необходимость разрешения кризисной ситуации обусловила в 1975 г. созыв Ямайской конференции, которая узаконила уход золота из международного обращения. Основной валютой были признаны кредитные деньги, так называемые специальные права заимствования - СДР (SDR - Special Drawing Rights), в качестве же резервных валют были объявлены наряду с долларами США немецкая марка, французский франк, английский фунт стерлингов.

Таким образом, в настоящее время функцию мировых денег играют кредитные деньги СДР, а в странах Европейского общества - европейская денежная единица ЕВРО. В качестве резервных валют выпускают банкноты США, Англия, Франция, Германия, Япония.

Современные деньги

Отказ от золота в обращении требовал нахождения такого носителя денежных отношений, который бы не зависел от монополий золота. Этим требованиям стали соответствовать кредитные деньги.

Современная денежная система включает два важных компонента:

неразменные на золото государственные банкноты и биллонные (металлические) монеты;

депозиты до востребования.

В основе депозитных денег лежит депозит, то есть денежный капитал, помещенный на текущий счет банка, с целью получения процента. Собственник вклада с помощью полученного чека может распоряжаться своим вкладом: предъявлять банку чек и получать наличные деньги, продать чек продавцу. Депозит приобретает двойственную природу: он выступает как деньги и как капитал, приносящий прибыль.

В 50-е гг. движение депозитных денег характеризовалось появлением банковской кредитной карточки. Такая карточка предназначена для записи всех покупок на счет лица, которые должны быть оплачены позднее. Она является своеобразным именованным заменителем чека. Впервые кредитные карточки появились в США в 1915 г. (тогда они именовались «долговыми»).

Кредитные карточки бывают разных видов:

возобновляемые карточки, применяются в основном для расчетов в магазинах, ресторанах;

одномесечные карточки, применяются для расчетов с туристическими фирмами, предназначены для путешествий, увеселений;

фирменные карточки, выпускаются отдельными компаниями. Они нужны для оплаты служебных расходов;

премиальные или «золотые» кредитные карточки выдаются только клиентам с высоким годовым доходом. Они не имеют лимита, дают право на кредит по льготной ставке.

Следующим этапом эволюции денег стал выпуск дебет-карточек. Они получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи денег. Эта система расчетов с помощью ЭВМ получила название «электронные деньги». Они появились в 70-х гг. в связи с внедрением в производство и обращение ЭВМ. Электронные деньги - это те же депозитные деньги, использующие новые информационные технологии. Это пластиковые карточки с магнитной полоской.

Система электронных денег включает в себя ряд элементов:

автоматизированная расчетная палата. Она представляет собой сеть банков, связанных единым вычислительным центром;

автоматизированный кассир без участия человека проводит ряд денежных операций: получает деньги, прием вкладов, перевод со счета на счет и т.д. Более совершенные модификации (автоматические машины-кассиры АТПМ) кроме выдачи наличных могут осуществлять и безналичные перечисления, выдавать чековые книжки и т.д.;

терминал. Человек имеет пластиковую карточку, на которую нанесен магнитный код. На нем указаны данные владельца, номер текущего счета, предел выдаваемых сумм, число операций в день. Карточка при покупке товаров вставляется в терминал и сумма покупки автоматически списывается. Одновременно в память карточки вносят сведения относительно времени, места и характера операции. Эта информация автоматически передается в банк.

Во второй половине 80-х гг. в ряде капиталистических стран стали внедряться электронные деньги второго поколения. В отличие от прежних карточек в них вмонтированы микропроцессоры, они имеют встроенные дисплеи. В качестве блока питания используются солнечные батареи.

Еще одним новшеством является смарт-карточка (smart - сообразительный, умный). По своим размерам она не отличается от традиционных

дебет-карточек, но благодаря вмонтированному в нее микрокомпьютеру на «чипах», полупроводниковых кварцевых кристалликах с интегральной схемой, имеет собственную память. Смарт-карточка представляет собой электронную чековую книжку. Соответствующий банк вносит в секретную зону ее памяти сведения о сумме, зачисленной на счет клиента.

Использование банковских карточек позволяет связать все банки в единую систему, так что, пользуясь персональным компьютером, клиент может проводить расчеты по карточкам любого банка.

Процесс развития электронных денег нашел свое выражение в системе СВИФТ (англ. «SWIFT» - Общество международных межбанковских телекоммуникаций). Это система электронной передачи по международным банковским расчетам через спутниковую связь. Система начала внедряться с 1973 г., а в 1977 г. вступила в действие. В настоящее время в системе СВИФТ участвуют свыше 1500 банков из 54 государств (США, Канада, Западная Европа и др.). В России пластиковые карточки появились в 1989 г. Вначале они были выпущены Внешэкономбанком, а затем Кредобанком.

Эволюцию форм денег можно подытожить в схеме (табл.15).

Таблица 15

Эволюция денег

Формы денег	Характеристика форм денег
Товарные денежные эквиваленты	Товар, с натуральной формой которого сращивается его общественная функция всеобщего эквивалента
Золотые и серебряные деньги	Монета из золота или серебра. Количество их соответствует их номинальной стоимости
Биллонные монеты	Неполноценная разменная монета, номинальная стоимость которой превышает стоимость содержащегося в ней металла
Бумажные деньги	Денежные знаки, выпускаемые государственным казначейством для бюджетных нужд и снабженные принудительной покупательной способностью
Кредитные деньги	Знаки стоимости, возникшие на основе замещения имущественных обязательств частных лиц и государства. Вексель, банкнота, чек
Электронные деньги	Система банковских расчетов с помощью ЭВМ

Денежная система и ее типы

Денежная система - форма организации денежного обращения в стране, закреплённая законом. Она окончательно сформировалась в XVI-XVII вв., хотя отдельные ее элементы появились в более ранний период.

Важнейшими элементами денежной системы являются:

Национальная денежная единица. Это мера денег, принятая в странах за единицу (рубль, сом, доллар, марка и др.);

Масштаб цен. Весовое количество денежного металла, принятое в странах в качестве денежной единицы и ее составных частей;

Эмиссионная система. Учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги, порядок эмиссии, закрепленный законодательно;

Формы денег. Овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая обеспечивает устойчивость обращения товаров и является законным платежным средством;

Валютный паритет. Соотношение с другими валютами;

Институты денежной системы. Государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В процессе развития денежная система прошла два этапа. Первый этап характеризовался непосредственным обращением денежного металла, который выпускался в качестве всеобщего эквивалента и выполнял все функции денег. Этот период был довольно продолжительным и существовал вплоть до XIX в. Второй этап обусловлен падением роли золота как денежного товара и замены его кредитными деньгами, ставшими впоследствии всеобщим эквивалентом как в сфере внутреннего, так и внешнего обращения.

Денежная система неоднородна по своей сути, поэтому выделяется несколько типов денежных систем. Различается система металлического обращения и система обращения кредитных и бумажных денег.

В свою очередь система металлического обращения имела два основных типа: монометаллизм и биметаллизм.

Биметаллизм базировался на использовании в качестве денег двух металлов - серебра и золота. Использование двух металлов вызывало резкие колебания цен, выраженных в золоте и серебре. Неустойчивость биметаллизма предопределила переход к монометаллизму.

Монометаллизм исторически существовал в виде трех стандартов - золотомонетного, золотослиткового и золотодевизного.

Золотомонетный стандарт означает свободное обращение золотых монет. Золото выполняет все функции денег. Свободная чеканка монет с фиксированным золотым содержанием. Свободный обмен денег на золотые монеты. Это обеспечивало относительную устойчивость денежной системы. Золотомонетный стандарт соответствовал периоду свободной конкуренции, способствовал развитию мировой торговли, вывозу капитала. Впоследствии вводились ограничения чеканки монет и золотые монеты стали исчезать из обращения. К 1913 г. золотые монеты составляли лишь десятую долю обращающихся денег. В годы первой мировой войны обмен банкнот на золото был прекращен, запрещен свободный вывоз золота. После войны был введен золотослитковый стандарт.

Золотослитковый стандарт. Предусматривалась возможность обмена банкнот на слитки золота лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка.

Золотодевизный стандарт. Банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту - девизы, разменные на золото. Золотодевизный стандарт закрепил зависимость одних стран от других. Он просуществовал до 1933 г.

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. положил конец монометаллизму. Все страны отошли от системы золотого стандарта. Утвердилась система не разменных на золото кредитных денег. Новая система характеризуется показателями:

- демонетизация золота;
- отмена золотого содержания банкнот;
- расширение безналичного оборота;
- господство кредитных денег;
- усиление эмиссии денег;
- государственное регулирование денежного обращения.

Следует различать денежную систему с твердым обеспечением и свободное денежное обращение.

Эти системы различаются регулированием денежной массы в обращении. В системах с твердым обеспечением нехватку денег законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. Существует опасность недостаточного снабжения народного хозяйства деньгами, т.е. дефляция. При свободном денежном обращении, наоборот, существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы, т.е. инфляция.

Законодательством каждой страны определяется структура денежной системы, включающая ряд элементов. Это наименование денежной единицы (например, в России - рубль, в Кыргызской Республике - сом). Характеризует денежную систему масштаб цен. До середины 80-х гг. рубль приравнивался к 0,86 г золота. В настоящее время рубль приравнивается к доллару США по курсовому соотношению, которое устанавливается ежедневно с учетом спроса и предложения на денежном рынке.

Важный элемент - регламентация безналичного оборота (аккредитивы, платежные поручения, чеки и др.).

Денежная система регламентирует порядок обмена национальной валюты на иностранную.

Структура денежной массы. Денежные агрегаты

Денежная масса - совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы различают активную и пассивную части.

Активная часть - это денежные средства, которые обслуживают хозяйственный оборот. Это наличные и безналичные деньги.

Пассивная часть - накопления, резервы, остатки на счетах, которые потенциально могут быть использованы в качестве расчетных средств.

Особое место занимают «Квази-деньги» (от латинского *quasi* - как-будто, почти). Это денежные средства на срочных счетах, в депозитных сертификатах, акциях.

Денежная масса делится на части в зависимости от степени ликвидности. Ликвидность - возможность использования денежных средств в качестве платежного средства. Если денежное средство легко обратить в средство платежа, то оно считается высоколиквидным. Прежде всего это наличные деньги. Если же денежные средства для платежей затруднительно использовать, для этого их надо трансформировать в другой вид средств, то данные денежные средства считаются низколиквидными, а порою и неликвидными.

Применяются различные обобщающие показатели, которые называются денежными агрегатами или денежными комплексами. В зависимости от степени ликвидности выделяют различные агрегаты. В разных странах число агрегатов различное. В США, Японии, Италии - 4 агрегата, ФРГ - 3, во Франции - 10. Россия использует в основном американскую систему деления денежной массы на агрегаты.

Какие же типичные агрегаты?

Агрегат M_0 = представляет наличные, то есть самые ликвидные средства.

Агрегат M_1 = наличные деньги, деньги на банковских счетах до востребования, других чековых вкладов.

Весь этот комплекс денежных средств можно считать собственно деньгами.

Агрегат M_2 = M_1 + деньги на срочных вкладах, небольших размеров, нечековые сберегательные вклады.

Дополнение агрегата M_1 , которое преобразует его в агрегат M_2 , представляет собой почти деньги.

Агрегат M_3 = M_2 + крупные срочные сберегательные вклады, принадлежащие частным организациям и фирмам.

Агрегат L = M_3 + различные ценные бумаги. Более низкая ликвидность в сравнении с M_1 и M_2 .

Это самый обширный денежный агрегат.

Для устойчивых, развитых денежных систем характерна относительно небольшая доля агрегата M_1 в общей массе денежных средств.

Таблица 16

Соотношение между объемами денежной массы,
входящими в разные денежные агрегаты

Процентные доли стран в разных агрегатах	Денежные агрегаты			
	M		L	
	1	2	3	4
США, Япония	1	6	8	1
Россия	5	5	0	00
	5	7	8	1
	0	0	0	00

Ввиду низкой доли срочных вкладов и ценных бумаг в России доля высоколиквидных денег здесь выше, чем в развитых странах: 50% против 15%.

Итак, мы рассмотрели из чего состоит и на чем основано денежное предложение. Теперь перейдем к спросу на деньги.

Спрос на деньги

Денежный рынок - это рынок, на котором существует спрос на деньги и их предложение, которые определяют «цену» денег.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег - быть средством обращения и средством сохранения богатства. В первом случае речь идет о спросе на деньги для сделок купли-продажи (транзакционный спрос), во втором - о спросе на деньги как средство приобретения прочих финансовых активов (облигаций и акций). Спрос на деньги для сделок определяется общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП. Деньги нужны предприятиям в качестве средства оплаты труда работников, закупки материалов и оборудования, оплаты услуг. Домашним хозяйствам деньги необходимы, чтобы покупать потребительские товары, оплачивать услуги.

Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов. Людям и предприятиям деньги нужны не только для покупки товаров и услуг, но и для приобретения финансовых активов в виде акций, облигаций, а также для хранения в виде денежных сбережений. Величина этого спроса зависит от уровня банковских процентных ставок и измеряется он обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается кривой спроса на деньги.

Кривая общего спроса на деньги (Д) обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

Рис. 42. Кривая спроса на деньги.

Величина спроса на деньги (M) зависит от следующих факторов:

- от абсолютного уровня цен (P): чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги;
- от уровня реального объема производства (G), по мере роста производства повышаются реальные доходы населения, а значит, людям требуется больше денег;
- от скорости обращения денег (V).

Значит,

Мы видим, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег.

Между денежной массой и товарной массой имеются определенные соотношения, которые могут быть названы законом денежного обращения. Процесс купли-продажи товара порождает необходимость уравнивания денежной и товарной массы посредством цен (P). Количество денег (M) в стране должно быть равно денежной стоимости проданных товаров (G). Математически условие соответствия денежной и товарной массы выражается зависимостью

Если учесть, что одна и та же денежная масса может быть использована многократно с V оборотов, то условие сбалансированности денежной и товарной массы приобретает следующий вид:

Это и есть уравнение денежного обращения, выражающее в экономической формуле суть денежного обращения. Соотношение $MV = PG$ называют также уравнением обмена. Его связывают с именем американского ученого Ирвинга Фишера - родоначальника монетаризма.

Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке

Денежный рынок - это специальный рынок. Здесь деньги не продаются и не покупаются подобно другим товарам. Денежный рынок - это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег.

Рассмотрим график спроса и предложения денег (*рис. 43*).

Кривая предложения S_{m1} имеет форму вертикальной прямой. Как и на любом рынке, равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения спроса и предложения (точка E). Рынок находится в равновесии при номинальной ставке процента, равной 10%.

Рис. 43. Равновесие на денежном рынке.

Если предложение денег увеличивается, процентная ставка сокращается и точка пересечения кривой спроса и предложения смещается (*рис. 44*).

Рис. 44. Понижение процентной ставки.

Произошло понижение процентной ставки с 10 до 5%.

Если произойдет рост номинального дохода, то кривая спроса сдвинется вправо в положение D_{m2} (*рис. 45*).

Рис. 45. Повышение процентной ставки

При этом процентная ставка поднялась с 10 до 15%.

Таким образом, пересечение спроса на деньги и предложение денег определяет цену равновесия, каковой является равновесная ставка процента. Равновесная ставка процента - цена, уплачиваемая за использование денег.

Кроме равновесия на денежном рынке возможны дефицит и избыток денег. Если масштабы эмиссии превышают потребности экономики страны в денежных средствах, то происходит «перегрев» экономики и возбуждается инфляция, но одновременно может стимулироваться повышение экономической активности. В случае недостаточной эмиссии наблюдается «охлаждение» экономики, нехватка денежных средств, которая может сопровождаться снижением деловой активности.

Основные понятия и термины:

Рационалистическая концепция

Эволюционная концепция

Деньги

Функции денег.

Кредитные карточки

Электронные деньги

Денежная система и ее типы

Биметаллизм

Монометаллизм

Золотомонетный стандарт

Золотослитковый стандарт

Золотодевизный стандарт

Денежная масс

Ликвидность денег

Денежные агрегаты

Денежный рынок

Спрос на деньги

Предложение денег

Закон денежного обращения
Уравнение обмена
Равновесие на денежном рынке
Равновесная ставка процента
«Перегрев» экономики
«Охлаждение» экономики

ТЕМА 19. КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Функции и роль кредита в современной рыночной экономике.

Кредитная система

Кредит в переводе с латинского означает долг. Возник в период разложения первобытнообщинного строя при имущественной дифференциации общины. Кредит достиг высокого уровня развития при капитализме. На современном этапе он является неотъемлемой реальностью.

Так что такое кредит? Кредит - это ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности с уплатой процента, при движении которой между кредитором и заемщиком складываются определенные экономические отношения.

Кредиторами выступают те хозяйствующие звенья, которые имеют свободные ресурсы и предоставляют их в долг, а заемщиками - те, которые берут в долг и используют эти средства. Отношения между кредиторами и заемщиками имеют вещное выражение в виде объекта передачи от одного субъекта другому во временное пользование. Заемщик распоряжается полученными во временное пользование ресурсами в соответствии со своими потребностями, а кредитор, со своей стороны, требует рационального использования ресурсов и возврата ссуды в установленные сроки.

Необходимость кредита обусловлена кругооборотом и оборотом капитала в процессе воспроизводства. Дело в том, что на одних участках высвобождаются временно свободные средства, которые могут стать источником кредита, на других, напротив, возникает потребность в них. Источниками кредита могут быть:

Средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости в форме амортизации;

Часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товара и покупки сырья, выплаты заработной платы и т.д.;

Предназначенная для капитализации часть прибавочной стоимости;

Движение средств бюджетной системы, различных фондов;

Образование доходов и накоплений населения.

В зависимости от субъектов кредитования, способа кредитования, а также пространственно-временных характеристик процесса кредитования кредит классифицируют по различным формам (табл. 17).

Таблица 17

Формы кредита

По субъектам		По способу кредитования	По сроку кредитования	По характеру кредитного пространства
Кредитор	Заемщик			
Государство	Государство	Натуральный:	Краткосрочный (до 1 года)	Межгосударственный
Предприятия	Предприятия	Инвестиционные товары	Среднесрочный (от 2 до 5 лет)	Государственный
Домашнее хозяйство	Домашнее хозяйство	Потребительские товары	Долгосрочный (от 6 до 10 лет)	Банковский
Банки	Банки	Сырьевые ресурсы	Долгосрочный специальный (от 20 до 40 лет)	Коммерческий
Страхование компании	Страхование компании	Предметы производственного потребления		Потребительский
Фонды	Фонды	Денежные:		Сельскохозяйственный
Целевые	Целевые	Денежные средства		Ипотечный
И т.д.	И т.д.	Денежный капитал		И др.
		Акции		
		Векселя		
		Облигации		
		Другие долговые обязательства		

Коммерческий кредит - кредит, предоставляемый одними функциональными предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Объектом является товарный капитал. Это делается с целью реализации товаров.

Банковский кредит - предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Это основной вид кредита в современных условиях. Объект - денежный капитал.

Потребительский кредит - предоставляется потребителям в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели).

Сельскохозяйственный кредит - предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельское хозяйство.

Ипотечный кредит - долгосрочные ссуды под залог недвижимости - земли, производственных и жилых зданий.

Государственный кредит - заемщиком или кредитором выступает государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам. Традиционная форма - выпуск государственных займов.

Международный кредит - движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные и региональные организации.

В каких бы формах не выступал кредит, участники кредитной сделки должны соблюдать основные принципы кредитования (*рис. 46*).

Рис. 46. Принципы кредита.

Возвратность кредита. Он передается кредитором заемщику для временного использования полученных средств и их возврата по истечении определенного срока. Возвратность является объективным процессом, ее нельзя отменить волею одного из субъектов.

Следующая черта - платность, то есть уплата ссудного процента за право временного пользования ссудой. Ссудный процент - это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала. Выгодно ли брать ссуду или нет, определяет норма процента.

Норма процента - величина непостоянная. Она зависит от соотношения спроса и предложения ссудного капитала.

Срочность, которая связана с возвратностью кредита. При заключении договора о кредите наряду с обязательством возврата указывается и срок, когда этот возврат должен произойти.

Материальное обеспечение означает, что заемщик и кредитор должны быть уверены в том, что есть реальные шансы на возврат полученных займы средств. Если кредит дается под запасы реальных товарно-материальных ценностей, то наличие этих запасов и является обеспечением кредита.

Важное значение для обеспечения этого принципа имеет залог.

Целевая направленность. Кредит предоставляется и применяется на строго определенные цели.

Кредит выполняет следующие функции (*рис. 47*).

Рис. 47. Функции кредита.

Функции кредита реализуются на кредитном рынке. Кредитный рынок - общее обозначение тех рынков, где возникают и взаимодействуют спрос и предложение на различные виды платежных средств.

Спрос и предложение на кредитном рынке связаны с потребностью в платежных средствах у одних субъектов рынка и избытком этих средств у других (рис. 48).

Спрос и предложение на кредитном

Спрос на кредит (потребности субъектов в кредитных ресурсах)	Предложение кредита (избыток ресурсов у экономических субъектов)
Пополнение основного и оборотного капитала Приобретение товаров длительного пользования Покрытие дефицита госбюджета Обеспечение	Размещение временно свободного капитала предприятий в альтернативные проекты Размещение личных сбережений домашних хозяйств Эффективное использование

Рис. 48.

Во взаимосвязи спроса и предложения на кредитном рынке устанавливается цена кредита. Структура совокупного предложения и спроса в значительной степени определяет кредитная система. Она задает правила игры в денежно-кредитном обороте, устанавливает инвестиционный климат и деловую активность. Кредитная система представлена рядом институтов (рис. 49).

Институты кредитной системы

Наименование институтов	Их функции
Финансовые Регулирующие Регламентирующие	Осуществляют переток денег и кредитов Оказывают влияние на функционирование и развитие денежных рынков с помощью регулирования и контроля. Обеспечивают соблюдение правил игры.

Рис. 49. Институты кредитной системы и их функции

В основу деятельности перечисленных институтов может быть положено следующее разделение функций между ними.

Таблица 18

Функции кредитной системы

Функции	Кем осуществляются
Денежно-хозяйственные	Кредитными институтами
Регулирующие	Центральным банком, ведомствами по надзору
Регламентирующие	Центральным банком, Минфином

Банковская и парабанковская системы

Кредитная система в широком смысле слова представляет собой совокупность банковских и иных кредитных учреждений. В настоящее время происходит дальнейшее развитие кредитной системы. Ей принадлежит центральное место в экономическом воспроизводстве.

Стержневая часть кредитной системы - это банковская система.

Сформировавшаяся кредитная система охватывает две подсистемы - банковскую и парабанковскую. Банковская система представлена банком и другими учреждениями банковского типа. Парабанковская система представлена специализированными кредитно-финансовыми и почтово-сберегательными институтами. Общая структура кредитной системы представлена в схеме (рис. 50).

Ключевое звено кредитной системы - это банковская система, являющаяся высшим достижением экономической цивилизации. Банковская система - это совокупность банков и банковских учреждений.

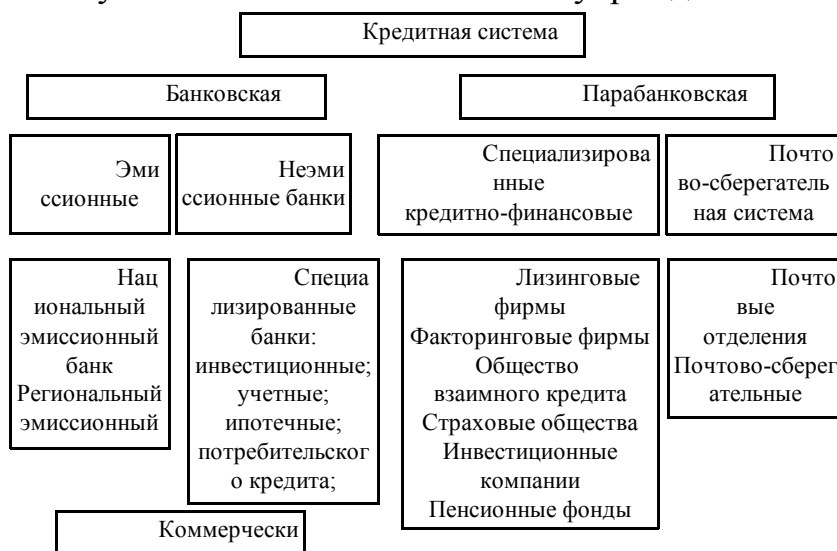


Рис. 50. Банковская и парабанковская системы.

В организационном плане предусматривается одноуровневая или двухуровневая банковская система. В развитых странах существует двухуровневая система, которая включает в качестве основного первый уровень - центральный банк, а в качестве второго уровня - самостоятельные, но подконтрольные центральному банку коммерческие и специализированные банки. Двухуровневая система представлена на схеме рис.51.



Рис. 51. Двухуровневая банковская система.

При одноуровневой системе все банки являются государственными отделениями центрального банка. Такая одноуровневая система была характерна для СССР, стран с тоталитарным режимом или слаборазвитой экономикой.

Сердцевиной банковской системы являются банки. Слово «банк» произошло от немецкого слова «die Bank» - скамья, на которой производили расчеты. Есть и иное мнение, что слово «банк» произошло от итальянского слова «Banco», что также означает скамью. Начало банковскому развитию было положено в Вавилоне. Если первоначально банки играли роль хранилища денег, то затем произошло значительное расширение их функций. На современном этапе банк - это особый экономический институт, аккумулирующий денежные средства (вклады), предоставляющий кредиты (займы, ссуды), осуществляющий выпуск денег (эмиссию), ценных бумаг, посредник во взаимных платежах и расчетах между государствами, предпринимателями, учреждениями и отдельными лицами.

В рыночной экономике функционируют различные банки. Их можно классифицировать по двум важнейшим признакам:

- по форме собственности;
- по характеру деятельности.

По форме собственности банки могут быть государственными, частными, акционерными, кооперативными, муниципальными, международными.

Государственный банк - это кредитное учреждение, которое находится в собственности государства. Их три вида: центральный банк; государственные коммерческие банки, которые проводят политику государства в области кредитования хозяйства, их основной капитал является государственным; государственные специальные кредитные институты, обслуживающие важнейшие отрасли хозяйства, определяющие положение страны в системе международных экономических отношений.

Акционерные банки - широко распространены в современной экономике, капитал их формируется в результате продажи собственных акций.

Кооперативные банки - капитал формируется за счет паевых взносов членов кооператива. В настоящее время встречаются редко.

Муниципальные банки - основаны на городском, местном капитале или находятся в управлении города. Обслуживают потребности города в банковских услугах.

Международные банки - их капитал составляет совокупность капиталов разных стран. Это Всемирный, или Мировой, банк, Международный банк реконструкции и развития.

По характеру экономической деятельности можно выделить: эмиссионные, коммерческие и специализированные банковские учреждения (см. рис. 50).

Эмиссионный банк - это «банк банков», центр и регулятор банковской системы. Это единственный банк, имеющий право на выпуск денежных знаков, банкнот. В роли эмиссионного банка выступает центральный банк страны.

Эмиссионный банк располагает такими крупными средствами, какими не может располагать ни один банк. Это дает ему возможность оказывать поддержку всем остальным банкам и руководить их деятельностью. Эмиссионный банк становится центром по организации банковского дела в стране, вокруг которого группируются другие банки и кредитные учреждения.

Коммерческие банки - осуществляют кредитно-расчетное обслуживание промышленных, торговых и других предприятий, организаций и граждан. Свои денежные ресурсы они привлекают в виде вкладов, депозитов или же полученных со стороны кредитов (например, от центрального банка). Кроме того, они используют собственные денежные средства.

Специализированные банковские учреждения - занимаются каким-либо определенным видом кредитования (например, обслуживанием внешнеэкономической деятельности).

К специализированным банкам относятся следующие:

- Инвестиционные банки - осуществляют финансовое и долгосрочное кредитование различных отраслей хозяйства, главным образом промышленности, торговли, транспорта.

- Инновационные банки - проводят кредитование венчурных операций, связанных с реализацией научно-технических проектов.

- Ипотечные банки - специализируются на выдаче ссуд под залог недвижимости.

- Банки потребительского кредита - функционируют в основном за счет кредитов, полученных в коммерческих банках. Они выдают краткосрочные и среднесрочные ссуды на приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования.

- Сберегательные банки - обслуживают население, принимая у граждан вклады, выдавая кредиты и оказывая банковские услуги.

Парабанковская система представлена специализированными кредитно-финансовыми институтами, которые обслуживают определенные

типы клиентуры либо осуществляют один-два вида услуг специфического характера. Для них характерна двойная подчиненность: центральному банку и соответствующим ведомствам.

Разновидностью специализированных кредитно-финансовых институтов являются почтово-сберегательные учреждения (см. рис. 50), формирующие почтово-сберегательную систему. Почтово-сберегательные учреждения через почтовые отделения аккумулируют вклады населения, осуществляют прием и выдачу средств. В последнее время в большинстве стран все большее распространение получают кредитно-расчетные операции почтово-сберегательных учреждений.

Среди учреждений парабанковской системы получили распространение следующие институты:

- Лизинговые фирмы - сдача в долгосрочную аренду принадлежащих банку машин, оборудования, транспортных средств, производственных сооружений. По окончании срока аренды возможны:

- покупка оборудования арендатором;
- продлонгация (продление) срока аренды;
- возврат ценностей банку.

В настоящее время большинство коммерческих банков пошло по пути специализации лизинговых операций, выделяя эту сферу в качестве основной для создания дочерних структур - лизинговых компаний.

- Факторинг - вид услуг в области финансирования, предназначенных в первую очередь для новых мелких и средних фирм. Им занимаются специальные фактор-фирмы, которые тесно связаны с банками, либо являются их дочерними фирмами. Основным принцип факторинга состоит в том, что фактор-фирма покупает счета на условиях немедленной оплаты около 80% стоимости поставок и уплаты оставшейся части в строго обусловленные сроки. Преимущество этой формы услуг заключается в увеличении ликвидности, последнее является предпосылкой для быстрого роста предприятий.

- Ломбарды - выдают ссуды под залог имущества. В зависимости от степени участия государства и частного капитала в деятельности ломбардов последние подразделяются на коммунальные и государственные, а также частные и смешанного типа ломбарды. Ломбарды предоставляют кредит под обеспечение в виде залога имущества, включая драгоценные металлы и камни. Практикуются ломбардные операции по хранению ценностей клиентов, а также продажа заложенного имущества на комиссионных началах. По большинству сделок предусматривается льготный срок, по истечении которого заложенное имущество может быть продано.

- Кредитные союзы - это кредитные кооперативы, создаваемые отдельными группами частных лиц или мелких кредитных учреждений. Капитал кредитных союзов формируется путем уплаты паев, периодических взносов их членов, а также выпуска займов. Основные операции таких объединений: привлечение

вкладов, выпуск займов, предоставление ссуд своим членам, торгово-посреднические и комиссионные операции, консультационные и аудиторские услуги для своих членов.

- Кредитные товарищества - создаются в целях обслуживания кооператоров, арендных предприятий, малого и среднего бизнеса, физических лиц. Капитал формируется путем покупки паев и оплаты обязательного вступительного взноса, который при выбытии не возвращается. Операции двух видов. Активные - ссудные, комиссионные, торгово-посреднические. Пассивные - привлечение вкладов и размещение займов.

- Общества взаимного кредита - близки по характеру деятельности к коммерческим банкам, обслуживающим малый и средний бизнес. Участники - физические и юридические лица. Капитал формируется за счет вступительных взносов.

- Страховые общества - это финансовые учреждения, особенностью которых является своеобразная форма привлечения средств - продажа страховых полисов. Главная статья активов - облигации промышленных компаний, акции, государственные ценные бумаги. Стало быть, они предоставляют долгосрочные кредиты государству.

- Инвестиционные компании - размещают среди мелких держателей свои обязательства и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей.

- Пенсионные фонды - кредитные учреждения, занимающиеся формированием пенсионного фонда и выдачей пенсий. Формируются как государственными, так и частными органами.

- Финансовые компании - разнообразные учреждения, кредитующие продажу товаров. Наиболее распространенная форма - компании по кредитованию продажи в рассрочку потребительских товаров длительного пользования. Они выдают кредит различным торговым фирмам под проданные товары в рассрочку, выкупая обязательства клиентов. Есть компании, предоставляющие кредит населению на различные цели.

Роль центрального банка в банковской системе

Центральный (Национальный) банк - это эмиссионный, расчетный и кредитный центр страны. Чаще всего это государственный банк, хотя в некоторых государствах он является коммерческим, акционерным банком, где главным акционером выступает государство (например, Швейцарский банк). Особую структуру имеет центральный банк США, так называемая Федеральная резервная система (FRS), которая состоит из 12 штатных центральных банков. В России и у нас, в Кыргызской Республике, Центральный и Национальный банки являются государственными.

Основными задачами Центрального банка считаются: проведение политики государства в области денежного обращения, кредита и расчетов; обеспечение

устойчивости покупательной способности денежной единицы; регулирование и контроль деятельности коммерческих банков; хранение золотовалютных резервов (рис. 52).

Центральный банк устанавливает и изменяет нормы обязательных резервов, которые коммерческие банки должны держать в Центральном банке. Он оказывает регулирующее воздействие на банковские процентные ставки по кредитам, устанавливая свою учетную ставку, по которой сам выдает кредиты. Учетная ставка оказывает воздействие на ставки

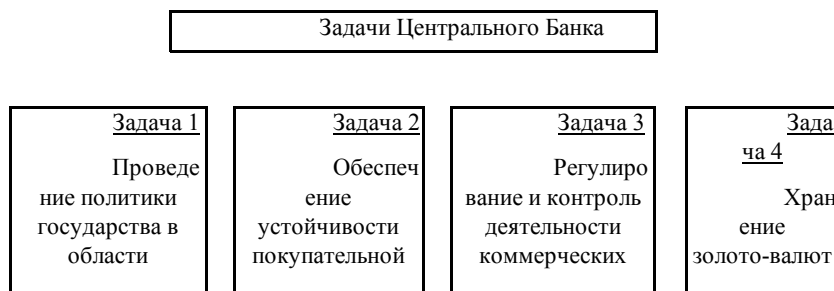


Рис. 52.

процента, по которым выдают кредиты банки второго уровня.

Центральный банк организует расчеты между коммерческими банками через корреспондентские счета, которые открываются этими банками в расчетно-кассовом центре Центрального банка.

Центральный банк обладает исключительным правом выпуска в обращение и изъятия из обращения денежных знаков, создает их резервный фонд и определяет порядок замены поврежденных денежных знаков, осуществляет уничтожение устаревших денежных знаков.

Центральный банк выдает лицензии коммерческим банкам и осуществляет контроль за их деятельностью на всех этапах. Он обладает правом лишения того или иного коммерческого банка лицензии на банковскую деятельность.

Центральный банк устанавливает ряд обязательных нормативов деятельности коммерческих банков: минимальный размер уставного капитала; предельное соотношение между размером собственных средств и суммой активов этих банков; показатель ликвидности баланса, размер обязательных минимальных резервов, которые размещаются коммерческими банками в Центральном банке. Кроме того, коммерческие банки обязаны предоставлять финансовые отчеты и финансовые документы Центральному банку.

Центральный банк осуществляет следующие операции:

- предоставляет кредит правительству (Министерству финансов) на принципах срочности, платности и возвратности в пределах лимитов, которые устанавливают законодательные органы;

- выдает кредиты другим банкам на срок по соглашению, покупает и продает векселя и ценные бумаги, выпускаемые правительством;
- покупает и продает иностранную валюту и платежные документы в иностранной валюте;
- устанавливает официальный курс национальной валюты к денежным единицам иностранных государств.
- ведет государственную книгу регистрации банков. Иностранные банки могут функционировать с момента их регистрации в этой книге.
- проводит государственную политику в области денежного обращения.

Руководящими органами банка являются Совет директоров и Правление банка. Совет директоров рассматривает директивы государственной кредитно-денежной политики. Он может принимать к рассмотрению любой вопрос деятельности банка, в том числе по предложению Правления. Правление состоит из Председателя, его заместителей, членов Правления.

Деятельность коммерческих банков

Коммерческие банки обслуживают предприятия, учреждения, физических лиц и выступают в качестве представителей второго уровня банковской системы. В задачу коммерческих банков входит:

- Предоставление кассовых, платежных, инвестиционных и страховых услуг, обеспечивающих компаниям и фирмам финансирование торгового или производственного цикла.
- Обеспечение повседневного эффективного и надежного кредитно-финансового обслуживания индивидуальных клиентов.
- Банковская деятельность проявляется в выполнении целого ряда функций:
- Организация безналичного оборота и налично-денежного обращения, кредитование хозяйства, финансирование капитальных вложений, аккумуляция средств для кредитования, расчетно-кассовое исполнение государственного бюджета, организация сбережений населения.
- Выдача средств на финансирование инвестиций по поручению владельцев и распорядителей этих средств.
- Выпуск платежных документов, ценных бумаг, акций, облигаций, аккредитивов.
- Валютные операции. Покупка как внутри страны, так и за рубежом драгоценных металлов, камней, изделий из них.
- Комиссионные операции, в том числе привлечение и размещение средств, управление ценными бумагами по поручению своих клиентов, консультационные услуги.

Следует различать учредителей банков и их участников. Учредители - это юридические и физические лица, создающие и организующие банки и участвующие в них своими средствами. Они вносят свои средства в создание уставного капитала банка. В составе учредителей могут быть и другие банки,

предприятия, организации. В качестве учредителей могут выступать иностранные юридические лица и отдельные граждане. Участники клиенты - это юридические и физические лица, которые хранят эти средства в этих банках и осуществляют через них различные денежные операции.

Коммерческие банки имеют самостоятельность в проведении кредитной политики, но не обладают правом денежно-кредитной эмиссии. Они выдают кредиты в пределах привлеченных ресурсов.

Коммерческие банки выполняют следующие операции:

Активные - размещение имеющихся у банка денежных средств, вложение их в дело, предоставление другим организациям и лицам.

Пассивные - направлены на мобилизацию, привлечение банком денежных средств со стороны, то есть от других организаций и лиц. Собственный капитал коммерческого банка (уставный) является только отправной точкой для создания банка и частью его действующего капитала. Заемные средства, получаемые в результате пассивных операций, являются основой деятельности банка. Доля заемных средств может составлять до 75% всего капитала банка.

Каковы же основные пассивные операции банков?

Прежде всего - это операции по вкладам до востребования. Вклады (депозиты) до востребования, помещаемые в банки, предоставляют возможность свободно ими пользоваться владельцам денежных средств. К этим вкладам банки открывают расчетные счета предприятиям и организациям для безналичных расчетов. Бюджетные счета коммерческие банки открывают бюджетным организациям для проведения перерасчетов и перечисления средств бюджетному учреждению из бюджета. Эти счета имеют целевое назначение - средства могут быть использованы только на выделенные цели. Внебюджетный счет открывается банком параллельно с бюджетным для перевода бюджетным учреждениям бюджетных средств из других источников.

Текущие счета открываются лицам для хранения денежных средств на неопределенное время. По ним выплачивается банками минимальный процент.

Следующая группа пассивных операций - это срочные вклады. Они характеризуются привлечением денег на определенный срок - один месяц, три месяца, шесть месяцев, год, либо больше года. Для банка этот вид депозита более прибылен, чем вклады до востребования. Поэтому по срочному вкладу выплачивается банком более высокий процент. Изымать этот вклад можно только целиком. В случае досрочного снятия денег со срочного вклада уменьшается выплачиваемый процент или же накладываются штрафные санкции.

Пассивные операции связаны также со сберегательными вкладами. Такие вклады имеют накопительный характер и позволяют постоянно привносить на них денежные средства. Процент по сберегательному сроку зависит от срока нахождения денег в банке, а также от величины суммы. Изъять вклад без потери процента можно только в полном объеме или когда величина

накопления достигнет заранее оговоренной суммы. Проценты по сберегательным вкладам могут быть выше, чем по срочным.

Разновидностью сберегательных счетов являются условные счета, например, вклад на ребенка, по которому ребенку выплачивается определенная сумма по достижении им совершеннолетия.

В США широко распространен вклад, называемый Рождественским. Он открывается в начале года и закрывается в канун Рождества. Таким образом накапливаются деньги на рождественские подарки. Этот условный счет характерен тем, что в него периодически вносится определенная сумма.

Симбиоз срочных вкладов и ценных бумаг представляют депозитные сертификаты. Банк продает депозитный сертификат на определенный срок и выплачивает по нему процент. Вернуть сертификат в банк можно только по истечении его срока. Выпускаются сертификаты именные и неименные.

Все привлеченные банками в результате пассивных операций денежные средства выступают ресурсами банка для проведения активных операций. Основным направлением использования средств является предоставление кредитов хозяйству, государству, населению, то есть банковское кредитование.

Банковское кредитование

Строится с учетом принципов возвратности, дифференцированности. В последний период коммерческие банки широко используют выдачу кредита путем кредитной линии, при которой заемщику открывается ссудный счет и устанавливается лимит кредитования. В случае превышения лимита взываются повышенные проценты.

Выкуп векселей коммерческим банком у других фирм, организаций, которым необходимы денежные средства, а не векселя.

Среди банковских операций получают развитие лизинг, факторинг, трастовые операции.

Кроме указанных активных и пассивных операций банки оказывают различные услуги: проводят операции с валютой, товарно-комиссионные операции, операции с драгоценными металлами и др.

Денежно-кредитная политика, ее цели и инструменты

Денежно-кредитная система играет в жизни общества настолько важную роль, что нарушение ее функционирования может повлечь катастрофические последствия для всей экономики. Поэтому во всех странах она находится под жестким контролем государства. Государство проводит денежно-кредитную политику и тем самым стремится оказать воздействие на процесс воспроизводства.

Каковы же основные инструменты денежно-кредитной политики государства, которую проводит в жизнь Центральный банк? Существуют три основных средства:

1. Операции на открытом рынке.
2. Изменение резервной нормы.
3. Изменение учетной ставки.

Любое из этих трех средств влияет на изменение денежной массы в стране (денежного положения).

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке - это купля-продажа государством ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей). В этих операциях участвуют государства через Центральный банк, коммерческие банки и население.

В условиях инфляции Центральный банк продает государственные ценные бумаги, гарантирующие высокую доходность. Это привлекает внимание коммерческих банков и населения. Получив в обмен на деньги государственные ценные бумаги, коммерческие банки и население передают в руки государства определенные суммы денег и таким образом деньги изымаются из обращения. В результате происходит сокращение совокупной денежной массы и инфляция сдерживается.

В условиях спада производства банки испытывают острую нехватку денег. В таком случае государство через Центральный банк начинает скупать ценные бумаги. Рыночная цена их растет и держатели облигаций предпочитают отдать их государству. В результате увеличивается совокупная денежная масса в обращении, стимулируется рост деловой активности в стране.

Изменение резервной нормы

Резервная норма (норма обязательных резервов) - это часть резервов коммерческих банков, которую надо держать в Центральном банке. Другими словами - это неприкосновенный запас денежных средств, который коммерческие банки не имеют право использовать для осуществления своих операций. Резервная норма устанавливается государством с помощью Центрального банка и может быть различной.

Чего добивается государство? Через регулирование резервной нормы государство увеличивает или уменьшает совокупную денежную массу в стране. Увеличение нормы заставляет коммерческие банки направлять часть средств для увеличения резервов. Возможность кредитовать экономику у коммерческих банков уменьшается, предложение денег сокращается. Это путь борьбы с инфляцией.

Когда же надо оживить экономику, преодолеть кризисные явления, резервные нормы уменьшаются, вследствие чего кредитные возможности коммерческих банков возрастают. Растет предложение денег.

Изменение учетной ставки

Учетная ставка - это процент по ссудам, которые представляет Центральный банк коммерческим банкам.

Центральный банк имеет право административно изменять величину учетной ставки. При уменьшении учетной ставки спрос на деньги Центрального банка со стороны коммерческих банков возрастает, их финансовые возможности расширяются. Если же учетная ставка возрастает, то коммерческие банки сокращают спрос на кредиты Центрального банка и их финансовые возможности сужаются.

В зависимости от экономической ситуации Центральный банк проводит политику дешевых или дорогих денег.

Политика дешевых денег

К политике дешевых денег Центральный банк прибегает, если в экономике имеют место недоиспользование производственных мощностей, безработица. Эта политика делает кредит дешевым, легкодоступным. Для этого надо способствовать увеличению предложения денег. Предпринимаются следующие действия:

1. Покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке у банков и населения;
2. Понижение резервной нормы;
3. Понижение учетной ставки.

Увеличивается предложение денег, понижается процентная ставка, растут инвестиции.

Политика дорогих денег

Если в стране наблюдается инфляция, то проводится политика дорогих денег. Кредит делается дорогим и труднодоступным. Для сокращения денежного предложения проводят следующие меры:

1. Продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке;
2. Увеличение резервной нормы;
3. Увеличение учетной ставки.

Денежное предложение сократится, процентная ставка повысится, сократятся инвестиции, ограничится инфляция.

Основные понятия и термины:

Кредит

Кредитор

Заемщик

Краткосрочный кредит

Среднесрочный кредит

Долгосрочный кредит

Долгосрочный специальный кредит
Формы кредита
Принципы кредитования
Функции кредита
Спрос на кредитном рынке
Предложение кредита
Кредитная система
Институты кредитной системы
Функции кредитной системы
Банковская система
Парабанковская система
Центральный банк
Коммерческие банки
Специализированные банки
Эмиссионный банк
Специализированные кредитно-финансовые институты
Лизинговые фирмы
Факторинг
Ломбард
Кредитный союз
Кредитное товарищество
Общество взаимного кредита
Пенсионный фонд
Финансовая компания
Активные операции банка
Пассивные операции банка
Операции на открытом рынке
Изменение резервной нормы
Изменение учетной ставки
Дешевые деньги
Дорогие деньги

ТЕМА 20. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ. ФОНДОВАЯ БИРЖА

Структура финансового рынка

Финансовый рынок - это рынок ссудных капиталов. Он является механизмом перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками на основе спроса и предложения на капитал.

Финансовый рынок разделяется на денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года). Рынок капиталов охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации.

К учетному рынку относят тот, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя, другие виды краткосрочных обязательств. Главная их характеристика - высокая ликвидность.



Рис. 53. Структура финансового рынка.

Межбанковский рынок - рынок, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой.

Валютные рынки - обслуживают международный платежный оборот. Это официальные центры, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения.

Рынок капиталов подразделяется на рынок ценных бумаг и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов.

Финансовый рынок можно рассматривать как совокупность первичного и вторичного рынков, а также делить их на национальный и международный. Первичный рынок характеризуется мобилизацией финансовых ресурсов, эмиссией ценных бумаг. На вторичном рынке эти ресурсы перераспределяются. В свою очередь, вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой.

Сущность и функции рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) есть система экономических отношений между теми, кто выкупает и продает ценные бумаги, и теми, кто покупает и становится их владельцами.

Ценная бумага является документом, удостоверяющим право собственности его владельца на какое-либо имущество или на капитал, отданный в займы за вознаграждение в виде процента или дивиденда. Ценная бумага приобретает форму кредитного документа. Тот, кто продал ценную бумагу, становится временным обладателем заемных средств, которые он может использовать для организации и расширения производственной или коммерческой деятельности. Тот, кто стал владельцем ценной бумаги, сохранил за собой право на

переданный займы капитал и получил возможность вернуть его в увеличенном размере.

Рынок ценных бумаг выполняет огромную экономическую роль, которая определяется функциями ценных бумаг в процессе обращения и хозяйственного использования.

Можно выделить следующие его основные функции:

- Централизация временно свободных средств и сбережений для финансирования производства и строительства, развития торговли, транспорта, сферы услуг. Эту функцию можно также назвать инвестиционной. Рынок выполняет роль регулировщика инвестиций, осуществляет переток капиталов в отрасли, обеспечивающие наибольшую рентабельность вложений.

Ценные бумаги, выступая в качестве средств инвестирования, используются и для обеспечения функционирования объектов рыночной инфраструктуры: банков, бирж, страховых компаний и т.д.

- Покрытие дефицита текущего бюджета. Осуществляется финансирование дефицита бюджетов органов власти разных уровней. В результате выпуска государственных ценных бумаг и реализации их на открытом рынке правительство получает средства, направляемые на покрытие дефицита государственного бюджета. Эта функция сглаживает неравномерности налоговых платежей.

- Перелив капитала. Происходит межотраслевое и межрегиональное перемещение капитала с целью его концентрации в технически прогрессивных отраслях производства и наиболее перспективных регионах.

- Инфляционная функция. Ситуация на рынке ценных бумаг свидетельствует о состоянии рыночной конъюнктуры в стране. Это дает возможность сориентироваться и принять меры для рационального использования своих капиталов.

Виды ценных бумаг

В мировой практике применяется много разновидностей ценных бумаг. Их называют инструментами рынка ценных бумаг или фондового рынка. Выпускаются они рынком или корпорациями.

Целью вложения средств в ценные бумаги является: сохранность капитала, получение дохода, рост капитала.

Всю совокупность ценных бумаг можно условно разделить на две группы:

- свидетельство о собственности;
- свидетельство о займе.

Первая группа - свидетельство о собственности - это акции, акционерные сертификаты, опционные свидетельства, финансовые фьючерсы, ордера, права, ваучеры и т.д. Свидетельство о займе - это облигации, векселя, депозитные и

сберегательные сертификаты, чеки, долговые обязательства, облигации международных организаций, золотой сертификат и др.

Рассмотрим свидетельства о собственности.

Наибольшее распространение получила акция.

Акция - это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, которая подтверждает, что ее владелец внес определенную сумму денег в капитал данного общества и имеет право на получение ежегодного дохода из его прибыли (дивиденда). Выпущенные акции обращаются на рынке ценных бумаг пока существует акционерное общество.

Акционерные общества бывают открытыми и закрытыми. Акции открытых акционерных обществ свободно перепродаются другим владельцам, а акции закрытых обществ могут быть проданы только с согласия всех остальных акционеров.

Акции подразделяются на следующие виды.

Обыкновенные (простые) акции - дают право владельцу на один голос на собрании акционеров, а также право на получение части прибыли, приходящейся на эту акцию (дивиденда). Размер дивиденда объявляется в процентах к номинальной стоимости акции, либо как сумма денег, приходящаяся на одну акцию. Он не может быть больше рекомендованного собранием акционеров, но может быть уменьшен общим собранием. Общество может принять решение: за данный год дивиденды не выплачивать, если акционерное общество имеет убыток.

Если общество получило прибыль, то последняя разделяется на две части:

- нераспределяемая, которая идет на развитие акционерного общества;
- распределяемая, которая распределяется по акциям.

Владение акцией дает возможность оказывать влияние на принятие управленческих решений. Одна акция - один голос. Это порождает желание завладеть контрольным пакетом акций, дающим возможность установить полный контроль над принятием управленческих решений. Практика показывает, что для этого не обязательно иметь 51% акций. При наличии многочисленного количества мелких держателей акций, которые не участвуют в собраниях, для реальной возможности влиять на ход дел в акционерном обществе достаточно иметь 20%, а иногда даже 10% акций. Хотя при наличии менее 5% голосов всегда существует опасность, что кому-либо достанется большой пакет, который станет контрольным.

Привилегированные акции. Эти акции не дают права голоса (безголосые акции), но зато гарантируют доход независимо от финансовых результатов деятельности акционерного общества. Размер этого дохода оговаривается при эмиссии и может быть только увеличен, если он окажется меньше, чем по обыкновенным акциям. По этим акциям дивиденд выплачивается в первую очередь, а уже потом оставшаяся сумма распределяется по другим акциям. А в

случае недостатка прибыли выплата дивиденда будет производиться в размере не менее 15% уставного фонда.

Различаются кумулятивные привилегированные акции и конвертируемые. Кумулятивные привилегированные акции позволяют востребовать дивиденды за все предыдущие годы или же увеличить номинал вклада на сумму этих дивидендов. Конвертируемые привилегированные акции позволяют обменять их на обыкновенные.

Именные акции. В них указывается имя или наименование держателя акции, которое вносится в реестр (книгу собственников) акционерного общества.

Акции на предъявителя не содержат имен владельцев, фиксируются в специальной книге, которая ведется обществом (только количественный учет). Такие акции может покупать любое лицо.

Общая форма акций является стандартной, если не иметь в виду оформительские нюансы, разнящиеся у разных обществ. Обычно акция состоит из двух листов: акционного и купонного. Акционный лист дает право на участие в разделе имущества, а купонный - право на участие в прибылях. Акционный лист остается всегда неизменным. Купонный же - постепенно меняется, по мере выплаты дивидендов от него отрываются купоны. Отсюда и пошло известное выражение - стричь купоны.

Акции ликвидны: они могут продаваться. Под влиянием спроса и предложения образуется помимо номинальной стоимости биржевая или курсовая цена акций.

Например: номинальная стоимость акции 1000 руб., дивиденд составляет 90 руб., а банковский процент равен 5%, тогда курс акции составит по этой цене акция продается на фондовой бирже.

Курс акций может быть выше номинальной стоимости или ниже ее. Превышение курса акций над ее номиналом называется лажем или ажио, отклонение курса вниз - дизажио.

Если курс акций превысит их номинальную стоимость, то разница между суммой, полученной от продажи акций, и суммой действительно вложенного в предприятие капитала составит учредительную прибыль. Эту прибыль присваивают учредители акционерного общества.

Существует два основных способа получения учредительной прибыли:

- в виде разницы между вложенным в дело капиталом и суммой, вырученной от продажи акций по биржевому курсу;
- путем разводнения капитала, выпуская в продажу акции на величину, значительно превышающую вложенный в предприятие капитал.

Первоначально акции представляли собой бумажные бланки, имеющие высокую степень защиты от всевозможных подделок. В последнее время, в

связи с увеличившимся оборотом ценных бумаг, стали искать новые формы их выражения. Появилась безналичная форма обращения ценных бумаг, когда они стали оформляться в виде записи в книгах учета, а также на счетах, ведущихся на магнитных и других носителях информации. Так, в 1994 г. появились пластиковые электронные акции объединения «Гермес-финанс». Вклад владельца надежно защищен секретным кодом, известным только ему. Владелец может воспользоваться автоматическим устройством - банкоматом, чтобы получить дивиденды. Электронные карточки повышают ликвидность акций, процесс купли-продажи можно оперативно осуществлять через банкомат.

Опцион. Это право на покупку акций (обычно от 100 единиц). Покупаются не сами акции, а только право на их приобретение по фиксированной цене в течение указанного в контракте срока.

Пример. Акции стоят 50 долларов за единицу. Вступив в опционный контракт с компанией, вы приобретете право на покупку 100 акций в течение трех месяцев. Это право вы приобретаете, заплатив 53 доллара за единицу, т.е. покупаете опцион за 300 долларов.

Цена акций, допустим, за это время не изменилась или упала. Вы можете не использовать свои права, а значит, теряете 300 долларов. Если же цена акций значительно возросла, допустим до 58 долларов, то это прямая прибыль покупателю опциона. В нашем примере она составляет 500 долларов.

Вторая группа: свидетельства о займе

Облигации. Они удостоверяют факт внесения ее владельцем денежных средств и подтверждают обязательство возратить ему номинальную стоимость этой ценной бумаги по истечении указанного в ней срока. До истечения срока владелец облигации не имеет права требовать у эмитента возврата ее номинальной стоимости, но имеет право на получение процентов.

Владелец облигации не имеет каких-либо прав собственности на имущество предприятия. Он является кредитором, а не долевым участником бизнеса.

Долгосрочные облигации - на 3-5 лет, по истечении этого срока они погашаются по номинальной стоимости. Эти облигации дают право держателю получать доход в виде фиксированного процента от стоимости.

Государственные облигации, включая муниципальные, способствуют привлечению средств, необходимых для финансирования государственного бюджетного дефицита, развития городского бюджета и т.д.

Корпоративные облигации позволяют аккумулировать средства для развития и технического перевооружения производства.

Привлекательность облигаций компаний в том, что они могут продаваться по эмиссионной стоимости, ниже их номинальной стоимости (например, 95\$ вместо 100\$). Эта скидка есть дизажио. Погашение же проводится по более

высокому курсу. Возникает надбавка (103\$ вместо 100\$) - ажио составляет 3\$. Суммарный доход составит: процент + ажио + дизажио. Это важный показатель при оценке облигации.

Местные органы выпускают муниципальные облигации. Привлекательны они потому, что годовые проценты по ним не облагаются налогами.

Существуют основные виды облигаций.

Обычная облигация. Предлагая ее, эмитент указывает ежегодный процент, который должен выплачиваться в течение зафиксированного периода. По истечении этого периода осуществляется погашение номинальной стоимости облигации.

Прибыльные облигации. Их владелец получает не заранее обусловленный процент, а процент от прибыли. В качестве дополнительной меры эмитент может взять на себя обязательство выплачивать минимальный фиксированный процент в тех случаях, когда прибыли нет или она ниже ставки государственного банка.

Конвертируемые облигации. Они обладают одним принципиальным свойством: правом обмена на акции. Эти условия обмена обозначаются в реквизитах облигаций. Владелец таких облигаций может в выгодный ему момент стать акционером.

Облигации, ориентированные не на проценты, а на накопления. Их смысл в том, чтобы привлечь деньги на длительный срок под обещание выплатить накопление, больше тех, которые создаются в крупных банках по длительным вкладам.

Классическая облигация представляет собой ценную бумагу с фиксированным процентом. Но есть облигации с «плавающим» процентом. Доход по ним колеблется в зависимости от ситуации на рынке ссудных капиталов.

Существуют облигации с нулевым купоном. Проценты по ним не выплачиваются. Доход вкладчик получает за счет того, что облигации при выпуске продаются по цене ниже номинала, а при погашении - по номиналу.

В России преобладает периодический выпуск трех- и шестимесячных государственных краткосрочных облигаций. Для операций с ними используются электронные технологии. Эмитентом краткосрочных облигаций является Министерство финансов РФ. Это высоколиквидные ценные бумаги, а сроки обращения в денежные средства минимальные. Все виды доходов от операций с ними не облагаются налогом.

Менее популярной, но самой дорогой ценной бумагой является Золотой сертификат Министерства финансов России. Его номинал - 10 кг золота самой высокой пробы. Эмиссия Золотого сертификата была осуществлена в сентябре 1993 г. объемом 100 тонн золота, а размещена среди уполномоченных коммерческих банков. Погашение Золотого сертификата производится

Министерством финансов РФ с сентября 1994 г. путем выдачи золота или выплаты рублевого или долларowego эквивалента.

Вексель. Краткосрочный вид ценных бумаг. Срок их обращения колеблется от нескольких дней до трех-шести месяцев.

Векселя бывают простые (процентные) и переводные, валютные, жилищные и «золотые».

Простой вексель выписывается и подписывается должниками. Переводной - кредитором (трассантом), который приказывает должнику (трассату) выплатить указанную сумму в определенный срок третьему лицу (ремитенту).

Вексельная форма удобна тем, что вексель можно предложить к оплате в любом филиале банка, в котором эта ценная бумага была куплена.

Депозитный сертификат. Письменное свидетельство о депонировании денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение депозита. Депозитный сертификат до востребования дает право на изъятие определенных сумм по предъявлению депозитного сертификата. Срочные депозитные сертификаты имеют указание срока изъятия вклада и размер причитающегося процента.

Сберегательные сертификаты. Письменное свидетельство кредитного учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение по истечении установленного срока депозита и процентов по нему. Сберегательные сертификаты выдаются как именные, так и на предъявителя. Именной сертификат может быть обменен на сертификат на предъявителя.

В случае досрочного предъявления сертификата к оплате его владельцу выплачиваются нарицательная стоимость сертификата и начисленные по пониженной ставке проценты за фактическое количество полных лет владения сертификатом.

Структура рынка ценных бумаг.

Первичный и вторичный рынок

Все многообразие ценных бумаг после своего выпуска поступает на рынок, который подразделяется на первичный и вторичный.

Первичный рынок осуществляет операции по продаже новых выпусков ценных бумаг. Реализация ценных бумаг проводится путем аукциона, открытой продажи, либо индивидуально.

Аукционная форма первичной реализации ценных бумаг является доминирующей. Устроители аукциона объявляют о времени его проведения, об объеме выпуска ценных бумаг, собирают заявки от потенциальных покупателей на объемы приобретаемых ими ценных бумаг. Участие в аукционе может происходить на конкурсной или неконкурсной основе.

Открытая продажа. Условия ее объявляются публично, заранее и они едины для всех желающих участвовать в торгах. Процесс продажи занимает по времени от нескольких недель до нескольких месяцев.

Открытая продажа осуществляется не только эмитентом, выпускающим ценные бумаги, но и привлекаемыми им посредниками в лице центрального банка, объединениями коммерческих банков.

Индивидуальное размещение ценных бумаг проводится путем переговоров с одним или несколькими инвесторами. Оговариваются объем выпуска, процентная ставка и порядок погашения, цена продажи.

В результате продажи ценных бумаг на первичном рынке эмитент получает необходимые ему финансовые средства, а бумага оседает в руках первоначальных покупателей - инвесторов. Вслед за этим первоначальный инвестор вправе перепродать эти бумаги другим лицам, а те, в свою очередь, третьим и т.д.

Последующие перепродажи образуют вторичный рынок. На нем происходит привлечение новых финансовых средств. У эмитента меняются лишь инвесторы. Без полнокровного функционирования вторичного рынка нельзя говорить об эффективном функционировании первичного рынка. Оба рынка взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга.

При отсутствии вторичного рынка последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В итоге общество оказалось бы в проигрыше.

В структуре вторичного рынка выделяют биржевой и внебиржевой оборот ценных бумаг.

Биржевой оборот означает куплю-продажу бумаг на бирже. Внебиржевой оборот - продажа бумаг вне стен биржи. На биржу допускаются не все компании, а только те из них, которые отвечают установленным на бирже правилам. Каждая биржа устанавливает свои требования к приему ценных бумаг. Поэтому бумаги некоторых компаний смогут котироваться на одной и не котироваться на другой бирже. Во внебиржевом обороте котируются бумаги второразрядных компаний. Если биржевой рынок доступен только для солидных корпораций, то внебиржевой - практически любой компании.

Внебиржевой рынок действует на основе телефона, телекса, компьютерной сети.

Фондовая биржа

Сердцевину вторичного рынка ценных бумаг занимает фондовая биржа.

Фондовая биржа - это место, учреждение, соответствующим образом оснащенное, систематически функционирующее, где осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Первой фондовой биржей считается организованная в 1608 г. Амстердамская биржа. В XVIII в. фондовая биржа возникла в Англии. Куплей и продажей акций занимались брокеры и рынок ценных бумаг был прямо на улице. В 1802 г. построили специальное здание фондовой биржи в Кейпел-Корт, где она размещается и сейчас. Так появилась Лондонская фондовая биржа.

В 1791 г. появилась американская фондовая биржа в Филадельфии, а в 1792 г. - в Нью-Йорке.

Первый фондовый отдел был создан в 1900 г. в составе Петербургской биржи. Однако специальные фондовые биржи в дореволюционной России отсутствовали.

Среди крупных современных бирж выделяются Токийская, Франкфуртская, Цюриха.

Лондонская биржа именуется Международной фондовой биржей, поскольку она вобрала в себя все биржи не только Великобритании, но и Ирландии.

Сегодня в мире функционирует более полутора тысяч фондовых бирж.

Биржа выполняет следующие основные функции:

1. Сводит друг с другом покупателей и продавцов ценных бумаг.

2. Регистрирует курсы ценных бумаг. Регулирует допуск к котировке.

Процедура включения акций в котировочный лист называется листингом.

3. Служит механизмом перелива капитала из одной отрасли (предприятия) в другую (другое).

4. Служит экономическим барометром деловой активности как в стране в целом, так и в отдельных отраслях, позволяет судить о направлении структурной перестройки экономики.

Биржа может быть организована как акционерное общество или как учреждение, созданное государством. В первом случае она находится в собственности акционеров, во втором - государства. Деятельность фондовой биржи основывается на уставе, который определяет порядок образования и функционирования органов биржи, состав ее членов, условия их приема и т.д. Во главе биржи стоит биржевый комитет (совет управляющих).

В фондовой сделке (на фондовой бирже или вне ее) задействованы три стороны - продавец, покупатель и посредник. На начальных этапах модель была крайне простой: один посредник сводил продавца с покупателем. Во второй модели посредников стало уже двое: покупатель обращается к одному, продавец - к другому. При большой интенсивности операций складывается третья модель: теперь уже сами посредники нуждаются в помощи и между ними появляется еще один. Его называют центровым (джоббером), а его контрагентов - фланговыми посредниками (брокерами).

Посредник может действовать двояко. Во-первых, за свой счет, становясь на время владельцем бумаг и получая доход как разницу между курсами покупки и продажи. На американских рынках их называют дилерами. Во-вторых, он

может работать за определенный процент от суммы сделки, т.е. за комиссионное вознаграждение.

Спекуляция на фондовом рынке

Полнокровное функционирование рынка ценных бумаг не исключает спекуляции, которая имеет определенный смысл и выполняет следующие функции.

1. Спекулятивный потенциал ценных бумаг способствует повышению интереса вкладчика к ценным бумагам.

2. Спекулятивное стремление к быстрому обращению побуждает инвестора вкладывать средства в развитие новых предприятий.

3. Спекуляция способствует повышению и сохранению высокой ликвидности ценных бумаг, что делает их привлекательными для инвесторов.

4. Спекуляция способствует стабильности курсов ценных бумаг, препятствуя их резким колебаниям.

Вместе с тем, спекуляция может играть разрушительную роль для экономики страны, если она не будет регулироваться со стороны государства.

Ярко выраженный спекулятивный характер носят срочные операции с фондовыми ценностями. Игра на бирже может идти по двум направлениям - на повышение и на понижение. Символами этой игры в США являются медведь и бык. Бык, символ повышения, стремится поднять на рога медведя. Медведь олицетворяет понижение, стремится пригнуть быка к земле, подмять под себя.

Биржевые спекулянты, играющие на повышение, покупают акции в надежде на возрастание цены в ближайшем будущем. Если это произойдет, разница между новой и старой ценой акций составит доход игрока. Если цена не возрастет, а снизится, игрок потеряет на разнице цен. Впрочем, он может не продавать акции, а подождать пока их цена не поднимется снова. Однако он не имеет гарантии, что это произойдет быстро и вообще произойдет.

Биржевые спекулянты, играющие на понижении цен на акции («медведи»), заключают к установленному сроку так называемые фиктивные продажи. Они продают ценные бумаги, которых еще не имеют к моменту заключения сделки. «Медведи» надеются, что незадолго до окончания срока сделки они смогут купить ценные бумаги по более низкому курсу и продать их по более высокой цене, установленной в договоре срочной сделки. Таким образом, будет получена курсовая разница. Ну, а если цена против ожидания игрока возросла, ему придется купить их и доплачивать из своего кармана.

Основные понятия и термины:

Финансовый рынок

Денежный рынок

Рынок капиталов

Учетный рынок

Межбанковский рынок
Рынок ценных бумаг
Валютный рынок
Ценная бумага
Функции ценных бумаг
Акция
Простая акция
Привилегированная акция
Кумулятивные привилегированные акции
Конвертируемые привилегированные акции
Именные акции
Акции на предъявителя
Контрольный пакет акций
Дивиденд
Курс акций
Ажио
Дизажио
Учредительская прибыль
Опцион
Облигации
Долгосрочные облигации
Государственные облигации
Корпоративные облигации
Обычные облигации
Прибыльные облигации
Конвертируемые облигации
Облигации, ориентированные на накопление
Золотой сертификат
Вексель
Простой вексель
Переводной вексель
Депозитный сертификат
Сберегательный сертификат
Первичный рынок ценных бумаг
Вторичный рынок ценных бумаг
Биржевой и внебиржевой оборот ценных бумаг
Фондовая биржа
Функции фондовой биржи
Брокер
Дилер
Джоббер
Спекуляция на фондовой бирже

ТЕМА 21. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Финансы, финансовая система, финансовая политика государства

Финансы - это система экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта.

Термин «финансы» произошел от латинского слова, что означает «платеж». Впервые термин стал широко использоваться в XII-XV вв. в Италии. В дальнейшем он получил широкое международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежного обращения.

Финансы характеризуются следующими признаками: денежная форма выражения, распределительный характер использования средств, распределение ВВП и НДС через специальные фонды.

Основными функциями финансов являются: аккумулирующая, регулирующая, распределительная, контрольная. Функции финансов раскрыты в схеме рис. 54.

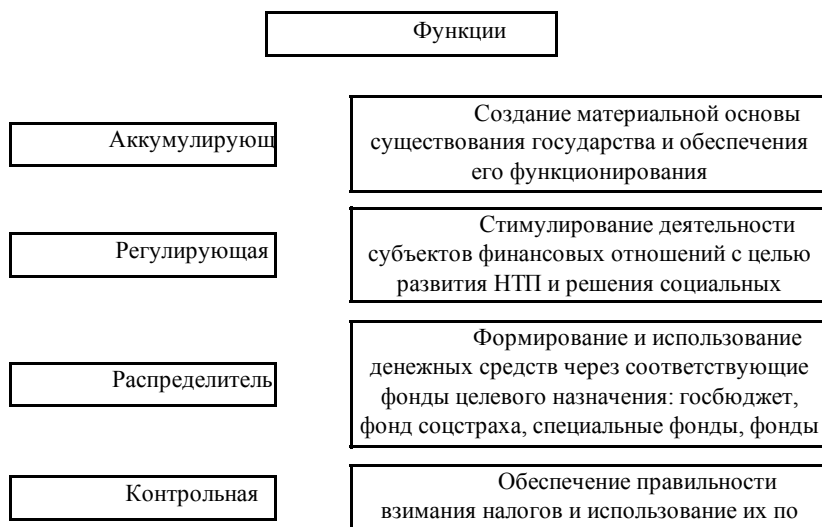


Рис. 54. Функции финансов.

В настоящее время в каждом государстве мы видим возникновение финансовых отношений. Содержание этих отношений раскрывается через такие категории, как доходы и расходы, прямые и косвенные налоги, дотации, субвенции, субсидии и т.д. Они характеризуют различные виды движения

денежных ресурсов через экономические связи между физическими и юридическими лицами.

Финансовые отношения - это важнейшая составная часть экономических отношений. Они охватывают отношения:

- между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами - с другой;
- между физическими и юридическими лицами;
- между юридическими лицами;
- между отдельными государствами.

Система перечисленных отношений получила название финансовой системы. Таким образом, финансовая система - это отношения между экономическими субъектами по поводу формирования и использования фондов денежных средств через соответствующие институты, учреждения на основе законодательно установленных нормативов. На схеме рис. 55 приведена структура финансовой системы.

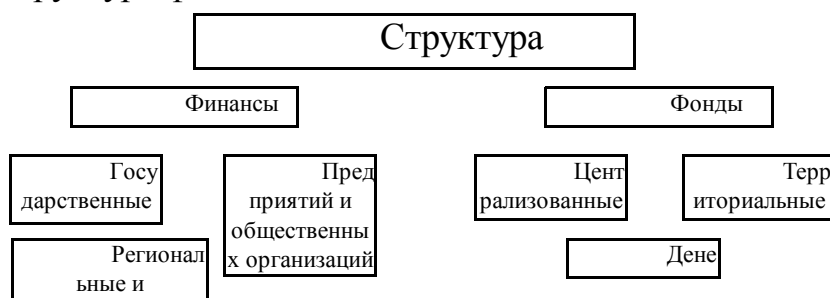


Рис. 55. Структура финансовой системы.

Государственные финансы - это инструмент воздействия на процесс общественного воспроизводства, поддержания темпов экономического роста. Они формируют центральную часть всей финансовой системы, а ведущим звеном является государственный бюджет. В настоящее время государственные финансы стали активно использоваться для достижения результатов долговременного характера - повышения конкурентоспособности национальной экономики, усиления научно-технического потенциала страны.

Финансы хозяйственных субъектов - это финансовые отношения между юридическими лицами, между юридическими лицами и государством, физическими и юридическими лицами. Основным показателем этих финансовых отношений является счет прибылей и убытков отдельных государственных субъектов.

Принципы построения финансовой системы могут быть различные. Наиболее распространенным сегодня является принцип фискального федерализма. Сущность данного принципа сводится к четкому разграничению функций между отдельными звеньями финансовой системы. Так, правительство полностью независимо в целях, касающихся нации в целом, - расходах на

оборону, космос, внешних отношениях. Местные органы власти финансируют развитие школ, охрану общественного порядка и т.д.

В основу финансовой системы бывшего СССР был заложен принцип демократического централизма: это централизация значительной доли финансовых ресурсов в руках государства (более 50%) и децентрализация оставшихся средств по предприятиям и организациям. Принцип демократического централизма был положен в основу финансовых систем большинства стран Восточной Европы.

Развитие национальной экономики регулируется политикой государства в отношении финансовой системы. Это есть финансовая политика.

Мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны называется финансовой политикой.

Направления финансовой политики зависят от экономического состояния страны. Кризисное состояние экономики предопределяет финансовую политику на прекращение спада производства и стимулирование производства (отдельные налоговые льготы для производителей), на мобилизацию финансовых ресурсов в целях их эффективного вложения в отдельные отрасли. С другой стороны - это сдерживание всех социальных программ, сокращение расходов на оборону и т.д.

При переходе экономики в другое состояние меняются и направления финансовой политики. Финансовая политика играет большую роль, поскольку общей тенденцией развития является усиление роли правительства в регулировании национальной экономики через финансовую систему.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: в области налогообложения и структуры государственных расходов (фискальная политика) и в области регулирования бюджета (бюджетная политика).

Госбюджет: пути формирования и использования

Государственный бюджет - крупный централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Это законодательно утвержденный баланс доходов и расходов государства, предусмотренный на один год. Иначе говоря, это подробная смета правительственных доходов и расходов.

Слово «бюджет» происходит от английского слова, которое в переводе означает «кошелек». Так назывался портфель, в котором министр казначейства носил деньги. С течением времени это слово стало означать отчет министра казначейства. Сейчас в слово «бюджет» вкладывается смысл «смета доходов и расходов».



Рис. 56. Государственные финансы.

Государственный бюджет - центральное звено финансовой системы.

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов, которые разработаны развитыми странами в начале XX в.:

- принцип единства, т.е. сосредоточение всех доходов и расходов;
- принцип полноты, т.е. по каждой статье учитываются все затраты и поступления;
- принцип реальности, т.е. правдивое отражение доходов и расходов
- принцип гласности, т.е. обязательное информирование населения.

В современных условиях наблюдается некоторое несоблюдение принципов. Отход от принципа единства и полноты выразился в появлении внебюджетных фондов.

Проект госбюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом - парламентом страны. После завершения финансового года исполнительные власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым законом о бюджете.

Структура бюджета страны зависит от ее государственного устройства. В унитарных государствах бюджетная система имеет двухъярусное построение: государственные и местные бюджеты.

В странах с федеративным устройством (США, Германия) имеется промежуточное звено: бюджеты штатов, земель. Однако бюджет любого уровня состоит из двух частей: доходов и расходов.

Представление о государственном бюджете может быть получено из следующей примерной схемы (табл. 19).

Таблица 19

Баланс доходов и расходов государства

Государственный бюджет	
Доходы	Расходы
Налоги:	Государственное управление
на прибыль	Международная деятельность
подходный	Национальная оборона
налог	Правоохранительная деятельность
на добавленную	Судебная система
стоимость	Промышленность, энергетика, строительство,
акцизы	транспорт, связь
спецналог	Образование
таможенные	Культура, искусство, СМИ, здравоохранение и
доходы	физкультура
	Социальная политика
Неналоговые	Предупреждение и ликвидация чрезвычайных
доходы:	ситуаций
от имущества	Охрана окружающей среды

от приватизации от внешнеэкономической деятельности Доходы целевых бюджетных фондов	Обслуживание гос.долга Сельское хозяйство Фундаментальная наука Запасы и резервы Расходы целевых бюджетных фондов Прочие расходы
--	---

В доходах бюджета выражены экономические отношения между плательщиками и государством. Создание рыночной экономики диктует необходимость использования в качестве основных методов формирования доходов установление различных налогов. Любой налог рассматривается в качестве экономической категории, выполняет две функции: фискальную, при помощи которой формируется бюджетный фонд, и экономическую, оказывающую влияние на воспроизводство.

Расходование государственного бюджета осуществляется распределением средств на нужды хозяйства и на выполнение функций государства. Бюджетные расходы можно классифицировать по различным принципам: по их роли в воспроизводстве (расходы, направленные в сферу материального производства и на развитие сферы услуг); по отраслям (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, образование, здравоохранение); целевому назначению (капитальные вложения, заработная плата), на оборону, управление и т.д.

Сокращено бюджетное дотирование заведомо убыточных и низкорентабельных предприятий. Бюджетные ассигнования в основном направляются на осуществление целевых комплексных программ.

Из госбюджета осуществляются следующие выплаты:

- Ассигнования - выдача денежных средств из госбюджета на содержание предприятий и учреждений по утвержденным сметам.
- Субсидии - нецелевой вид государственного пособия, предоставляемого государством организациям и учреждениям.
- Субвенции - целевой вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслевым хозяйственным органам, предоставляемого на цели развития.
- Дотации - целевой вид государственного пособия организациям, предприятиям для покрытия убытков.

Местные бюджеты. На уровне областей, городов, районов действуют местные органы власти, которые располагают местным бюджетом. Местный бюджет не является составной частью государственного бюджета. Несмотря на вторичную роль местных финансов в обществе их доля в финансовых системах всех государств составляет от 30 до 60%.

Составными частями местных финансов являются: местные бюджеты, местные фонды социального назначения и финансы муниципальных предприятий.

Местный бюджет имеет такую же структуру, как и центральный. Он включает доходы и расходы местных органов власти, действует на территории административных единиц, органы которых его принимали.

Доходная часть местного бюджета формируется за счет налоговых поступлений, части прибыли предприятий, являющихся собственностью местных органов власти, субсидий и дотаций из центрального бюджета и муниципальных займов.

Налоги, которые используются исключительно для формирования местного бюджета, это: налог на землю, налоги на автомобили, на потребление газа и электричества, на занятие торговлей, выдачу лицензий и др. В доходную часть поступают также штрафы, судебные пошлины, различные сборы (на уборку улиц и др.). Значительный процент в бюджете составляет плата за коммунальные услуги и за проезд в городском транспорте.

Однако, как правило, доходная часть местных бюджетов недостаточна для финансирования деятельности местных органов власти. Правительство из госбюджета выделяет им финансовую помощь в виде субсидий и субвенций. И субсидия, и субвенция - это государственная дотация местному бюджету. Их различие в том, что субсидия имеет общее назначение. Местные органы власти могут использовать ее по своему усмотрению, а субвенция имеет специальное назначение, ее можно использовать только для финансирования строго определенного вида деятельности.

Внебюджетные фонды

Параллельно с государственным и местным бюджетом существуют внебюджетные фонды, образованные в условиях перехода к рыночной экономике и имеющие конкретные назначения.

Внебюджетные фонды находятся в ведении государственных органов власти. Порядок их формирования и функционирования регламентируется государством. Внебюджетные фонды - это особая форма использования финансовых ресурсов, привлекаемых для финансирования различных государственных расходов помимо бюджета. В зависимости от целевого назначения внебюджетные фонды делятся на экономические и социальные, а с учетом уровня управления они могут быть государственными и региональными. Основные внебюджетные фонды: Фонд государственного страхования. Пенсионный фонд; Государственный фонд занятости населения; Фонд здравоохранения; Дорожный фонд.

Фонд государственного социального страхования организован для выплаты различных пособий: по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, на погребение, для финансирования санаторно-курортного обслуживания, для материального обеспечения деятельности профсоюзов.

Создается фонд страховым методом при обязательном участии средств предприятий и организаций разных форм собственности, а также лиц, занятых предпринимательской деятельностью. Источниками средств выступают страховые взносы предприятий и организаций, поступления за путевки в санатории и дома отдыха, в некоторых случаях - средства государственного бюджета. Величина взносов определяется согласно установленному тарифу в виде процента от численного фонда заработной платы рабочих и служащих.

Пенсионный фонд создается для обслуживания пенсионеров. Он формирует и аккумулирует средства для выплаты пенсий и пособий на детей, а также финансирования организаций, помогающих пенсионерам и детям.

Основными доходными статьями Пенсионного фонда являются: страховые взносы предприятий и организаций, выступающих в качестве работодателей, страховые взносы граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, обязательные страховые взносы граждан. В Пенсионный фонд могут привлекаться средства из республиканского бюджета, предназначенные для выплаты государственных пенсий, пособий военным и другим гражданам, приравненным к ним, а также выплаты компенсаций в связи с изменением стоимости жизни и роста зарплаты

Государственный фонд занятости населения аккумулирует средства, необходимые для материальной поддержки лиц, которые потеряли работу, а также для их обучения другой специальности. В Законе «О занятости населения» указаны меры социальной защиты, а также принципы выплаты пособий безработным. Формируется за счет обязательных отчислений работодателей, обязательных страховых взносов с заработков работников, а также с использованием средств республиканских и местных бюджетов. Могут поступать в Фонд и добровольные взносы предприятий, организаций и граждан.

Деньги направляются на трудоустройство граждан, не имеющих работы, на профессиональную ориентацию, на обучение, на организацию общественных работ, на пособия по безработице, стипендии обучающимся.

Фонд здравоохранения предназначен для финансирования целевых программ, научных исследований, оказания медицинской помощи при массовых заболеваниях. Фонд формируется за счет средств государственного бюджета, государственных и общественных организаций, предприятий, населения, взносов и пожертвований.

Дорожные фонды. Основной их задачей является финансирование строительства и обслуживания автомобильных дорог. Образуются за счет налогов с пользователей автодорог, владельцев транспортных средств, налогов на приобретение транспортных средств.

Бюджетный дефицит

Идеальное использование государственного бюджета - это полное покрытие расходов доходами. Такое состояние бюджета называется нормальным. Еще лучше превышение доходов над расходами. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах или перевести его в доход бюджета следующего года.

Превышение расходов над доходами ведет к образованию бюджетного дефицита. Такое состояние бюджета называется дефицитным. Бюджетный дефицит - это сумма, на которую в данном году расходы бюджета превзошли его доходы. Дефицит бюджета не является опасным для экономики в целом, если он находится на уровне 2-3% ВВП. В противном случае он сказывается на функционировании денежной и кредитной систем, всей экономики в целом.

Причины дефицита госбюджета могут быть обусловлены следующими обстоятельствами:

- падение доходов в условиях кризисного состояния экономики, уменьшение прироста национального дохода;
- уменьшение акцизных налогов, поступающих в госбюджет;
- увеличение бюджетных расходов;
- непоследовательная финансово-экономическая политика;
- милитаризация;
- увеличение численности государственного аппарата.

Различают структурный и циклический бюджетные дефициты.

Структурный дефицит - это разность между доходами и расходами при определенной фискальной политике государства и заданном уровне безработицы. Это дефицит в результате принимаемых государством мер по увеличению расходов и снижению налогов.

Если уровень безработицы начинает превышать базовый, реальный бюджетный дефицит становится больше уровня структурного дефицита бюджета (растут пособия по безработице, сокращаются налоговые поступления).

Разность между реальным дефицитом бюджета и структурным дефицитом называется циклическим дефицитом. Циклический дефицит - это результат циклического падения производства.

В период восстановления экономики после экономического спада сокращается циклический дефицит. В то же самое время может нарастать структурный дефицит, если налоги остаются на прежнем уровне, а расходы правительства растут (например, при проведении социальных реформ).

Снижение бюджетного дефицита обеспечивается следующими мерами:

- конверсия;
- переход от финансирования к кредитованию;
- постепенная ликвидация дотаций убыточным предприятиям;
- снижение расходов на управление государством;
- изменение системы налогообложения;

- повышение роли местных бюджетов.

Покрытие дефицита бюджета осуществляется государственными займами - внутренними и внешними, путем продажи государственных ценных бумаг.

Государственные займы - не единственный путь покрытия дефицита. Есть и другой путь - дополнительная эмиссия денег («сеньораж»). Особенно это характерно для военного периода и кризисов. Но последствия эмиссии денег общеизвестны: развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, обесцениваются сбережения населения. В настоящее время «сеньораж» существует посредством создания резервов коммерческих банков. Банковские реформы становятся основой расширения количества денег в обращении.

Государственные займы менее опасны, чем эмиссия денег, но они также оказывают негативное воздействие на экономику:

- в определенных ситуациях правительство прибегает к принудительному размещению государственных ценных бумаг и нарушает таким образом рыночную мотивацию деятельности частных финансовых институтов;

- государственные займы, мобилизуя свободные средства на рынке ссудных капиталов, сужают возможности получения кредита частными фирмами.

Несомненно, бюджетный дефицит относится к отрицательным экономическим категориям типа инфляции, кризиса, безработицы и т.д. Однако все они являются неотъемлемым элементом рыночной экономической системы. Без них система утрачивает способность к развитию. Следует отметить, что бездефицитность бюджета еще не свидетельствует о хорошем здоровье экономики.

В связи с этим в экономической теории различают несколько концептуальных подходов к проблеме бюджетного дефицита и бюджетной политики.

Первая концепция. Бюджет должен быть ежегодно сбалансирован. Однако такое состояние бюджета в основном исключает эффективность фискальной политики государства, имеющей антициклическую, стабилизирующую направленность.

Допустим, в наличии длительная безработица, доходы падают, налоговые поступления сокращаются. Чтобы сбалансировать бюджет, правительство либо повышает ставки налогов, либо сокращает государственные расходы, либо то и другое. Следствием этих мероприятий будет сокращение совокупного спроса.

Или другой пример, когда стремление сбалансировать бюджет усилит инфляцию. Для предотвращения превышения дефицита бюджета правительство либо снижает ставки налогов, либо увеличивает расходы, либо то и другое. В результате - усиление инфляции.

Вторая концепция. Бюджет балансируется в ходе экономического цикла, а не ежегодно. Правительство осуществляет антициклическое воздействие и одновременно балансирует бюджет.

Для того, чтобы противостоять спаду, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т.е. сознательно вызывает дефицит. В ходе последующего инфляционного подъема правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникающее положительное сальдо бюджета может использоваться на покрытие государственного долга, возникающего в период спада. Таким образом, фискальная политика государства сбалансирует бюджет, но не обязательно ежегодно, а за период в несколько лет.

Проблема, которая при этом возникает - это то, что спады и подъемы в цикле могут быть неодинаковыми по глубине и продолжительности. Например, длительный спад может смениться коротким подъемом. В этом случае дефицит не покрывается положительным сальдо периода подъема.

Третья концепция. Целью является обеспечение сбалансированности экономики, а не бюджета. Сбалансированность бюджета по данной концепции является второстепенной проблемой. Почему? Во-первых, налоговые поступления в бюджет автоматически возрастают по мере экономического роста. Стало быть, дефицит бюджета будет также автоматически ликвидироваться. Во-вторых, следует отметить, что права правительства устанавливать налоги, финансировать дефицит бюджета безграничны. В-третьих, богатая нация имеет большую возможность выдержать государственный долг значительных размеров по сравнению с бедной нацией.

Вторая и третья концепции лежат в основе финансовой политики, ориентированной на бюджетный дефицит. Овладение этой политикой позволяет обществу находить оптимальную величину бюджетного дефицита. Однако при всей привлекательности бюджетного дефицита крупные его размеры приводят к отрицательным последствиям даже в богатых странах.

Государственный долг

Дефицитный бюджет ведет к государственному долгу.

Государственный долг - это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся за это же время положительных сальдо бюджета.

Государственный долг - это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг.

Различают внешний и внутренний государственный долг.

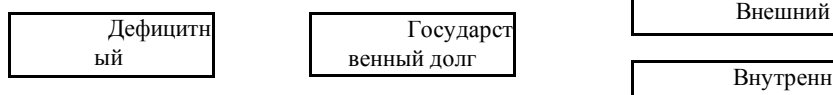


Рис. 57. Государственный долг.

Внешний долг - это задолженность государства иностранным гражданам, фирмам, учреждениям. Этот долг ложится тяжелым бременем на страну, так

как она должна отдавать ценные товары, оказывать определенные услуги, чтобы оплатить проценты по долгу и вернуть сам долг.

Внутренний долг - это задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются владельцами ценных бумаг, выпущенных ее правительством. Долг приходится выплачивать с процентами.

Как правило, из текущих бюджетных доходов не удается выплатить полностью проценты и в срок погасить государственные займы. Правительство вынуждено прибегать к новым займам, покрывая старые долги, оно делает еще большие новые.

Государственный долг делится на краткосрочный (до одного года), среднесрочный (1-5 лет), долгосрочный (свыше 5 лет).

Рост государственного долга влечет за собой негативные последствия:

- Выплата процентов по государственному долгу увеличивает неравенство в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Погашение внутреннего долга приводит к тому, что деньги из карманов менее обеспеченных слоев населения переходят к более обеспеченным, т.е. те, кто владеет облигациями, становятся еще богаче.

- Повышение ставок налогов (как средство выплаты внутреннего долга) может подорвать экономические стимулы развития производства, усилить социальную напряженность.

- Существование внешнего долга предполагает передачу части созданного внутри страны продукта за рубеж (в случае выплаты процентов или сумм основного долга).

- Рост внешнего долга снижает международный авторитет страны.

- С ростом государственного долга усиливается неуверенность населения страны в завтрашнем дне.

Обычно страны-должники внешнего долга предпринимают всевозможные меры, чтобы не попасть в положение безнадежных должников. Для этого возможно несколько путей:

Традиционный путь - выплата долгов за счет золотовалютных ресурсов.

Превращение кратко- и среднесрочной задолженности в долгосрочную, т.е. перенос платежей на отдаленное будущее. Это возможно только с согласия кредиторов.

Кредиторы создают специальные клубы, где вырабатывают политику по отношению к странам, которые не в состоянии выполнить свои обязательства. Это Лондонский и Парижский клубы. Они неоднократно шли навстречу, в т.ч. России, разрешая отсрочку выплат, а в ряде случаев списывали долги.

- Превращение долга в долгосрочные иностранные инвестиции. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране-должнике недвижимость, участие в капитале. Страна-кредитор осуществляет приватизацию. Это ведет к увеличению доли иностранного капитала в

национальной экономике без поступления из-за рубежа финансовых ресурсов, но облегчает бремя внешнего долга, дает возможность получать новые кредиты из-за рубежа.

•Обращение страны-должника к международным банкам (например, к Всемирному банку). Такие банки предоставляют льготные кредиты для преодоления кризиса, но обуславливают свои кредиты жесткими требованиями к эмиссионной, кредитной политике, сведению до минимума дефицита государственного бюджета. К таким кредитам часто обращаются постсоциалистические страны.

В истории встречались и другие примеры регулирования внешней задолженности: предоставление кредиторам права строительства военных баз или станций слежения за спутниками на своей собственной территории.

Основные понятия и термины:

Финансы

Функции финансов

Финансовые отношения

Финансовая система

Государственные финансы

Финансы государственных субъектов

Фискальный федерализм

Финансовая политика

Государственный бюджет

Местный бюджет

Доходы госбюджета

Расходы госбюджета

Ассигнования

Субсидии

Субвенции

Дотации

Внебюджетные фонды

Фонд государственного социального страхования

Пенсионный фонд

Государственный фонд занятости

Фонд здравоохранения

Дорожные фонды

Бюджетный дефицит

Циклический дефицит

Государственный долг

Внешний долг

Внутренний долг

ТЕМА 22. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

Сущность налогов и налоговой системы

Налоги известны людям с глубокой древности. В те же древние времена они фигурировали в форме дани, подати. Их возникновение связано с необходимостью содержания государства.

В далеком прошлом налоги устанавливались властью имущими и исключительно ради их собственной выгоды. Налагались они на тех, кто не стоял у власти. Самуэльсон указывал, что налоги возникли с разделением общества на классы и появлением государства. Это были взносы граждан на содержание публичной власти.

Таким образом, налогообложение прошло длительный путь развития. По мере развития товарно-денежных отношений налог приобрел денежную форму. Времена изменились, изменились и налоги.

Что такое современные налоги?

Налоги представляют собой платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства юридические и физические лица - предприятия, организации, граждане. Налоги - это экономическая база содержания государственного аппарата, армии, непродуцированной сферы.

К элементам налога относятся:

- субъект налога - лицо, которое обязано платить налог (юридическое или физическое);
- объект налога - доходы предприятий, учреждений и населения; имущество недвижимое и движимое; суммы сделок по передаче имущества в наследство и дарение, операции с ценными бумагами и вывоз товаров за границу;
- ставка налога - величина налоговых начислений.

Различают следующие налоговые ставки (рис. 58).

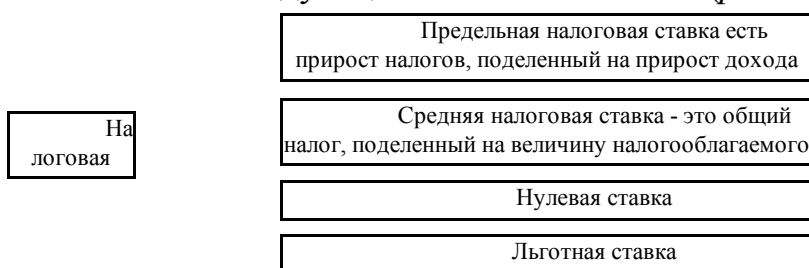


Рис. 58. Налоговые ставки.

Налоговые льготы представляют собой уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных предприятий или производств в зависимости от их профиля, характера производимой продукции и выполняемых работ, используемой рабочей силы, зоны расположения.

Налоги можно разделить на три группы: прогрессивные, регрессивные и пропорциональные.

Прогрессивные ставки. Средняя ставка повышается по мере возрастания дохода. Это те налоги, которые сильнее давят на лиц с большими доходами.

Регрессивные ставки предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении. Средняя ставка остается неизменной независимо от размеров дохода.

Существуют налоговые льготы. Это уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных предприятий или производств в зависимости от их профиля, характера работ, используемой рабочей силы или зоны расположения.

Существуют основные признаки налога:

обязательность денежного платежа;
определенность субъектов и объектов обложения;
повсеместность охвата доходов;

гарантированность поступления государственных доходов.

Общественное назначение налогов проявляется в их функциях. Их две - фискальная и экономическая.

Фискальная функция состоит в формировании денежных доходов государства. Деньги нужны ему на содержание государственного аппарата, армии, фундаментальной науки, поддержку детей, пожилых и больных людей. Из собранных в виде налогов средств государство покрывает расходы на образование, строит школы, детские дома, выдает зарплату работникам бюджетной сферы, платит стипендии студентам. Часть денег идет на охрану здоровья матери и ребенка и т.д.

Экономическая функция налогов состоит в воздействии через налоги на общественное воспроизводство, то есть любые процессы в экономике страны, а также социальные процессы в обществе. Налоги в этой функции могут играть стимулирующую, ограничительную и контролирующую роль.

Функции налогов взаимосвязаны.

Совокупность взимаемых в государстве налогов образует налоговую систему. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства. Она включает также органы сбора налогов и надзора за их внесением в лице налоговой инспекции и налоговой полиции.

Существуют определенные принципы построения налоговой системы.

Принципы построения налоговой системы

Таблица 20

Принципы	Их содержание
1	2
Всеобщность	Охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы, независимо от организационно-правовой формы
Стабильность	Устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени
Равнонапряженность	Взимание налогов по единым для всех налогоплательщиков ставкам в равной доле от равного дохода

Обязательность	Принудительность налога и неизбежность его выплаты
Социальная справедливость	Установление налоговых ставок и налоговых льгот, ставящих всех в примерно равные условия и оказывающих падающее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения
1	2
Легитимность	Законодательно утвержденный размер налогов и порядок их взимания
Эффективность	Превышение сумм налогов над затратами на их взимание и использование

Виды налогов

На сегодняшний день существуют весьма разнообразные виды налогов. И количество налогов не уменьшается, а увеличивается. Они делятся на разнообразные группы по многим признакам:

- по характеру налогового изъятия (прямые и косвенные);
- по уровням управления (федеральные, региональные, местные, муниципальные);
- по субъектам налогообложения (налоги с юридических и физических лиц);
- по объектам налогообложения (налоги на товары и услуги, налоги на доходы, прибыль, прирост рыночной стоимости капиталов, налоги на недвижимость и имущество и т.д.);
- по целевому назначению налога (общие и специальные).

Две основные группы - это прямые и косвенные налоги.

Прямые налоги взимаются непосредственно с владельцев имущества, получателей доходов. Косвенные налоги взимаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, то есть в конечном итоге перекладываются на потребителей продукции.

Здесь критерием является объект налогообложения.

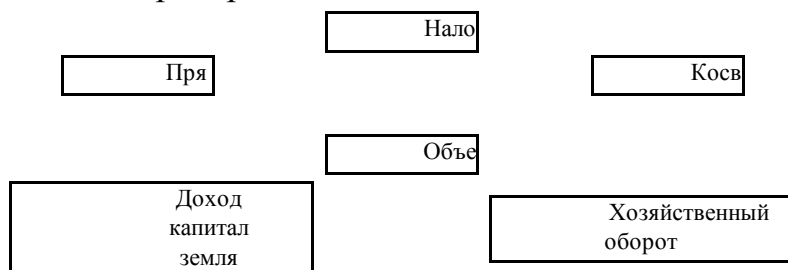


Рис. 59

Прямые налоги взимаются непосредственно по ставке или в фиксированной сумме с дохода или имущества налогоплательщика. К прямым налогам относятся: подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль, имущественные налоги, налоги с наследств и дарений, земельный налог, налоги, регулирующие процессы природопользования, и др.

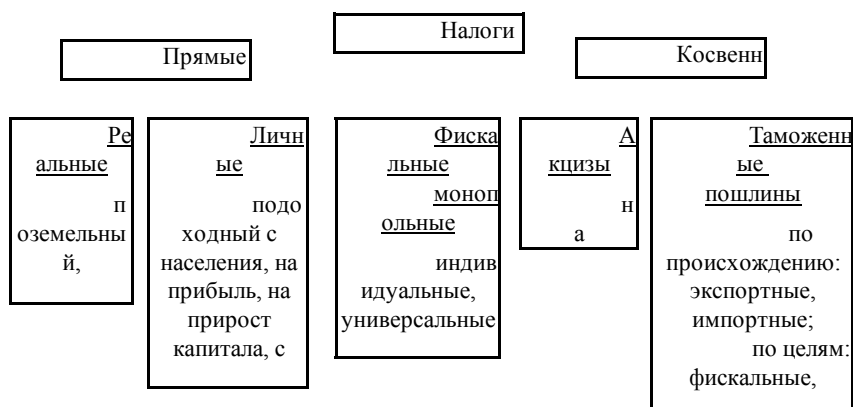


Рис. 60. Классификация налогов в соответствии с объектом налогообложения.

Косвенные налоги изымаются иным, менее «заметным» образом, посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет. К ним относятся: акцизные налоги, таможенные пошлины (налоги на экспорт и импорт), налоги на продажу, налог на добавленную стоимость и др.

О налогах с физических лиц

Налоговое обложение граждан - это самостоятельная социально-экономическая проблема. Здесь действует принцип: чем больше возможностей уплачивать налог имеет налогоплательщик, тем больше должен быть устанавливаемый ему налог. Доходы выбраны в качестве основного объекта налогообложения граждан. Этот налог получил название подоходного.

Следует различать основные типы доходов, облагаемых налогом:

заработки, получаемые за выполнение трудовых обязанностей и приравненные к ним доходы;

доходы, получаемые от выполнения разовых работ и других видов работ не по месту основной работы;

доходы от индивидуальной трудовой деятельности;

авторские вознаграждения;

доходы от предпринимательской деятельности;

доходы от ведения крестьянского хозяйства;

доходы, получаемые из источников в стране, где не имеется постоянного места жительства.

В странах СНГ идет трансформация системы налогообложения физических лиц, существенно меняются правила и нормы выплаты подоходного налога. Налог обязаны платить все граждане, денежный доход которых превышает

установленный законом минимум. Базой для исчисления подоходного налога становится не месячный, а совокупный годовой доход, в который включаются как доходы по основному месту работы, так и доходы из других источников. Первичный налог взимается по месту получения дохода, а затем дополнительный доход с общего годового дохода, исчисленный нарастающим итогом с начала года.

Облагаемый доход меньше фактически полученного на сумму установленного законом размера минимальной месячной оплаты, в расчете на каждого ребенка в семье, а также на каждого иждивенца. Для участников Великой Отечественной войны, инвалидов и т.п. тоже имеются льготы.

Чтобы установить общую сумму годового дохода граждан, сведения о доходах направляются плательщиками налогов в налоговую инспекцию по месту их жительства, т.е. следует представлять декларацию по установленной форме.

Декларация о доходах - это официальное извещение граждан о фактически полученных ими за календарный год доходах. Ее представляют граждане, получающие доходы не по основному месту работы, а также доходы от предпринимательской деятельности и граждан, не имеющих основной работы. Декларация о доходах подается в налоговую инспекцию не позднее 1 апреля следующего за отчетным года. С суммы годового дохода, превосходящей установленную законом предельную величину, взимается дополнительный налог по ступенчатой шкале. Таким образом, налоговая инспекция «добирает» часть налога, не собранного в процессе его первичной уплаты.

Налогообложение юридических лиц. Налог на прибыль

Налоги с предприятий составляют основную часть налоговых поступлений в государственный и местные бюджеты. Изымаемая доля дохода весьма значительна и составляла в разных странах и в разные периоды от 30 до 60% прибыли.

Плательщиками налога на прибыль являются:

- предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами, имеющие отдельный баланс и расчетный счет;
- банки и страховые организации;
- иностранные юридические лица;
- организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Объектом налогообложения является валовая прибыль. Отличительной особенностью является то, что облагаться этим налогом может не вся валовая (балансовая) прибыль, а только ее часть, именуемая налогооблагаемой прибылью. Часть прибыли предприятия, направляемая на развитие производства, повышение научно-технического потенциала, капиталовложения из прибыли в производственную сферу, освобождается от налога на прибыль.

Налогооблагаемая часть прибыли идет на уплату налога, на штрафы и пени.

После уплаты всех налогов и сборов из прибыли в распоряжении предприятия остается распределяемая (остаточная) прибыль, которая делится на фонд накопления (капвложения в развитие предприятия) и фонд потребления (расходы на социальные нужды, на материальное стимулирование и т.д.).

Налог на добавленную стоимость. Акцизы

Эффективным инструментом косвенного налогообложения является налог на добавленную стоимость. Впервые он был введен в 1954 г. во Франции. Нет этого налога в Австралии, США, Швеции. С 1992 г. введен в Российской Федерации и Кыргызской Республике.

Добавленная стоимость (ДС), определяется как разница между стоимостью реализованных товаров (услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Налог взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства на данной стадии движения товара, т.е. на каждой технологической стадии.

НДС взимается последовательно со всех предприятий, участвующих в выпуске продукции, т.е. их долей, вносимых ими в цену товара. В итоге бюджет получает доход в виде полного налога на всю стоимость товара.

Раньше в СССР действовал налог с оборота. Он использовался в условиях государственного регулирования цен, установления фиксированных оптовых и розничных цен в стране. Особенностью этого налога было то, что он включался в цену товара. Сначала государство определяло уровни розничной и оптовой цены на товар, а получаемая между ними разница изымалась в доход бюджета.

Тяжесть НДС, как и налога с оборота, несет конечный потребитель. Фактически НДС - это налог не на предприятия, а на потребителя, так как при свободном ценообразовании продавцы могут компенсировать налоговые потери за счет роста цен. Обычно в стране применяется стандартная ставка НДС. В России она снижена с 28% в 1992 г. до 20% в 1995 г., в странах Европейского Союза она составляет около 15%.

Широкая налогооблагаемая база НДС делает его универсальным. Он выполняет в основном фискальную функцию и существенно пополняет бюджет. Однако имеется и значительное число товаров (услуг), которые освобождены от НДС: экспортируемые товары, услуги городского пассажирского транспорта (кроме такси), квартирная плата, операции по страхованию и др.

Акцизы - разновидность косвенных налогов на товары и услуги предприятий, включаемых в виде надбавки в цену или тариф. Их конечными плательщиками выступают потребители. Акцизом, как правило, облагаются такие товары, как табак, спиртные напитки, ювелирные изделия, деликатесы, легковые автомобили, бензин, меховые изделия, изделия из фарфора, хрусталя,

ковры. Ставки акцизов дифференцированы по товарным группам и видам товаров в широком диапазоне, от 10 до 90%.

Таможенные пошлины - это косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары, т.е. пересекающие границы страны. Они уплачиваются теми, кто осуществляет внешнеторговые операции. В зависимости от целей государства таможенные пошлины подразделяются на фискальные, протекционные, антидемпинговые и преференциальные.

Фискальные таможенные пошлины. Цель - обеспечить рост бюджетных доходов. Протекционные таможенные пошлины преследуют цель - защитить своих предпринимателей от иностранной конкуренции, защитить внутренний рынок от проникновения импортных товаров. Однако следует отметить, что такая политика имеет и негативные последствия. Так, ограничение ввоза японских автомобилей на американский рынок привело к тому, что автомобильная промышленность США оказалась отброшенной примерно на десятилетие от уровня современных технологий, что привело к утрате прежних позиций в конкуренции не только на мировом, но и на внутреннем рынке.

Демпинг - это «бросовый» экспорт, продажа товаров на иностранном рынке по искусственно заниженным ценам. Это нужно для того, чтобы вытеснить конкурентов из других стран или разорить национальную экономику той страны, в которую товары по этим ценам завозятся. Чтобы защитить национальную экономику, государство вводит антидемпинговые пошлины.

Преференциальные («льготные») пошлины устанавливаются на какой-то определенный вид товара, во ввозе которого страна заинтересована (например, новые технологии) или на весь импорт из той или иной страны по договору (преследуются политические цели).

Основные концепции налогообложения.

Налоговое регулирование

Первая концепция. Согласно этой концепции, субъекты налога должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. Получил большую выгоду, плати налоги, необходимые для создания этой выгоды. К примеру, есть желание пользоваться хорошими дорогами. Стало быть, надо оплачивать затраты на поддержание и ремонт этих дорог.

Однако использование на практике этой концепции связано с определенными трудностями, так как невозможно точно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый налогоплательщик.

Кроме того, следуя этой концепции, необходимо облагать налогами и малоимущих, и безработных для финансирования выплат им пособий. Само по себе это лишено смысла.

Вторая концепция. Юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода (равенство для равных, неравенство для неравных).

Данная концепция отличается рациональностью. Например, брать налог в 20 тыс. рублей у лица, имеющего доход в 200 тыс., - это не значит лишить его средств к существованию. К тому же, это не сравнимо с тем, что взять налог в 500 рублей с дохода в 5000 рублей. Потери последнего не сопоставимы с потерями первого.

Однако и при внедрении этой концепции в практику возникают определенные проблемы. Дело в том, что нет научного подхода к измерению возможностей того или иного лица платить налоги. Аргументируя эту концепцию, важно вспомнить закон Энгеля. Согласно закону, чем меньше доход, тем больше доля расходов на предметы первой необходимости, в основном на питание. А чем больше доход, тем меньшая его доля тратится на продукты питания и предметы первой необходимости, большая доля идет на предметы роскоши. Из этого следует, что налогообложение групп населения с высокими доходами лишит их возможности купить ряд предметов роскоши, в то время как налоги на бедные слои уменьшают их возможность покупать предметы первой необходимости.

Может возникнуть и такой вопрос: дети, скажем, Ивановых посещают школу и родители ощущают пользу от налогов, направленных на содержание школ. Но бездетные, скажем, Петровы не получают никакой личной выгоды. Каков ответ? Мы все выигрываем от повышения уровня образования в стране. Растет производительность труда, отсюда и рост национального дохода. Преимущества, хотя и косвенные, имеют все.

Важно, чтобы налогообложение было справедливым и по горизонтали, и по вертикали.

Справедливость по горизонтали предполагает, что равные доходы лиц облагаются равными налогами. Справедливость по вертикали означает, что неравные по экономическому и социальному положению налогоплательщики должны платить неравные налоги.

Третья концепция. Ее преимущество заключается в простоте и доступности для исчисления налогов. Система налогов не должна быть слишком запутанной, а содержание контролирующих органов - слишком дорогим.

На протяжении всей истории человечества ни одно государство не могло существовать без налогов. Налоговый опыт показал и главный принцип налогообложения: нельзя резать курицу, несущую золотые яйца. Иначе говоря, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности.

Если ставки налога завышены, то подрываются стимулы к нововведению, снижается трудовая активность, предприниматели уходят в теневую экономику. Значит, существует зависимость между доходами государственного бюджета и

динамикой налоговых ставок. Графическое отображение этой зависимости получило название «Кривой Лаффера» по имени американского экономиста А. Лаффера.

Рис. 61. Зависимость доходов бюджета от налоговых ставок.

Кривая Лаффера показывает зависимость поступающих в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога. Кривая дает ответ на вопрос, при какой ставке налога поступления в бюджет будут максимальны

Если ставка налога равна нулю - поступлений в бюджет нет; если ставка равна 100% - поступлений в бюджет нет (в легальной экономике никто не работает, все уходит в «теневую» экономику).

При всех иных значениях налоговых ставок налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать.

На рис. 61 максимум поступлений в бюджет (точка R) достигается при оптимальном уровне налога (50%) в точке A. Если ставка подоходного налога будет увеличена до 70%, то произойдет не увеличение, а уменьшение поступлений в бюджет (точки R₁ и B), поскольку при больших ставках налога уменьшатся стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

Не случайно президент Рейган, придя в Белый дом, уменьшил ставку налога на 10%. Экономика США заметно оживилась. Рейган считал, что при снижении ставки налога у предпринимателей появятся лишние деньги, но они их не потратят на развлечения. Они будут инвестировать деньги. Фактически бюджет даже выиграл.

Проводя политику «рейганомики», он опирался на свой опыт. Будучи актером, снялся в двух фильмах, а в третьем не стал - задушили налоги. Ну и кто от этого выиграл? А ведь не снятый фильм мог принести в казну большие деньги.

Однако на практике идеи Лаффера использовать трудно, так как сложно определить, на левой или на правой стороне кривой (см. рис. 61) находится экономика страны в данный момент. Так, из-за ошибки в этом определении «эффект Лаффера» не сработал в полную меру в период президентства Рейгана:

хотя снижение налогов и привело к росту деловой активности в стране, но одновременно оно затруднило реализацию социальных проблем.

Трудно рассчитывать, что только на основе теории Лаффера можно построить идеальную шкалу налогообложения. Теория должна быть основательно откорректирована на практике. Немаловажное значение имеют национальные, культурные и психологические факторы. Американцы, к примеру, считают, что при такой ставке налога, как в Швеции (75%), в США никто бы не стал работать в легальной экономике. Вообще же считается, что высшая ставка подоходного налогообложения должна находиться в пределах 50-70%.

В США с ранних лет воспитывают уважение к налогам. Это считается показателем цивилизованности. Чем больше человек платит налогов, тем больший вклад он вносит в развитие экономики. Это убеждение органически вошло в менталитет американцев.

Укрывательство доходов от налогов считается не только тяжким преступлением, но и признаком дурного тона (это делает только 2% населения). О неплательщике сообщают в прессе, рассказывают по телевидению. Человек может сэкономить какую-то сумму, но зато он потеряет уважение, с ним больше никто не захочет иметь дело.

Фискальная политика и ее роль

Слово «фискальная» латинского происхождения, в переводе на русский язык означает «казенный». В России в эпоху Петра I фискальными называли должностных лиц, которые надзирали за сбором налогов и финансовыми делами. В современной экономической литературе под фискальной политикой подразумевается государственное регулирование правительственных расходов и налогообложения. Иначе говоря, фискальная политика - это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов.

Фискальная политика складывается из дискреционной фискальной политики и автоматической, или политики встроенных стабилизаторов (*рис. 62*).

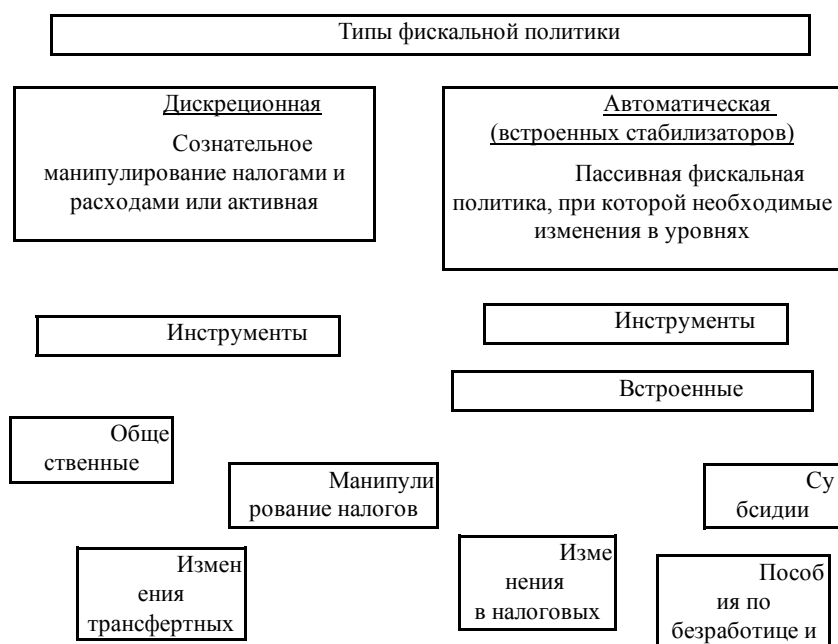


Рис. 62.

Под дискреционной фискальной политикой понимается сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействовать на объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

Дискреционная политика может меняться в различные периоды. В период спада необходима стимулирующая дискреционная фискальная политика (увеличение государственных расходов, снижение налогов или сочетание того и другого). В условиях инфляции необходима сдерживающая дискреционная политика (уменьшение государственных расходов, увеличение налогов или сочетание того и другого).

Основными элементами дискреционной политики являются:

- изменение программ общественных работ (такие работы были развернуты во время Великой депрессии 30-х гг. с целью борьбы с безработицей. Но проекты были составлены наспех и ориентировались на то, чтобы занять людей чем угодно - даже сгребать сухие листья в парках. Эффективность таких программ была весьма незначительна. Но это не умаляет роли общественных работ);

- изменение ставок налогов;
- дополнительные расходы на социальные нужды.

Короче говоря, дискреционная политика - это сознательное регулирование, организованное государством.

Но есть механизмы саморегулирования, самоорганизации. Это проведение автоматической фискальной политики, или политики встроенных стабилизаторов. Под автоматическими, или встроенными стабилизаторами понимается экономический механизм, который автоматически реагирует на изменение экономического положения в стране (без всяких шагов со стороны правительства).

К основным встроенным стабилизаторам относятся:

- изменение налоговых поступлений (в период активного роста ВВП налоговые поступления автоматически возрастают, что снижает покупательные способности и сдерживает экономический рост. И, наоборот, в период экономического спада налоговые поступления сокращаются, увеличиваются покупательные способности, что сдерживает спад);

- система пособий по безработице, программы по поддержке малоимущих слоев населения, что препятствует сокращению совокупного спроса. И, наоборот, в период подъема выдача пособий сокращается, что сдерживает совокупный спрос.

Основные понятия и термины:

Налог

Субъект налога

Объект налога

Налоговая ставка

Предельная налоговая ставка

Средняя ставка

Нулевая ставка

Льготная ставка

Прогрессивный налог

Регрессивный налог

Пропорциональный налог

Признаки налога

Функции налога

Налоговая система

Принципы построения налоговой системы

Прямые налоги

Косвенные налоги

Реальные налоги

Личные налоги

Подходный налог

Декларация на доходы

Налог на прибыль

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Акцизы

Таможенные пошлины

Фискальные таможенные пошлины

Протекционные таможенные пошлины

Антидемпинговые пошлины

Концепция налогообложения

Кривая А.Лаффера

Фискальная политика

Дискреционная политика

Автоматическая политика, или политика встроенных стабилизаторов

ТЕМА 23. СТРАХОВАНИЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Развитие страхового рынка

В рыночной экономике хозяйственная деятельность осуществляется в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Это означает, что возникает неясность в получении ожидаемого результата и, следовательно, увеличивается риск в осуществлении экономической деятельности. Отсюда следует, что производственные, коммерческие, финансовые и др. риски - это обязательные атрибуты жизни общества в рыночной экономике. И задача любого рыночного субъекта определить степень риска и принять меры по передаче ответственности за риск другому лицу или, иначе говоря, застраховать себя на случай неудачи. Отсюда возникает необходимость страхового рынка.

Страховой рынок - это социально-экономическая структура, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется спрос и предложение на нее. Объективной основой страхового рынка является необходимость оказания денежной помощи пострадавшим в случае неблагоприятных и непредвиденных обстоятельств.

Страховой рынок складывается из совокупности страховых организаций, которые оказывают соответствующие услуги. Первичным звеном страхового рынка являются страховые компании, которые заключают договоры страхования и их обслуживание.

Различаются следующие виды страховых рынков:

международный, здесь представлены страховые компании разных стран;

национальный, государственный;

региональный, охватывающий регион;

областной;

городской.

Основные участники страхового рынка:

продавцы-страховщики, представляющие страховую компанию и реализующие страховой продукт (страховую защиту);

покупатели-страхователи в виде физических и юридических лиц, приобретающие страховой продукт;

страховые агенты, т.е. посредники.

Формирование и развитие страхового рынка во всех странах началось с такого товара, как страхование жизни. Оно получило свое развитие к концу XIX в. В этот же период стали возникать также компании по страхованию имущества. Более поздним направлением страхового дела стало страхование ответственности. Но самое широкое распространение получило страхование жизни. Так, в США более 5 тысяч страховых компаний заняты в основном страхованием жизни.

В России первые страховые компании появились задолго до 1917 г. После революции страховой рынок был монополизирован системой Госстраха, который в основном занимался социальным и имущественным страхованием. Социальное страхование было установлено в 1917 г. в виде страхования по безработице, страхования пенсий, страхования лиц, занятых наемным трудом. В основном преобладало обязательное страхование. Договоров добровольного страхования заключалось немного.

После принятия Закона «О кооперации» (1988 г.) появились страховые кооперативы, акционерные страховые компании. Большинство созданных тогда страховых компаний, не выдержав конкуренции, закрылись.

Начало новому этапу положило принятие закона о страховании. Вместе с тем нельзя не отметить медленное формирование страхового рынка в странах СНГ, в том числе в России. Это обусловлено рядом причин: недостаточное количество квалифицированных специалистов в области страхового дела; из-за отсутствия в системе образования вузов, факультетов, где бы готовили специалистов в этой области.

Есть и другие причины: очень высокие размеры тарифных ставок, барьеры в выдаче лицензий на страховую деятельность, налоговый пресс, слабость страхового маркетинга и т.д.

Организационные формы страховой деятельности

Существуют разнообразные формы организации страховой деятельности. Прежде всего, акционерные компании. Значительные размеры капитала акционерных обществ позволяют расширить зону действия страховых компаний.

Акционерные страховые компании заняли ведущее положение за рубежом.

Кроме того, возникают взаимные страховые компании. Они представляют собой объединение частных лиц, удовлетворяющих потребности в страховании

своих членов. Каждый участник компании принимает на себя обязательство о внесении определенного взноса в общий фонд.

Третью организационную форму представляют государственные страховые компании. Они создаются государством и опираются на государственный капитал. Считаются более устойчивыми, надежными в сравнении с негосударственными. Эти компании осуществляют более дешевое страхование благодаря государственной поддержке.

Существуют и единоличные предприниматели. Они выступают в основном в виде самостоятельных посредников, размещающих договоры страхования клиентов у страховых компаний.

Случайные общества существуют в виде групп предприятий, лиц, объединяющихся в целях страхования определенных видов рынка.

Сущность страхования

Страхование - это элемент рыночной экономики. Назначение его состоит в самозащите предприятий и населения от стихийных бедствий, от неблагоприятных изменений конъюнктуры.

Страхование представляет собой сферу финансовой деятельности, связанную с перераспределением денежных средств.

Страхование - это институт, в основе которого лежит принцип борьбы со случайными опасностями. Оно имеет три стороны: экономическую, юридическую и техническую. С экономической точки зрения, это защита своего капитала или труда от непредсказуемых вредных последствий, производимая страхующими организациями за определенную плату в виде страховых взносов.

С юридической точки зрения, страхование - это договор, где страхователь обязуется уплатить установленный взнос, а страховщик - обязуется безвозмездно возместить ущерб в пределах установленной суммы.

С технической точки зрения, это форма организации взимания сборов.

В рыночной экономике страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и обеспечения благосостояния населения, а с другой - коммерческой деятельностью, приносящей прибыль. Источниками прибыли выступают доходы от страховой деятельности. Такие доходы носят название технической прибыли. Аккумуляция больших сумм денежных средств позволяет их инвестировать, вкладывать в банки, приобретать ценные бумаги. Прибыль от таких инвестиций называется банковской прибылью. Общая сумма прибыли, которую получает страховая компания, носит название коммерческой прибыли (сумма технической и банковской прибыли).

Страхование подразделяется на обязательное и добровольное. Обязательное страхование осуществляется в силу существующего закона. Например, медицинское страхование, страхование пенсий, страхование пассажиров. Особенность обязательного страхования - это отсутствие договора страхования. Вместе с тем обязательное страхование предусматривает наличие полиса, т.е. документа, выдаваемого страхователю, который включает в себе правила страхования. Обязательное страхование обходится дешевле добровольного ввиду его массового характера, автоматического проведения, что позволяет сэкономить на накладных расходах, затратах на комиссионное вознаграждение агентов.

Добровольное страхование - это такая форма страхования, при которой страхователь решает, что страховать и у кого страховать. Отношения страхователя и страховщика закрепляются страховым договором. Согласно страховому договору, страхователь уплачивает взносы, а страховщик - возмещает убытки. На основании страхового договора страхователю выдается страховой полис.

Добровольное страхование осуществляется частными страховыми компаниями и обходится дороже государственного.

По форме организации выделяют групповое (коллективное) страхование, при котором договор заключается коллективом, и индивидуальное, когда договор со страховой компанией заключается только одним юридическим или физическим лицом.

При заключении договора предусматривается максимальная сумма возмещения. Ею выступает сумма, на которую страхователь застраховал свою жизнь или имущество. Такая сумма называется страховой суммой. Она не может быть любой и ограничивается страховой стоимостью объекта, определяемой при заключении сделки по средним действующим в данное время ценам.

Устанавливается страховая премия - это денежный взнос страхователя страховому обществу, плата за страхование. Ее размер определяется общей величиной взносов, необходимой для выплат, а также для административных расходов.

Страховая компания выдает страхователю свидетельство, которое называется страховым полисом.

Различают полное страхование объекта, при котором страховая сумма равна страховой стоимости, и частичное страхование объекта, при котором страховая сумма меньше страховой стоимости.

Если страхователь заключил два или несколько договоров на один объект страхования, то такое страхование называется двойным. Однако в этих случаях общая страховая сумма должна быть меньше или равна страховой стоимости.

Виды страхования

Выделяют три основных вида страхования: страхование жизни (личное), страхование имущества, страхование ответственности. Эти направления представлены разнообразными видами страхования.

Страхование жизни подразделяется на страхование на случай смерти (пожизненное), страхование на дожитие, смешанное страхование, страхование пенсий, страхование от несчастных случаев.

Страхование на случай смерти предполагает, что за страховую премию (взносы), вносимые страхователем в течение всей его жизни, страховщик обязуется при наступлении смертного случая, когда бы он не произошел, уплатить заранее установленную страховую сумму.

Таблицы смертности позволяют определить среднюю величину продолжительности жизни для каждого возраста, определить размеры взносов за страхование, достаточных для того, чтобы в случае смерти уплатить определенную сумму. Учитывается при этом и процент, который получает страховщик. В соответствии с ними определяется тариф, величина страховых премий (взносов). Тариф рассчитывается для каждого возраста, а ставка премии остается постоянной. Данной формой страхования охватываются лица в возрасте от 21 до 60 лет, иногда от 15 до 65 лет.

Страхование на дожитие означает, что лицо, оплатившее страховой взнос и дожившее до определенного возраста, получает от страховщика определенную сумму, или страховщик выплачивает страховые взносы наследникам.

Смешанное страхование - одновременное страхование и на случай смерти, и на дожитие до определенного возраста. Страховая сумма выплачивается, если страховщик дожил до определенного возраста и в случае его смерти. При этом виде страхования устанавливается высокий тариф (существует вероятность, что человек умрет, не дожив до возраста, указанного в страховом договоре).

Страхование пенсий заключается в том, что страхователь периодически вносит страховщику определенную сумму взносов, а уйдя на пенсию, получает страховую сумму.

Особенностью страхования жизни является его долгосрочный характер, что ведет к возможным изменениям в договоре, к уменьшению или увеличению страховой суммы. При недостаточной платежеспособности страхователя возможно уменьшение суммы, а при инфляции, когда страховая сумма обесценивается, необходимо ее увеличение. Другой особенностью страхования жизни является отсутствие верхней границы страховой суммы. При заключении договора страхования жизни необходимо медицинское освидетельствование.

Страхование от несчастных случаев. Существует два вида: индивидуальное и коллективное. Предусматриваются разные несчастные случаи. В случае смерти застрахованного лица страховщик выплачивает всю страховую сумму. При потере способности к труду (инвалидности) страховщиком выплачивается

пожизненная пенсия или же производится единовременная уплата страховой суммы. В случае временной потери трудоспособности выплачивается суточное вознаграждение в течение оговоренного в договоре срока. Договоры страхования от несчастных случаев заключаются с лицами от 15 до 65 лет, размер премии зависит от возраста, профессии, страховой суммы.

Разновидностью имущественного страхования является транспортное страхование. Оно означает страхование как перевозимых грузов, так и средств, при помощи которых их перевозят. Страхование грузов называется карго, страхование транспортных средств - каско. Транспортное страхование делится на сухопутное, речное, морское, воздушное.

В международной практике выделяют три вида полисов. Полис Английский, основан на правилах, которых придерживается Англия, Канада, Япония, Австралия. Немецкий или Гамбургский полис характерен для Германии, Скандинавии, России. Южный или Марсельский полис распространен в Италии, Испании, Франции.

Генеральный полис - это передача на страхование всех отправляемых грузов в течение определенного времени. При наличии договора страхователя со страховщиком требуется только уведомить страховщика об отправке очередной партии груза.

Тарифная ставка устанавливается в процентах от страховой суммы и зависит от стоимости и вида груза, вида транспортного средства. Страхование каско подразделяется на страхование речных судов, морских судов, самолетов, автомобилей, вагонов.

Молодая отрасль страхования - это страхование ответственности. Страхование возмещает страхователю убытки, связанные с нанесением ущерба третьим лицам или нанесенные третьими лицами. Страховые компании в настоящее время не увлекаются таким видом страхования. Преобладает сейчас страхование ответственности за непогашение кредитов. Страховщик уплачивает вознаграждение за вред и убытки, нанесенные страхователем третьим лицам. Обычно некоторая доля ответственности остается за страхователем.

Страхование профессиональной ответственности. Потребность в таком виде страхования обусловлена необходимостью в защите и помощи лицам определенных профессий, в возмещении ущерба от несчастных случаев и т.д. Страховщик принимает на себя ответственность за риски телесных повреждений в ходе рабочего процесса, нанесение неумышленного вреда здоровью людей со стороны врачей, автовладельцев, работников сферы услуг и др.

Страхование риска непогашения кредитов. В качестве страхователей выступают банки. А страховым случаем является непогашение кредита одним или сразу несколькими заемщиками. Ответственность наступает, если банк в течение 20 дней после установленного срока не получил от заемщика

надлежащую возврату сумму. После возвращения погашенной суммы банку права на получение кредита переходят к страховой компании.

Страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов. В качестве страхователя выступают заемщики. Ответственность страховщика наступает, если погашение кредита не произошло в течение 20 дней после наступления срока платежа. Страховщик принимает на себя от 50 до 90% риска потерь, связанных с невозвращением кредита.

Перестрахование и сострахование

Страховая компания не всегда может выплатить страховые убытки. В этом случае она обращается за помощью к другой страховой компании и предлагает ей разделить принимаемый риск. Страховая компания в этой ситуации выступает как перестрахователь, передающий часть риска на страхование другой компании - перестраховщику. Перестрахователь, уступая часть своей страховой премии перестраховщику, выплачивает ему комиссионное вознаграждение. В результате этого исходный страховщик, ставший перестрахователем, оставляет за собой только ту часть риска, которую он способен покрыть.

Таким образом, перестрахование - это система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на себя риски, передает часть ответственности по ним другим страховщикам (на согласованных условиях) с целью обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций.

Перестрахование появилось впервые в Германии в 1846 г., в России - в 1895 г. Дальнейшее развитие перестрахование получило в 1992 г. с принятием закона о страховании. Роль перестрахования заключается в том, что оно дает возможность принимать на перестрахование уникальные и дорогостоящие риски.

В основе перестрахования лежит договор, в соответствии с которым одна сторона - перестрахователь (цедент) полностью или частично передает страховой риск другой стороне - перестраховщику (цессионеру), который в свою очередь принимает на себя обязательство возместить цеденту соответствующую часть выплаченного страхового возмещения. Но может случиться и так, что цессионеру риск также оказался велик. В этом случае он часть излишнего риска передает другой компании, заключив с ней такой же договор перестрахования. Цессионер одновременно становится цедентом, но именуется ретроцедентом, чтобы подчеркнуть вторичность передачи риска. Компанию, принимающую риск от ретроцедента, называют ретроцессионером.

Отличительной чертой договора перестрахования является возмездность. Перестраховщик обязан выплатить цеденту возмещение риска пропорционально доле участия и только в том случае, если цедент выплатил возмещение первым.

Перестрахование основывается на информации. Цедент обязан предоставлять перестраховщику полную и достоверную информацию о риске.



Рис. 63. Перестрахование.

Еще одним видом выравнивания рисков выступает сострахование. Оно применяется в странах, где несколько страховых компаний осуществляют один и тот же вид страхования. В состраховании страхователь заключает договор сразу с несколькими страховщиками, которые выступают равноправными партнерами и отвечают перед страхователем по своей доле риска.

Механизм сострахования заключается в том, что страховщик ищет компаньонов для совместной ответственности. Таких компаний может быть две и более. Ответственность по исполнению договора несет первая страховая компания, но она не возмещает доли других в случае их неплатежеспособности.

Основные понятия и термины:

- Страховой рынок
- Страховые компании
- Виды страховых рынков
- Страхователь
- Страховщик
- Страховой агент
- Страховая стоимость
- Страховая сумма
- Страховая премия
- Страховой полис
- Страхование жизни
- Страхование имущества
- Страхование ответственности
- Организационные формы страховой деятельности
- Обязательное страхование
- Добровольное страхование
- Групповое страхование
- Индивидуальное страхование
- Страховая сумма

Страховая стоимость
Страховая премия
Полное страхование
Частичное страхование
Двойное страхование
Страхование на случай смерти
Страхование на дожитие
Смешанное страхование
Страхование пенсий
Страхование от несчастных случаев
Транспортное страхование (карга, каско)
Генеральный полис
Страхование ответственности
Страхование профессиональной ответственности
Страхование риска непогашения кредитов
Страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов
Страхование ответственности заемщиков за непогашение кредитов
Перестрахование
Перестрахователь (цедент)
Перестраховщик (цессионер)
Ретроцедент
Ретроцессионер
Сострахование

Раздел V

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ТЕМА 24. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Теоретические концепции государственного регулирования экономики

Государство и рынок - это, по сути, две руки экономики - «видимая» и «невидимая» и в этом смысле они взаимосвязаны. Подобно правой и левой руке человека, каждая из которых выполняет общие и специфические функции, государство и рынок так же самостоятельны, но выполняют свои специфические функции.

Ясно, что государственное регулирование экономики необходимо, оно должно выполнять определенные функции. Но однако отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику было неодинаковым на разных этапах развития человеческого общества.

В период формирования рыночных отношений - XVII-XVIII вв. - господствовала экономическая доктрина меркантилизма, которая основывалась на безусловной необходимости государственного вмешательства в экономику. По мнению меркантилистов, государство должно стремиться к тому, чтобы экспорт страны был больше импорта и золото оседало у государства. Золото, деньги - это воплощение богатства. Меркантилист Вильям Стаффорд так высказался: «Я спросил, почему писчая бумага не делается у нас дома, а ввозится из-за моря?» И получил ответ: «Мы не можем ее делать так дешево, как за границей. Но если бы ввоз был обложен высокой пошлиной, у нас бы начали делать бумагу дешевле иностранной». Томас Ман также полагал: обыкновенное средство увеличения богатства - продавать иностранцам больше, чем покупать у них.

Физиократы были против вмешательства государства в экономику.

В конце XVIII в. утвердились идеи экономического либерализма, которые обосновал А.Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». Согласно его трактовке, рыночная система способна к саморегулированию, в основе которого лежит «невидимая рука» - личный интерес, связанный со стремлением к прибыли. Одной из центральных идей

А.Смита была идея о том, что экономика будет функционировать эффективнее, если исключить ее регулирование государством. Рынку должна быть предоставлена полная свобода.

Важный этап в теоретическом осознании роли государства в рыночной экономике был связан с именем выдающегося английского экономиста Дж.Кейнса. Дело в том, что мировой экономический кризис 1929-1933 гг. не на шутку напугал экономистов, потряс экономическую основу капиталистических стран. Одни США понесли ущерб, исчисляемый в 500 млрд. долларов. Юмористический американский журнал писал о том, что земной шар соскочил со своей оси. Творилось невероятное. Собрали столько зерна, что сжигали его в паровозных топках вместо угля и гнали составы. Свиней обливали известью и закапывали в землю. По всей стране стоял их страшный писк. Текли молочные реки. Картофель также сплавляли по рекам. Горы апельсинов обливали бензином и сжигали.

Мировой экономический кризис заставил задуматься и привел к пониманию того, что для обеспечения стабильного развития одного рыночного механизма недостаточно. И тогда, по широкому признанию, Кейнс выступил «спасителем капитализма». В своем труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) он заявил, что государственное регулирование придает капиталистической экономике «второе дыхание». Идеи Кейнса совершили переворот в классических воззрениях на рыночную экономику, доказали невозможность самоисцеления экономического спада, необходимость государственной политики. Кейнс стал главным идеологом вмешательства государства в экономику.

В русле этих идей президент США Рузвельт проводил «Новый курс», с помощью которого он вывел страну из глубочайшего кризиса 1929-1933 гг., добился хороших результатов.

Идеи Кейнса пронизывали экономическую политику большинства стран мира после II мировой войны и стали не только защитой госсектора и государственного вмешательства в экономику вообще, а превратились в особую концепцию регулирования экономики.

Однако со второй половины 70-х гг. активно стали обсуждаться проблемы негативного влияния государственного регулирования экономики. Восстание против Кейнса возглавил М.Фридмен. На новом уровне возродилась идея классиков о том, что рыночная экономика имеет тенденцию автоматически достигать равновесия. А потому нужны не столько непосредственное вмешательство государства, сколько его забота о создании финансовых условий, то есть меры косвенного воздействия на основе разумной денежно-кредитной политики. Эти идеи отражал новый экономический курс, проводимый в 80-х гг.: его варианты - «тэтчеризм» в Англии и «рейганомика» - в США.

В тот же период в ряде стран шел процесс усиления государственно-корпоративных начал, усугубления государственного регулирования, усиления его роли в экономической сфере.

В настоящее время среди современных экономистов можно выделить три направления:

1. Сторонники всеобъемлющего государственного регулирования экономики. На их взгляд, силой государства можно разрешить все проблемы. В этой концепции не остается места рынку.

2. Сторонники ограничения государственного регулирования. Они допускают вмешательство государства в рынок, но только в денежную сферу. Здесь следует назвать М.Фридмена. На его взгляд, главная задача - устойчивость денежной единицы.

3. Сторонники активного вмешательства государства в экономику. Это последователи Кейнса, которые считают, что экономика не в состоянии преодолеть кризисы, безработицу, инфляцию без вмешательства государства, главным инструментом которого является бюджетная политика.

Таким образом, государство в рыночной экономике не корректирует рыночный механизм, а создает условия его свободного функционирования. Это гарант рынка, потому что рыночный механизм имеет много достоинств, возможности его велики, но все же не безграничны.

Объективные основы государственного регулирования экономики

Существуют области, где рыночный механизм не срабатывает и требуется вмешательство государства.

Дело в том, что рыночный механизм распространяет свое действие на частные товары. Это прежде всего делимые товары. Покупатели имеют возможность покупать только его часть. Например, всего 3 метра ткани, 2 пары обуви, но не всю произведенную в стране продукцию, всю ткань или всю обувь.

На частные товары распространяется принцип исключения: кто-то не может или не хочет купить. Значит, он не будет обладать данным товаром.

Пол Самуэльсон пишет о том, что рыночный механизм нацелен на удовлетворение только тех потребностей, которые выражаются через спрос. Но есть такие потребности, которые нельзя измерить в деньгах и превратить в спрос. Рынок пройдет мимо таких потребителей. Это товары и услуги коллективного пользования, то есть общественные товары или общественные блага, которые не делимы и здесь не действует принцип исключения. Например, национальная оборона (товар, которому нельзя дать цену, продать его на рынке). Или национальная служба прогноза погоды. Их предложения обеспечивает государство. Оно должно брать на себя ответственность за его производство и финансирование.

Подобных примеров много: дороги, по которым ездим, светофоры, освещение улиц, содержание парков, городской водопровод, охрана общественного порядка и т.д.

Вместе с тем следует отметить, что есть и такие товары, которые одновременно являются частными и общественными. Довольно трудно их четко определить. Например, высшее образование. С одной стороны - это общественный товар. Студенты получают знания коллективно и поровну. С другой стороны, это частный товар. Не все становятся студентами, некоторые могут быть отчислены. Не случайно есть государственные и частные вузы.

Регулирование экономики со стороны государства необходимо и по другим причинам. Рыночная экономика сопровождается побочными внешними эффектами. Они не выражаются в денежной форме и рынок не реагирует на них. Типичный пример - загрязнение окружающей среды и необходимость возмещения ущерба. Так, скажем, бумажная промышленность, производя бумагу, загрязняет сточные канавы, питьевую воду. Нужна очистка воды, но механизм рынка устроен так, что не заинтересован беречь природу. И деньги для очистки воды не отражаются в расчетах предприятия. Государство должно взять на себя активную роль и решить эту проблему: через налогообложение изъять у загрязнителя часть выручки для ликвидации ущерба.

Примеров можно найти много. Это и дым из трубы местной фабрики. Помимо загрязнения воздуха, нельзя не сказать и о дополнительных расходах на медицинское обслуживание, стирку, уборку квартир. Или шум в районе аэропорта. Он вредит здоровью людей, снижает цену недвижимости.

Если бы не было вмешательства государства в экономику, то развитые страны давно остались бы без ресурсов природы и были бы завалены отходами собственного производства.

Однако внешние эффекты бывают не только отрицательные, но и положительные. Сопоставим эти эффекты. Например, строительство плотины в верховьях реки. Для тех, кто живет в нижнем течении - ухудшаются условия ловли рыбы. Пример положительного внешнего эффекта: фермер проводит оросительный канал на свой земельный участок, вследствие чего качество земельных участков улучшается без вложения капитала их владельцев.

Следует указать и на такую объективную основу, как проведение государством денежно-кредитной политики. Ясно, что этого не может сделать рынок.

Основные направления экономической деятельности и глобальные функции государства

В учебниках «Экономикс» выделяют три глобальные функции государства. Эффективность, справедливость, стабильность.

Эффективность.

Государство обязано создать такой «экономический фон», используя различные экономические инструменты, который обеспечил бы эффективное функционирование производства. Здесь необходимо выделить антимонопольную деятельность, активизацию конкуренции. Государство на современном этапе должно быть «встроено» в рыночную систему хозяйствования.

Справедливость.

Рынок признает лишь один критерий распределения доходов: итог участия в конкуренции на рынке товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Поэтому справедливыми будут считаться как высокие доходы тех, кто преуспел в конкуренции, так и низкие тех, кто потерпел неудачу. Чисто рыночное распределение не гарантирует получение прожиточного минимума. Но надо заметить, что распределение доходов, справедливое с точки зрения рынка, несправедливо в общечеловеческом плане. Поэтому государство и берет на себя функцию перераспределения доходов через налоги, а также поддержания нетрудоспособных и престарелых.

Кроме того, рыночная экономика не обеспечивает полной занятости. Поэтому регулирование рынка рабочей силы, материальное обеспечение безработных - это тоже функция государства.

Государство обязано гарантировать минимальную зарплату.

Особое место занимает программирование или индикативное (рекомендательное) планирование, то есть процесс ориентации общественного производства.

Опыт программирования имеют многие страны. Возникло оно сразу после II мировой войны во Франции, Нидерландах, Японии. Позднее оно стало применяться также в Швеции, Финляндии, Великобритании и др. странах.

Помимо участия государства в качестве регулирующей силы, оно действует и в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта - это так называемый государственный сектор. Его доля различна в разных странах: минимальна в США (удельный вес гос. продукции в национальном доходе составляет 1-2%), значительна в странах Западной Европы (госсектор в ВВП Австрии 26%, Франции - 20%, Швеции - 14%, Италии - 12%). Принципиальная разница в положении госсектора США и Западной Европы объясняется размахом деятельности и силой крупных фирм.

Во всем мире наблюдается рост государственного сектора в экономике. Важнейшие причины роста госсектора в экономике следующие: война, национальная оборона, развитие инфраструктуры, рост народонаселения, урбанизация, проблемы окружающей среды.

Существуют следующие сферы деятельности госсектора:

1. Милитаризация и конверсия.
2. Социальная и производственная инфраструктура.
3. Инновационные процессы в капиталом- и научных отраслях.

4. Больные отрасли экономики.

Стабильность. Государство проводит антиинфляционную политику, стремится поддержать экономическую стабильность, сглаживать цикличность развития экономики. Оно определяет приоритеты развития хозяйства, фундаментальных наук, новых технологий, НТП.

Можно выделить и основные направления государственного регулирования.

Это:

1. Правовые регуляторы.
2. Административные регуляторы.
3. Экономические регуляторы.

Экономические регуляторы подразделяются на прямые и косвенные:

1. Прямое вмешательство - через приобретение государством собственности на средства производства, законодательство и управление производственными предприятиями.

2. Косвенное вмешательство с помощью различных мер экономической политики.



Рис. 64. Классификация экономических регуляторов.

В мировой экономической литературе понятие госсектора связано не столько с самой государственной собственностью, сколько со всей совокупностью форм участия государства в производстве, распределении, обмене и потреблении. В таком понимании госсектор выступает в качестве основы, опираясь на которую государство может выполнять свои функции. В традиционном же понимании госсектор - это совокупность государственных предприятий.

Государственное регулирование осуществляется на трех уровнях:

- микроуровень - предприятия и корпорации;
- мезоуровень - средний уровень, отрасли;
- макроуровень - общегосударственный уровень.

Итак, государственное регулирование дополняет и корректирует чисто рыночный механизм. Государству отводится строго определенная роль. Весь рынок, как любая социальная система, не является идеальным. Чистая рыночная экономика не может существовать. Обозначенные нами положения

отмеряют, что должно делать государство, определяют допустимые пределы вмешательства. Больше не дано, но и меньше нельзя. Есть минимально необходимые границы и максимально допустимые. Это исключительно важно. Если государство переступает этот порог, то происходит деформация рыночного механизма.

Лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон подчеркнул: «Обе стороны - рынок и государство существенны. Управлять экономикой в отсутствии того или другого - все равно, что пытаться аплодировать одной рукой».

В России и Кыргызской Республике на начальном этапе перехода к рыночной экономике превалировала мысль о полной свободе рыночной экономики от государства: полный отказ от госзаказов, государственной поддержки сельского хозяйства, финансирования высших учебных заведений. Подобное направление со временем вызвало резкую критику со стороны многих ученых, практиков и политиков. Директор Института международных экономических и политических исследований РАН Богомолов заявил: «Поразительно, с какой легкостью наше государство избавляется путем приватизации от наиболее доходной части государственной собственности. И тем подрывает экономическую основу своего существования. Это расходится с опытом рыночных стран Запада».

В настоящее время происходит усиление регулирующей роли государства.

Государственное управление экономикой

В любой организованной экономике действуют принципы планомерного пропорционального развития. Сознательная деятельность людей проявляется в видении желаемой модели будущего состояния. Модель будущего можно расценить как план, но не план-директиву, не план-приказ, а план-желаемая цель. Так что от планирования никакой экономике не уйти.

Объективная необходимость планирования обуславливает сочетание рыночного механизма саморегулирования и планового управления. Но в условиях рыночной экономики определяющей формой управления, способом функционирования становится рыночное саморегулирование, а экономика - рыночно-плановой.

Система государственного планирования строится на следующих началах:

- централизованное планирование в масштабах всего хозяйства страны носит преимущественно индикативный, рекомендательный характер и сводится к разработке планов-прогнозов;

- государственное планирование распространяется на объекты государственной собственности и проявляется в форме государственных программ;

- формой косвенного государственного планирования являются государственные заказы;

- преобладающей формой государственного планирования выступает финансовое бюджетное планирование;

- планирование на уровне предприятий, фирм, компаний, разных форм собственности представляет в основном самопланирование.

В современной экономике к планированию самым тесным образом примыкает социально-экономическое прогнозирование. Прогноз - это научная гипотеза, предположение о характере протекания экономических процессов в будущем. Прогноз отличается от плана тем, что носит многовариантный, предположительный характер, имеет широкий охват экономических процессов и явлений. Прогнозируются даже не подлежащие планированию, не управляемые процессы и явления (природно-климатические, демографические, военно-политическая ситуация и т.п.).

Наиболее развитой формой государственного планирования в национальном масштабе стало осуществление государственных социально-экономических программ, именуемых экономическими программами, или экономическими проектами.

Государственное регулирование экономики проявляется в самых разнообразных формах. Оно ставит главной целью соблюдать интересы государства, общества в целом, социально не защищенных слоев населения.

Непосредственное государственное регулирование рядом отраслей применяется по отношению к предприятиям, организациям, имеющим жизненно важное значение для экономики и общества, представляющим общественную опасность, нуждающимся в государственной поддержке. Это военные, оборонные, энергетические предприятия, заповедники, природные парки, полезные ископаемые, водные учреждения, учреждения науки и культуры, организации, защищающие окружающую среду, охраняющие безопасность и др.

К государственному регулированию, как уже известно, относятся: налоговое, денежно-кредитное, бюджетное, ценовое, социальное регулирование, а также условий и оплаты труда, охраны и восстановления окружающей среды, антимонопольное, внешнеэкономическое регулирование.

Основные понятия и термины:

Концепция государственного регулирования экономики

Частные товары

Общественные товары, или обязательные блага

Побочные внешние эффекты

Глобальные функции государства: эффективность, справедливость, стабильность

Правовые регуляторы

Административные регуляторы

Экономические регуляторы

Прямое вмешательство государства
Косвенное вмешательство
Меры прямого воздействия на экономику
Косвенные регуляторы
Сферы деятельности госсектора
Регулирование на микроуровне
Регулирование на мезоуровне
Регулирование на макроуровне
Государственное управление экономикой
Индикативное планирование
План-прогноз
Государственные программы
Государственные заказы
Финансово-бюджетное планирование
Социально-экономические программы
Непосредственное государственное регулирование

ТЕМА 25. ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВОМ: ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ

Доход есть денежная оценка результатов деятельности физического или юридического лица как субъекта рыночной экономики. Доход - это денежная сумма, регулярно и законно поступающая в непосредственное распоряжение рыночного субъекта. Он всегда представлен деньгами.

Процесс формирования доходов можно представить следующим образом.

+	Доход от трудовой деятельности (зарплата)
+	Доход от предпринимательской деятельности (прибыль)
+	Доход от капитала (%)
+	Доход от имущества (рента)
<hr/>	
=	<u>Факторные доходы</u>
+	Трансферные выплаты из общественного сектора (государства)
<hr/>	
=	<u>Валовые доходы</u>
-	Налоги и другие обязательные платежи
<hr/>	
=	<u>Располагаемый (чистый) доход</u>

Чтобы судить о величине дохода, надо различать его номинальное и реальное выражение.

Номинальный доход - это сумма денег, поступающая в личное распоряжение получателя.

Реальный доход - то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на данный номинальный доход.

Номинальный доход может быть фиксированным (неизменным), он может уменьшаться или расти.

Соотношение между денежной суммой, получаемой в виде дохода, и суммой благ, приобретаемых за нее, зависит от уровня инфляции и направленности фискальной политики.

Функциональное и вертикальное распределение доходов.

Кривая Лоренца

Во всех странах в материальном производстве ежегодно создается общественный продукт, формируется национальный доход, за счет которого существует и развивается общество. Сначала он распределяется между собственниками факторов производства (труд, земля, капитал). Отсюда следуют основные формы доходов: зарплата, прибыль, процент и земельная рента.

Национальный доход	Трудовой	Зарплата (доход от
	Трудовой	Прибыль (доход от предпринимательской
	Доход от	Процент (доход от
	Доход от	Рента (доход от

Рис. 65. Распределение национального дохода (первичные основные доходы).

Перечисленные доходы есть первичные основные доходы. Эти первичные доходы перераспределяются в масштабе общества ввиду того, что есть люди, которые не создают первичные доходы, включая государство.

Принципом рыночной экономики является положение: «Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным».

Сам факт получения дохода - это участие в экономической жизни общества. Размер дохода - это масштаб такого участия. Тот, кто не может участвовать в рыночной деятельности (пенсионеры, студенты, инвалиды, безработные), получают денежные пособия.

Различают функциональные и вертикальные доходы. Функциональные доходы - зарплата, прибыль, процент, рента.

Однако совокупный доход имеет фактическое распределение по отдельным группам населения. Такое распределение уже не зависит от источника поступления доходов: здесь может быть и прибыль предпринимателя, и пособие по безработице. Фактическое распределение устанавливает имущественную иерархию социальных групп. И оно поэтому называется вертикальным распределением доходов.

Между «функциональной» и «вертикальной» характеристикой совокупного дохода имеется существенное различие. Функциональное распределение сводит

совокупный доход к доходам только собственников факторов производства. Вертикальное же распределение есть результат перераспределительного вмешательства государства в сферу доходов, благодаря чему доходами располагают и такие группы (нетрудоспособные, безработные), которые не могли бы их иметь, если бы общество удовлетворялось только функциональным распределением.

Для измерения фактического, т.е. вертикального распределения доходов, используют кривую Лоренца и коэффициент Джини. Они показывают, какая доля совокупного дохода приходится на каждую группу населения, что позволяет судить об уровне экономического неравенства в данной стране.

Кривая Лоренца - это метод графического изображения неравенства или вертикального распределения доходов (*табл. 21*).

Таблица.21.

Распределение общего объема денежных доходов населения Кыргызстана в %

	985 г.	990 г.	993 г.	994 г.	995 г.
Денежные доходы - всего,	00	00	00	00	00
в т.ч. по 20%-ным группам населения					
I первая группа (с наименьшими доходами)	1,4	2,5	,1	,2	,6
II вторая группа	4,0	4,1	1,9	0,9	0,7
III третья группа	7,4	7,4	6,9	5,0	5,7
IV четвертая группа	2,4	2,4	3,9	3,0	2,5
V пятая (с наивысшими доходами) группа	1,8	3,6	0,2	3,9	4,5
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	,236	,224	,341	,368	,373
Соотношение наиболее и наименее обеспеченного населения	,1	,7	,7	,1	,7

Доля беднейшей группы (I) уменьшилась: $11,4 : 6,6 = 1,7$ раза.

Доля богатейшей группы (V) возросла: $44,5 : 34,8 = 1,27$ раза.

Если в 1985 г. доходы богатейшей (V) группы превышали доходы беднейшей (I) $34,8 : 11,4 =$ в 3 раза, то в 1995 г. $44,5 : 6,6 = 6,74$ раза.

Коэффициент Джини возрос: $0,373 : 0,236 = 1,6$ раза.

Построим кривую Лоренца. Для ее построения на обе оси координат наносят процентную шкалу от 0 до 100.

Рис. 66. Кривая Лоренца.

Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой, или прямой ОА, которая указывает, что любой данный процент населения получает соответствующий процент дохода. Если 20% населения, то оно получает 20% дохода, если 40% населения, то 40% и т.д. Кривая Лоренца демонстрирует фактическое распределение. В нашем цифровом примере 20% получают всего 6,6% дохода, а V группа вместо 20% получает 44,5% и т.д.

Кривая Лоренца напоминает лук, где прямая - это корпус, а лежащая ниже кривая (кривая Лоренца) - слегка натянутая тетива. Чем сильнее натянута тетива «лука Лоренца» вниз, тем больше в данной стране неравенства семей по уровню дохода.

Оценка степени, в которой натянут лук Лоренца, один из самых сложных вопросов во всей экономической теории. Экономическая история учит, что нежелательно прекращать натягивать тетиву лука и нежелательно также натягивать ее слишком сильно.

Дело в том, что приближение кривой Лоренца к прямой линии абсолютного равенства убивает стимулы к производительному труду. Нельзя забывать, что в любой стране есть люди, способные достичь вершин науки, стать выдающимися артистами, наконец, есть гении и т.д. Спрос на таких людей превышает их предложение, а это вызывает рост цены, по которой оплачивается их труд.

Есть и другое обстоятельство: люди с одинаковым уровнем способностей относятся к своей работе по-разному, с разной результативностью. Если их оплачивать одинаково, то наиболее производительные работники утратят стремление к работе в полную силу. Стало быть, есть причины неравенства в доходах. Их можно свести к следующим:

- различия в способностях;
- различия в образовании;
- различия в отношении риска;
- различия в отношении собственности;
- различия в положении на рынке;

связи и дискриминация.

Значит, для нормального развития экономики определенное неравенство доходов следует признать необходимым, более того, элементом поощрения трудовой активности. История свидетельствует, что по мере развития страны степень неравенства доходов возрастает. Выходит, что неравенство доходов - цена, которую обществу приходится платить за ускорение роста общего уровня благосостояния.

Выходит, что тетиву лука надо все-таки натягивать. Но чрезмерное натяжение вызывает в обществе резкое недовольство. Характерны результаты опроса общественного мнения в Польше в 1992 г. На вопрос: «Должна ли в Польше быть существенная разница в доходах граждан?» более 50% решительно ответили - нет.

Учитывая эти обстоятельства, ученые-экономисты пришли к мнению, что предел натяжения «лука Лоренца» наступает в тот момент, когда беднейшие 40% населения начинают все вместе получать 12-13% общей суммы доходов семей страны. Большой перекося в перераспределении благ вызывает резкие политические потрясения и может привести к нежелательным последствиям. Когда же расслоение идет на фоне экономического подъема, это не столь опасно, но во время кризиса такие процессы чреваты серьезными проблемами.

Реальное общество не характеризуется ни абсолютным равенством, ни абсолютным неравенством дохода.

Для расчета конкретного уровня неравенства в распределении доходов поступают следующим образом. Площадь между равномерным распределением и неравномерным распределением (на графике заштриховано) делят на площадь треугольника ОАВ (см. рис.). Полученный результат есть коэффициент Джини.

Если коэффициент близок к 0, общество находится в состоянии абсолютной уравниловки, а при коэффициенте, равном единице, - в ситуации нищего большинства и сверхбогатого меньшинства. Цивилизованная рыночная экономика исключает подобные крайности благодаря целенаправленному перераспределению доходов.

Итальянец Паретто открыл закон: распределение низких доходов подвержено резким и даже непредсказуемым колебаниям, но при достижении более высокого уровня оно приобретает стабильность. Закон Паретто подтверждает, что социальная стабильность есть следствие высокого уровня благосостояния населения.

Одной из важнейших характеристик неравенства в распределении доходов является бедность. Обычно бедность определяют как состояние, когда экономических ресурсов не хватает для обеспечения некоторого стандарта (нормального уровня) жизнедеятельности.

Характеристику бедности можно дать по следующим показателям:

1. По затратам на питание (закон Энгеля): чем выше доля питания в потребительских доходах, тем беднее семья.

2. Относительная бедность как присущее рыночному хозяйству явление: считается бедным тот, кто живет хуже других.

3. Бедность как оценочное суждение - политически оформленный консенсус о том, кого считать бедным.

Наиболее действенным средством уменьшения неравенства в распределении доходов и преодоления бедности является государственная политика перераспределения доходов.

Государственная политика доходов

Государственная политика доходов заключается в перераспределении доходов через бюджет. Инструментами перераспределения являются налоговая система и трансфертные платежи.

Инструменты перераспределения

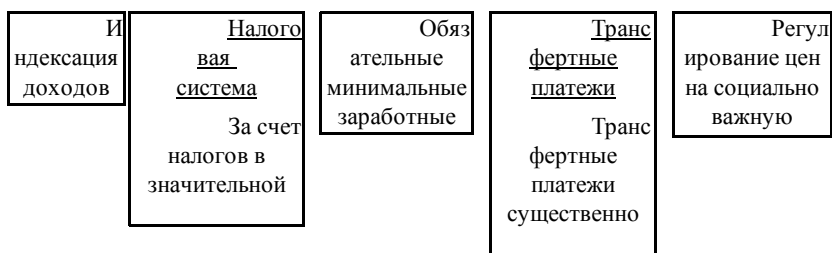


Рис. 67. Инструменты перераспределения доходов.

Благодаря дифференцированному налогообложению различных групп получателей дохода и социальных выплат населению удастся значительную долю национального дохода перевести от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

Подходный налог с физических лиц с прогрессивной ставкой налогообложения позволяет сглаживать неравенство в доходах.

Прогрессия в доходном налогообложении перемещает линию неравномерного распределения доходов влево, ближе к линии равномерного распределения доходов.

Рис. 68. Влияние прогрессивного налога на неравенство в доходах (кривая Лоренца):
1 - линия равномерного распределения налогов; 2 - до уплаты налогов;
3 - после уплаты налогов.

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности. Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов измеряется объемом и динамикой расходов на социальные цели.

Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. Если же наращивать социальные расходы сверх налоговых поступлений, то это приведет к росту бюджетного дефицита и инфляции.

Следует отметить, что в цивилизованных странах существует программа поддержания уровня доходов. Их два вида:

- Программы социального страхования. Они частично возмещают потери заработков, связанных с уходом на пенсию и временной безработицей. Эти программы финансируются за счет налогов на зарплату, резервируемых для указанных целей. Пособия считаются заработанным правом, а не государственной благотворительностью.

- Программы государственной помощи, или благотворительные программы, согласно которым перераспределяются пособия тем, кто не может заработать сам, будучи нетрудоспособным или имея на своем иждивении детей. Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются благотворительностью государства.

В США нуждающиеся получают помощь и по другим программам. К ним относится дополнительная программа социальной помощи престарелым, слепым, нетрудоспособным, программа помощи неполным семьям с детьми, программа продовольственных талонов. Медикэйд - программа помощи в финансировании расходов на медицинское обслуживание лиц с низкими доходами. Во Франции около 40 видов социальных пособий.

Распределение пособий связано, к сожалению, с утечкой средств, что называется проблемой «Худого ведра». Если общество согласно передать бедным доходы богатых, то деньги от богатых придется передавать в «худом

ведре». По подсчетам Артура Оукена, утечка из «ведра» перераспределения составляет 250 долларов из каждых 350 долларов, предназначенных для пособий. Средства идут на содержание чиновников, разворовываются и т.д.

Основные понятия и термины:

Доход
Факторные доходы
Валовые доходы
Располагаемый (чистый) доход
Номинальный доход
Реальный доход
Функциональное распределение доходов
Вертикальное распределение доходов
Кривая Лоренца
Абсолютное равенство в доходах
Неравенство в доходах
Причины неравенства в доходах
Коэффициент Джини
Бедность
Государственная политика доходов
Инструменты перераспределения доходов
Программа поддержания уровня доходов
Программы социального страхования
Благотворительные программы

ТЕМА 26. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Социальная сфера экономики и основы ее реформирования

Экономика - это система жизнеобеспечения людей и общества. По своей целевой направленности все экономические процессы в той или иной степени одновременно имеют социальную окраску. Не случайно широко применяются такие термины, как социально-экономическое развитие, социально-экономические процессы и т.п. Вместе с тем выделяется более узкая область экономики, которая называется социальной сферой. К социальной сфере относят виды экономической деятельности, связанные с образом жизни людей, потреблением материальных и духовных благ, услуг, удовлетворением запросов человека, семьи, коллектива и общества в целом. Таким образом, социальная экономика чрезвычайно многогранна.

Экономику, направленную на удовлетворение потребностей человека, семьи, называют социально ориентированной, т.е. исходящей из социальных запросов.

Практически все отрасли экономики имеют то или иное отношение к социальной сфере, удовлетворяют социальные потребности людей. Социально ориентирована промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, торговля, общественное питание. Но есть отрасли, которые могут быть непосредственно отнесены к социальной сфере, или социальной экономике. Это: пассажирский транспорт, связь для населения, розничная торговля, общественное питание, жилищное и коммунальное хозяйство (поддерживающее в рабочем состоянии дома, лифты, водоснабжение, канализацию, теплоснабжение, энергообеспечение); бытовое обслуживание населения (прачечные, парикмахерские, ремонтные мастерские, такси и т.д.).

К отраслям социальной сферы следует отнести охрану, восстановление, очистку окружающей среды, отрасли культуры, образования, здравоохранения, физкультуры и спорта, науки и социального обеспечения.

Так как социальная экономика ориентирована на человека, то о ее состоянии судят по тому, как живут люди, каково качество их жизни. Качество жизни характеризует удовлетворенность людей материальными и духовными благами, обеспеченность, комфортность жизненных условий, соответствие современным требованиям, здоровье и продолжительность жизни. Качество жизни не имеет какой-либо один показатель. Качество жизни - обобщенное понятие, и ему можно дать такую характеристику: высокое, среднее, удовлетворительное, низкое неудовлетворительное.

В ООН был предложен в качестве комбинированного показателя индекс качества жизни. В него входят такие показатели:

- состояние здравоохранения;
- уровень образования;
- средняя продолжительность жизни;
- степень занятости населения;
- платежеспособность населения;
- доступ к политической жизни.

Расчет некоторых показателей, входящих в индекс качества жизни, вызвал затруднения. В связи с этим в 1990 г. появился новый показатель - индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), или сокращенно - индекс человеческого развития (ИЧР). Индекс развития человеческого потенциала содержит четыре проблемы и измеряется тремя показателями. К важнейшим проблемам (парадигмам) развития человеческого потенциала относятся:

- продуктивность как результат эффективной деятельности, направленной на повышение дохода и экономического роста;
- равенство, понимаемое как равенство возможностей в реализации способностей и пользования благами;

- устойчивость, позволяющая обеспечить доступ к возможностям цивилизации не только нынешним, но и будущим поколениям;
- расширение возможностей, предполагающее, что развитие осуществляется не только в интересах людей, но и их усилиями.

В числе ведущих показателей, определяющих индекс развития человеческого потенциала, выделяют три:

- ожидаемая продолжительность жизни;
- уровень образования;
- реальный душевой валовой внутренний продукт.

Основной принцип ИЧР основан на способности данной страны достичь поставленных целей в области человеческого развития по шкале от 0 до 1. Считается, что страны с ИЧР ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития, страны с показателем между 0,5 и 0,8 - средний, а страны с показателем, превышающим 0,8 - высокий уровень.

По данным за 1993 г., из 174 стран, по которым был рассчитан индекс человеческого развития, на первом месте оказалась Канада, а на последнем - Нигер. Россия заняла 57 место. Индекс человеческого развития Кыргызской Республики в 1993 г. составил 0,664, в 1995 г. - 0,628.

Индекс ожидаемой продолжительности жизни. Демографические процессы в современной России характеризуются снижением рождаемости, ростом смертности, миграцией населения, появлением беженцев и переселенцев, сокращением ожидаемой продолжительности жизни. В 1996 г. продолжительность жизни в России опустилась у мужчин до 60 лет, у женщин - до 73, в Кыргызской Республике соответственно 62 и 71 год. Самая высокая продолжительность жизни мужчин в Нидерландах (75 лет), Иране (77 лет), Японии (76), Канаде (74), США (73), Австралии (75). Среди женщин самые высокие показатели продолжительности жизни дают такие страны: 81 год - Испания, Италия, Нидерланды, Франция, Швеция, Австралия.

Индекс уровня образования россиян в 1985 г. был равен 0,833, а к началу 1995 г. - 0,819, в Кыргызской Республике - 0,869 (1995).

Реальный душевой валовой внутренний продукт в Кыргызской Республике в 1996 г. составил 1880\$, а индекс ВВП - 0,333.

Понятие уровень жизни в большей мере характеризует количественную меру благосостоятельных людей и чаще всего характеризуется количественными, числовыми показателями. Существует ряд показателей или измерителей уровня жизни. В частности, структура и уровень потребления. При оценке уровня жизни используются показатели годового потребления пищи, одежды, обуви в расчете на человека или семью, обеспеченности жилой площадью, школами, детскими садами, врачебным обслуживанием, бытовыми учреждениями.

Фактическое годовое потребление продуктов в расчете на одного взрослого составило в России в 1995 г.: хлеба - 120 кг, картофеля - 100 кг, фруктов - 40 кг, молока - 220 л, мяса - 45 кг и т.д. Но чтобы судить, насколько такой уровень

соответствует потребностям людей, его сравнивают с нормативными показателями, выработанными с учетом рекомендаций науки о питании. Например, хлеба и картофеля по рекомендации положено потреблять 80 кг в расчете на одного человека в год, фактически наблюдается перепотребление. И, наоборот, овощей положено потреблять 150 кг, фруктов - 70-80 кг, мяса - 60-70 кг. По этой группе продуктов наблюдается явное недопотребление.

Об уровне продуктов питания можно судить по калорийности. Суточный рацион питания взрослого человека должен обладать калорийностью в 3300 ккал. В России в 1995 г. она составила 2600 ккал.

Потребление продуктов питания в Кыргызской Республике представлено в табл. 22.

Таблица 22

Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах
(в среднем на члена домохозяйства в год; кг.)

годы	Гранные продукты	Хлебные продукты	Квощи и бахчевые	Овощи и ягоды	Фрукты и ягоды	Мясо и мясопродукты	Молочные продукты	Яйца, шт.	Молоко и молочные продукты	Мясо и рыбные продукты	Сахар и кондитерские изделия
Домашние хозяйства всех категорий											
1994	123	13	55	65	35	24	653		0	0	9
1995	134	11	59	73	45	27	671		0	0	1
1996	130	15	59	80	53	20	652		0	0	2

Наблюдается перепотребление хлеба и, наоборот, недопотребление, как и в России, овощей, фруктов, мяса и т.д.

Важнейшую характеристику изменений в уровне жизни дают уровень, структура и динамика денежных доходов и расходов населения.

Переходная экономика формирует качественно новую структуру доходов населения. Это выражается в формировании и интенсивном развитии новых форм доходов, о чем свидетельствуют данные табл. 23.

Следует отметить, что удельный вес заработной платы существенно снизился - в России до 43,4%, а в Кыргызстане - до 39%. Доходы от собственности и предпринимательской деятельности ощутимо возросли: в России и Кыргызстане их доля в структуре денежных доходов свыше 43%. Наметилась тенденция уменьшения роли социальных трансфертов, включающих в себя пенсии, стипендии, различные пособия.

Уровень жизни характеризуется потребительским бюджетом человека и семьи. Потребительским бюджетом называют таблицу, в которой сопоставляются денежные доходы и расходы человека или семьи, на основании чего формируется мнение о соответствии доходов и расходов или необходимости их изменения в ту или иную сторону с целью достижения сбалансированности.

Таблица 23

Структура денежных доходов (в % от объема доходов)

Доходы	1992 г.	1994 г.	1996 г.
<u>Россия</u>			
Денежные доходы - всего,	100	100	100
в том числе:			
оплата труда	69,9	46,4	43,4
социальные трансферты	14,0	17,4	12,8
доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.	16,1	36,2	43,8
<u>Кыргызстан</u>			
Денежные доходы - всего	100	100	100
в том числе:			
оплата труда	60,8	41,5	39,0
социальные трансферты	27,2	12,8	17,8
доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.	12,0	45,7	43,2

Рациональным потребителем бюджетом называют теоретический построенный идеальный бюджет, в котором расходная часть формируется исходя из рациональных норм потребления материальных и духовных благ, услуг. Рациональный потребительский бюджет - это цель, к которой надо стремиться.

В условиях экономического кризиса широко используется понятие минимального потребительского бюджета. Расходная часть этого бюджета составляется на основе набора необходимых человеку, семье потребительских товаров и услуг. С учетом реальных цен определяется общая денежная сумма доходов, требующаяся для покрытия расходов. Отсюда и устанавливается прожиточный минимум в национальной валюте. Расчетная величина прожиточного минимума является условной, так как она зависит от состава и количества благ и услуг, включаемых в необходимый набор, т.е. «потребительскую корзину».

При составлении личных и семейных потребительских бюджетов важно учесть основные статьи доходов и расходов. Рассчитывая доходы, следует учесть заработную плату, пенсии, стипендии, пособия, дополнительные выплаты, доходы от личного подсобного хозяйства, благотворительную помощь. Значительно труднее учесть личные и семейные расходы ввиду их многочисленности. Поэтому прибегают к укрупнению расходных статей и выделяют такие, как продукты питания, одежда, обувь, мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного обихода, квартплата, бытовые услуги, транспорт, уплата налогов, сбережения.

На уровень жизни влияет зависимость между доходами и потреблением (Закон Энгеля). Взаимосвязь между уровнем личного, семейного потребления и величиной дохода называется функцией потребления. Такая функция ставит в соответствие каждому уровню располагаемого дохода реальный уровень потребительских расходов (рис. 69).

Рис. 69. Графическое изображение функции потребления.

Если бы семья тратила все свои доходы на потребления, то функция потребления имела бы вид прямой 1, то есть представляла бы собой прямую, проходящую под углом 45^0 к осям координат. В действительности не все доходы семьи тратят на текущее потребление, часть из них откладывают на накопление и представляют расходы будущих периодов. Поэтому функция потребления приобретает вид прямой 2. Здесь величина потребления ниже дохода, и поэтому гарантирует наличие накоплений. Если тип поведения соответствует прямой 3, то это означает, что семья потребляет средств выше доходов, живя в «долг».

Наличие значительной части населения, которое имеет уровень жизни ниже черты прожиточного минимума, ставит перед экономикой особую проблему - проблему борьбы с бедностью.

Бедность - это экономическое состояние части общества, которое не имеет минимальных по нормам данного общества средств существования. Однако следует подчеркнуть, что бедность - не чисто экономическое явление. Это состояние может закрепиться за определенной частью общества, превращая ее в постоянно воспроизводящийся слой.

Количество бедных изменяется в зависимости от определения черты бедности.

Абсолютная черта бедности - это минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде, жилье, то есть на основе стоимости «потребительской корзины» (прожиточный минимум).

Относительная черта бедности - использует в качестве базы уровень доходов (расходов) домашнего хозяйства, сложившийся в среднем по стране, и определяет уровень, ниже которого люди находятся за чертой бедности (например, в государствах ЕС - ниже половины средних суммарных расходов домашних хозяйств по стране).

Для характеристики бедности необходимо определить профиль бедности. Бедность тесно связана со статусом занятий. Большинство бедных - это лица престарелого возраста, больные, безработные мужчины и их семьи, женщины и

дети. В странах с переходной экономикой бедность широко распространена среди большей части работающего населения.

До 90-х гг. к числу бедных относился довольно узкий круг лиц: преклонный возраст, плохое здоровье, матери-одиночки. Общество было в значительной степени однородно. Не было значительного расслоения общества. Если до кризиса доходы 10% самых состоятельных семей превышали доходы самых бедных семей в 4 раза., то в 1996 г. в России это превышение достигло 13 раз.

В качестве определяющего показателя уровня и качества жизни рассматривается количество свободного времени. Свободное время, которое человек вправе использовать по своему усмотрению, сравнивают с рабочим или полным временем. Рабочее время измеряется продолжительностью рабочей недели. Сорокачасовую рабочую неделю можно считать приемлемой, а тридцатипятичасовую (семь рабочих часов в день при двух выходных) - желаемой.

Существенное влияние на жизненный уровень оказывают цены. Чем ниже цены, тем больше товаров и услуг можно приобрести.

Социальная политика

Социальная политика является долгосрочной, ориентированной на длительную перспективу. В долговременной перспективе необходимо приближение уровня и качества жизни населения к стандартам постиндустриального общества. В среднесрочном периоде - достижение докризисного уровня и качества жизни, присущих им стандартов потребления. В краткосрочном периоде - обеспечение условий для социального и физического выживания людей.

Достижение долговременной стратегической цели связано с формированием среднего класса. В любом цивилизованном государстве он составляет около половины населения. В западном обществе средний класс стал многочисленным на рубеже 50-60 годов (2/3 численности населения). Обычно к нему относят людей, достигших определенного материального, образовательно-интеллектуального уровня. Средний класс называют хребтиной общества. Показатели его благосостояния - это показатели благосостояния страны. Таково положение дел в США, Германии, Швеции и других странах. Этот класс занимает срединное положение между богатыми и бедными. Нельзя допускать, чтобы в странах СНГ средний класс выбрасывался в бедные и беднейшие слои населения, ибо в таком случае рухнет фундамент, стена стабильности.

Социальная политика на современном этапе содержит комплекс первоочередных неотложных мер. Их разработка требует определения социальных приоритетов. К ним относятся:

- прекращение дальнейшего снижения реальных доходов, объемов и калорийности питания;

- своевременная выдача заработной платы и пенсий;
- замедление расширения бедности и безработицы;
- прекращение разрушения социальной сферы.

Социальные приоритеты касаются также уровня и качества жизни и они определяют цели социальной политики:

- достижение улучшения материального положения и условий жизни людей;
- обеспечение занятости населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;
- гарантии конституционных прав граждан в области труда, социальной защиты, образования, охраны здоровья, культуры, обеспечения жильем;
- переориентация социальной политики на семью, обеспечение прав и социальных гарантий, предоставляемых семье, женщинам и детям;
- нормализация и улучшение демографической ситуации, снижение смертности населения и особенно детской;
- улучшение социальной инфраструктуры.

Эти цели социальной политики следует реализовывать поэтапно.

Проведение социальной политики и регулирование социальной сферы - это прерогатива государства. Однако объем ресурсов, которые государство может выделить для развития социального сектора, прямо связан с бюджетными ограничениями.

Чем более экономически развита страна, тем больше ресурсов она может выделить на развитие социальной сферы. В странах с высокоразвитой экономикой (Германия, Франция, Нидерланды) эти расходы составляют около 30% ВВП. При этом по мере экономического развития затраты на социальную сферу увеличиваются. Об этом свидетельствует динамика этих расходов: в начале 50-х гг. - 20%, в 1965 г. - 25%, в 1990 г. - 30% ВВП. В странах со сравнительно низким экономическим потенциалом (Португалия, Греция, Испания) расходы на социальное обеспечение составляет лишь 16-18% ВВП.

Переходная экономика в странах СНГ требует уменьшения затрат государства, увеличения роли страховых фирм и непременно адресности помощи. Все это требует изменений в программах социального обеспечения, формах использования бюджетных средств, широкого вовлечения внебюджетных и негосударственных фондов обеспечения жизнедеятельности социальной сферы.

Основные пути преобразования социальной сферы.

Социальная защита и поддержка населения

Создание социально-устойчивой экономики - сложный процесс. Это обусловлено рядом факторов. Формирование нового типа социальной

ориентации приходится осуществлять в условиях сокращения объема и перечня общественных гарантий, которые давала прежняя система, а также сохранившихся иждивенческих настроений у части граждан. Трудность еще и в том, что рыночные механизмы еще не работают в полную силу не только в сфере социальных отношений, но даже в сфере производственной деятельности.

Новая система социальной защиты отличается от прежней системы социального обеспечения, которая была основана на всеобщих гарантиях. Новая система приобретает конкретные направления:

- создание современной системы социальной поддержки;
- формирование адресной социальной помощи;
- обеспечение минимальных общественных гарантий гражданам;
- развитие социального сектора на рыночной основе;
- формирование нового финансового механизма социального обеспечения, использование негосударственных финансов;
- использование новых принципов и методов социального обеспечения и прежде всего страховых.

Для системы социальной защиты весьма важным является вопрос о способах финансирования. Есть два способа необходимого финансирования: за счет общих налоговых поступлений и через целевые налоги, т.е. социальные взносы на социальное страхование. В пользу специальных социальных взносов населения говорит то, что средства социальных взносов в отличие от налогов используются только целенаправленно. Значит, и граждане более заинтересованы уплачивать взносы, так как существует тесная взаимосвязь между взносами и объемом социальных услуг. Принцип страхования, применяемый как в частных страховых компаниях, так и в системе государственного социального страхования, в наибольшей степени соответствует рыночным принципам.

Когда происходит экономический кризис, производство находится на спаде, возникает острая необходимость помочь людям, попавшим в тяжелое, бедственное положение.

Ставить задачу полной социальной защиты всего населения - невозможно. Если предоставить блага в нужном количестве одним, то непременно пострадают другие, так как эти блага им не достанутся. Ясно одно, что поголовная социальная защита населения от снижения уровня жизни в условиях экономического спада невозможна. Поэтому можно говорить лишь о социальной поддержке отдельных слоев и групп населения, наиболее в ней нуждающихся. Эти слои населения называются социально уязвимыми. К социально уязвимым относят прежде всего лиц, лишенных возможности самостоятельно улучшить свое благосостояние, поддерживать минимально необходимые условия существования. Социально уязвимыми считаются люди, обладающие доходами ниже прожиточного минимума. Было бы справедливо учитывать не только денежные доходы, но и денежные сбережения,

накопленное богатство, т.е. имущественный ценз. Однако получить достоверные сведения об имущественном цензе в настоящее время весьма сложно, поэтому приходится использовать лишь официальные денежные доходы.

В нашей сложившейся действительности социально уязвимыми считаются многодетные семьи, семьи, потерявшие кормильца, матери-одиночки, престарелые, пенсионеры, студенты, безработные и др.

Социальная поддержка выражается в разнообразных формах: в виде денежной помощи, предоставлении материальных благ, бесплатного питания, медицинской помощи и т.д.

В переходный период острой становится проблема социальной защиты населения от инфляции и безработицы. Чтобы не происходило катастрофического снижения жизненного уровня, применяется индексация доходов. Иначе говоря, заработная плата, пенсии, стипендии, другие виды доходов увеличиваются по мере роста розничных цен. Разумно повышать доходы в несколько меньшей степени, чем растут цены, чтобы не способствовать возникновению инфляционной спирали.

Социальное обеспечение и социальная помощь

Существует социальная отрасль экономики, которая называется социальным обеспечением. Она оказывает стабильную социальную поддержку определенным слоям населения со стороны государства, которая не связана с чрезвычайными ситуациями. Эти люди живут в основном за счет государственного обеспечения.

Наиболее распространенным видом социального обеспечения является пенсионное обеспечение. Пенсионерам по возрасту выплачивается пенсия, которая зависит от стажа работы и уровня заработной платы, получаемой до выхода на пенсию. В любом случае каждому пенсионеру гарантирована выплата пенсии не ниже минимального уровня. Выплачиваются также пенсии по инвалидности. Они не зависят от возраста и обусловлены только состоянием здоровья.

Пенсии выплачиваются за счет средств пенсионного фонда, который образуется из отчислений предприятий и организаций и частично за счет государственного бюджета.

Различным категориям нуждающегося населения предоставляются разнообразные пособия и выплаты. Они могут носить постоянный и временный характер. Пособия выдаются с целью социальной поддержки детей, больных, безработных, лиц, лишенных средств существования.

Государство создает и принимает на себя заботу о детских домах и интернатах, домах престарелых.

Особый вид социальной помощи - медицинская помощь. В значительной степени такая помощь оказывается бесплатно. Однако даже богатые страны не способны целиком возложить расходы здравоохранения на государственный бюджет. Поэтому часть медицинских услуг и лекарств является платной, возникает страховая медицина. При страховой медицине формируются страховые фонды из заработной платы и отчислений предприятий и организаций. Денежные средства этих фондов передаются медицинским учреждениям. Медицинская помощь, оказываемая участнику фонда, является заранее оплаченной.

Государство оказывает помощь безработным. Для лиц, потерявших работу, выплачивается пособие в первые месяцы в объеме, близком к той заработной плате, которую они имели перед потерей работы. В последующие месяцы пособие снижается. Наряду с пособием государственный фонд занятости затрачивает средства на обучение безработных.

Социальная реабилитация

Реабилитация - это восстановление здоровья, прав, возвращение доброго имени. Социальная реабилитация - это восстановление нарушенной социальной справедливости.

Особенно остро стоит проблема социальной реабилитации невинно пострадавших. Государство обязано проявить заботу о людях, ставших жертвами. Особенно высока социальная ответственность государства перед теми, кто пострадал от противозаконных действий органов государственной власти. Печально известен в этом отношении сталинский период советской истории.

Нуждаются в социальной реабилитации жертвы войны, лица, пострадавшие от катастроф, стихийных бедствий, аварий. К числу невинно пострадавших следует отнести жертв эпидемий, пострадавших от вредности производства.

В результате межгосударственных, межнациональных конфликтов невинно пострадали миллионы вынужденных переселенцев, которые также нуждаются в социальной реабилитации.

Социальная благотворительность

Государство не в силах само, с помощью выделения средств, оказания государственных форм социальной помощи справиться с проблемами социальной экономики. Государственная помощь в цивилизованном обществе должна дополняться социальной благотворительностью людей, которые по зову души помогают другим: деньгами, вещами, услугами и т.д.

Складывающуюся систему социальной защиты населения можно представить в виде табл. 24, которая характеризует перечень основных программ, осуществляемых в России.

Основные программы социальной защиты России

Вид пособия	Источник	База
Пенсия за выслугу лет	Пенсионный фонд	Трудовой стаж и прошлый заработок. Нижний порог равен размеру минимальной пенсии
Пособие по безработице	Фонд занятости	Прошлый заработок и продолжительность безработицы. Нижний порог равен размеру минимальной заработной платы
Семейные пособия		
Пособие по рождению ребенка	Фонд социального страхования	5-кратный минимальный оклад
Единое ежемесячное пособие	Местный бюджет	60-70%-ный минимальный оклад
Пособие по уходу за ребенком до 15 мес. (для работающих)	Фонд соц. страхования	50% суммы пособий
Пособие по уходу за ребенком до 3 лет	Предприятие	Не связано с минимальной заработной платой
Оплата временной нетрудоспособности по болезни	Фонд соц. страхования	Из текущих поступлений, выплачивается без установленного срока ожидания
Социальная помощь на местном уровне	Местный бюджет	На основе оценки нуждаемости и при наличии ресурсов
Пособие на жилье	Местный бюджет	Разница между фактическими расходами на квартплату и коммунальными услугами в 10% дохода

В табл. 24 показана комбинация форм социальной помощи и страхования.

Основные понятия и термины:

Социальная сфера

Отрасли социальной сферы

Качество жизни

Индекс качества жизни

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)

Индекс человеческого развития (ИЧР)

Индекс продолжительности жизни

Индекс уровня образования

Реальный душевой ВВП

Уровень жизни

Структура и уровень потребления

Структура денежных доходов

Потребительский бюджет

Рациональный потребительский бюджет

Минимальный потребительский бюджет (МПБ)

Функция потребления

Бедность

Абсолютная черта бедности

Относительная черта бедности

Профиль бедности

Социальная политика

Средний класс
Цели социальной политики
Пути преобразования социальной сферы
Способы финансирования социальной сферы
Социально уязвимые слои населения
Индексация доходов
Социальное обеспечение
Пенсионное обеспечение
Пособия и выплаты
Страховая медицина
Социальная реабилитация
Социальная благотворительность

Раздел VI

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

ТЕМА 27. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СТРУКТУРА И ЭВОЛЮЦИЯ

Интернационализация хозяйственной жизни как основа формирования мирового хозяйства

Современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей и взаимодействия между странами. Тенденция к объединению вызвана потребностью решения как внутренних, так и глобальных проблем, таких как ядерное вооружение, здравоохранение, освоение космоса, охрана окружающей среды. В то же время нарастает взаимозависимость государств в экономической сфере, так как любая страна, не будучи втянутой в мирохозяйственные связи, не может обеспечить свое быстрое и эффективное развитие. Все это обусловило образование *мирового хозяйства*, которое представляет собой совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Причем это не простая совокупность, а многоуровневая и глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему посредством обмена экономической деятельности, международного разделения труда (МРТ) и движения факторов производства (прежде всего капитала и рабочей силы). Поэтому мировое хозяйство имеет следующие характерные черты:

- международная мобильность факторов производства;
- образование на этой основе международных форм производства в рамках транснациональных корпораций в различных странах;
- экономические связи государств на двусторонней и многосторонней основе для поддержания международного сотрудничества в области производства по совместному использованию факторов производства;
- функционирование открытой экономики и преодоление автаркии в отдельных государствах.

Одной из важных тенденций формирования и развития мирового хозяйства является рост процессов интернационализации, основу которых составляет интернационализация производства и капитала. Интернационализация экономической жизни означает выход процесса обобществления за рамки

национальной экономики, что вызывает в ней количественные, а главное - качественные изменения. Суть здесь заключается в том, что международные экономические процессы настолько тесно и глубоко переплетаются с внутринациональными экономическими процессами, что национальная экономика не может успешно функционировать в условиях автаркии (национальной экономической самообеспеченности). Основными причинами усиления интернационального фактора в экономике являются:

- выход воспроизводственного процесса за национальные границы и расширение емкости рынка, оптимальная величина которого на современном этапе составляет 250-300 млн. человек;
- ограниченность ресурсов отдельных стран, необходимых для самостоятельного проведения фундаментальных и прикладных исследований НТР;
- необходимость включения всех факторов производства национальных государств в мировое движение и международное разделение труда;
- растущий обмен полуфабрикатами, деталями, узлами в рамках международной специализации и кооперации производства.

Подводя итог всему сказанному, можно сделать вывод, что в основе создания мирового хозяйства лежат международное разделение труда и ограниченность экономических ресурсов каждого отдельно взятого государства. В современном мире производить все виды товаров, а также создавать и приводить в действие все типы факторов производства не под силу ни одной, даже самой богатой стране, поэтому международная экономика и является тем механизмом, который помогает достигать эти цели в интересах стран всего мира. Таким образом, в современном мире объединение различных государств обуславливается интернационализацией хозяйственных связей, научно-технической революцией, возрастающей ролью информации и коммуникаций, а также необходимостью решения глобальных проблем современности.

Однако следует отметить, что международные экономические процессы не действуют автоматически, поэтому необходимо разработать и привести в действие международные механизмы их координации. Для этой цели были созданы такие организации, как Международный валютный фонд, Мировой банк, Организация объединенных наций, которые на сегодняшнем этапе занимают в международной экономике ключевые позиции. В современном мире появились новые тенденции в развитии: осуществляется трансформация экономик стран бывшего социалистического лагеря, которые отвергают автаркию и ориентируются на принципы открытой экономики, все активнее втягиваются в мировой рынок бывшие колониальные страны. Эти и другие процессы позволяют сделать вывод, что рыночная экономика мирового хозяйства в 90-х годах перешла в новое качество и стала международной экономикой. В ней под влиянием НТР все более усиливаются процессы

интернационализации хозяйственной жизни, основными формами которой являются транснационализация и интеграция. Рассмотрим эти формы.

Транснационализация - это процесс межгосударственной интеграции и реализуется на уровне частных фирм. Она охватывает различные сферы мирового хозяйства. Организационное решение этот процесс нашел в создании **транснациональных корпораций** (ТНК), представляющих собой компании, капитал которых является национальным по принадлежности и международным по сфере деятельности. Транснациональные структуры объединяют национальные хозяйства не по географическому признаку (общность границ), а на основе глубоких воспроизводственных процессов. Они определяют многие социально-экономические процессы, происходящие в мире. Известны два способа создания ТНК:

1. Когда национальные тресты и концерны имеют огромные зарубежные активы.

2. Создание международных союзов на основе слияния или объединения частных капиталов по пути акционерных обществ. В этом случае акционерный капитал рассредотачивается в различные страны мира, а его организационное ядро (управление) является многонациональным по своему составу, в него входят представители разных стран.

Интернационализация производства и капитала по пути создания ТНК во многом выступает стабилизирующим фактором в мировой экономике, так как подобного рода компании концентрируют в своих руках огромный технико-экономический потенциал, поэтому его сохранение и развитие является важной предпосылкой мирного решения различных спорных вопросов и устранения противоречий между странами. В экономической литературе отмечается, что еще в 80-е годы на долю ТНК приходилось около 80% патентов на новую технику и технологию, более половины внешней торговли и более 1/3 промышленного производства. В середине 90-х годов в мире насчитывалось примерно 37 тысяч ТНК, имеющих более 206 тысяч филиалов. Из 100 крупнейших ТНК 38 находятся в Западной Европе, 29 - в США и 16 - в Японии. Отсюда ядро ТНК составляет американский капитал, который имеет широкую сеть филиалов и огромные размеры зарубежных активов. К таким гигантам относятся международные корпорации США «Экссон», «Мобил», «Дженерал моторз», годовой объем продаж которых превышает валовой национальный продукт таких стран, как Австрия, Греция, Дания и др. Они имеют разветвленную сеть филиалов. Например, ЦБМ производит операции в 124 странах мира, «Эссон» - в 100, «Истлмен-Кодак» - в 40.

Непременным следствием интернационализации производства является процесс интернационализации банковского капитала, где также создаются **транснациональные банки** (ТНБ), которые представляют собой крупные кредитно-финансовые компании универсального типа, имеющие обширную сеть глубоко интегрированных зарубежных предприятий, контролирующих и

осуществляющих операции в мировом хозяйстве. Основными рычагами зарубежного аппарата являются банковские представительства, дочерние фирмы, филиалы, отделения, корреспондентские связи. Наиболее распространенной формой присутствия на иностранных рынках является создание представительств, которые предоставляют услуги бизнесменам, приезжающим в данную страну, осуществляют рекламу и сбор информации в стране пребывания.

Другой формой интернационализации в мировом хозяйстве выступает **интеграция**, которая представляет собой сближение, взаимопроникновение и взаимоприспособление национальных хозяйств на основе мобильности факторов производства для согласования действий правительств в выработке и проведении экономической политики, отвечающей интересам всех стран-участников. Эта тенденция господствует во всем мире и является закономерным результатом быстрого экономического развития ведущих индустриальных государств, перешагнувших свои собственные границы. Для дальнейшего прогресса в этом процессе потребовалась правовая база, что стало возможным только в межгосударственных интеграционных объединениях на основе двусторонних и многосторонних политических и экономических соглашений, в результате чего стала развиваться экономическая, а затем и политическая интеграция.

Экономическая интеграция обусловлена следующими объективными причинами:

- углубление международного разделения труда;
- развитие научно-технической революции;
- растущая степень открытости национальных хозяйств;
- стремление защитить национальные интересы.

Теоретическая база экономической интеграции имеет ряд направлений, которые различаются оценками интеграционного механизма и глубиной интеграционных процессов. Выделяются следующие направления: неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижизм и другие.

Неолиберализм прошел два этапа развития - ранний и поздний. Представители раннего неолиберализма (1950-1960 гг.) швейцарский экономист В.Репке и француз М.Аллэ выступали за полную интеграцию, которая предполагает создание единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, функционирование которого происходит на основе свободного действия рыночного механизма независимо от экономической политики государств и международных правовых актов. Они считали, что вмешательство государства в международные экономические отношения приводит к разбалансированности экономики, росту инфляции, расстройству платежей. Такой подход не оправдал себя, так как на практике интеграция проходит при активном участии государства. Поэтому представители позднего

неолиберализма скорректировали позиции своих предшественников и стали рассматривать интеграцию в другой плоскости. Так, американский ученый Б.Балаша особое внимание уделял эволюции интеграции на основе изменений экономических и политических процессов, а также изучал проблему усиления роли государства в экономике в связи с развитием экономической интеграции.

В середине 60-х годов возникло новое направление **корпорационализм**, видными представителями которого являются американские ученые С.Рольф и Ю.Росту. В отличие от неолибералистов они выдвинули другой стержень развития интеграции, считая, что развитие ТНК способно обеспечить интеграционные процессы в экономике. В этой теории есть рациональное зерно, но в то же время немаловажную роль в этом процессе играют рыночный механизм и государственное регулирование.

Параллельно развивался **структурализм**, представителем которого является шведский экономист Г. Мюрдаль. Он критически относился к идее полной свободы движения факторов производства в интегрируемом пространстве, так как свободное действие рыночного механизма может привести к диспропорциям и усилению неравенства в доходах. Интеграцию структуралисты рассматривали с точки зрения глубоких структурных изменений в экономике интегрирующихся стран, в результате чего складывается более совершенный хозяйственный организм.

В 70-х годах широко распространились идеи неокейнсианства, представители которого (например, американец Р. Купер) считали, что главный вопрос международного экономического сотрудничества состоит в том, как сохранить максимальную для каждой страны свободу, при этом не ограничивая многообразные выгоды от интернациональных процессов. Для этого они выдвинули два возможных метода международной интеграции:

интеграция с последующей утратой национальной свободы с обязательным согласованием экономических целей и политики;

интеграция с сохранением национальной автономии.

Претворение в жизнь этих вариантов возможно и путем их сочетания в интегрированной экономике.

В рамках неокейнсианского направления выделяется **дирежизм**, представители которого (голландский ученый Я. Тинберген, немецкие исследователи Р. Санвальд и И. Штолер) отрицали роль в интеграционных процессах рыночного механизма, а на первое место выдвигали разработку общей экономической политики, согласованного социального законодательства и координацию кредитной политики.

Этапы развития экономической интеграции

Экономическая интеграция - это процесс экономического взаимодействия стран на основе сближения хозяйственных механизмов и интернационального

обобществления производства. Экономическая интеграция призвана решать следующие задачи:

- использование эффекта масштаба производства, что позволяет расширить размеры рынка при сохранении прежних транснациональных издержек и привлечь прямые иностранные инвестиции;
- решение задач торговой политики;
- создание благоприятной внешнеполитической среды путем укрепления взаимопонимания и сотрудничества.

Наиболее интенсивный характер интеграционные процессы носят на региональном уровне в форме межстрановой интеграции, предпосылками которой являются такие факторы, как:

- близость уровней экономического развития и зрелости рыночных отношений;
- географическая близость стран интеграционного процесса, как правило, наличие общих границ и традиционных экономических связей;
- общность социально-экономических проблем в области развития, финансирования и регулирования.

Наиболее быстро региональная интеграция стала развиваться со второй половины XX в. и прошла ряд этапов (см. рис. 70):

1. Преференциальные торговые соглашения, в соответствии с которыми страны предоставляют наиболее благоприятный режим во взаимной торговле. Это является подготовительным этапом в интеграционном процессе.

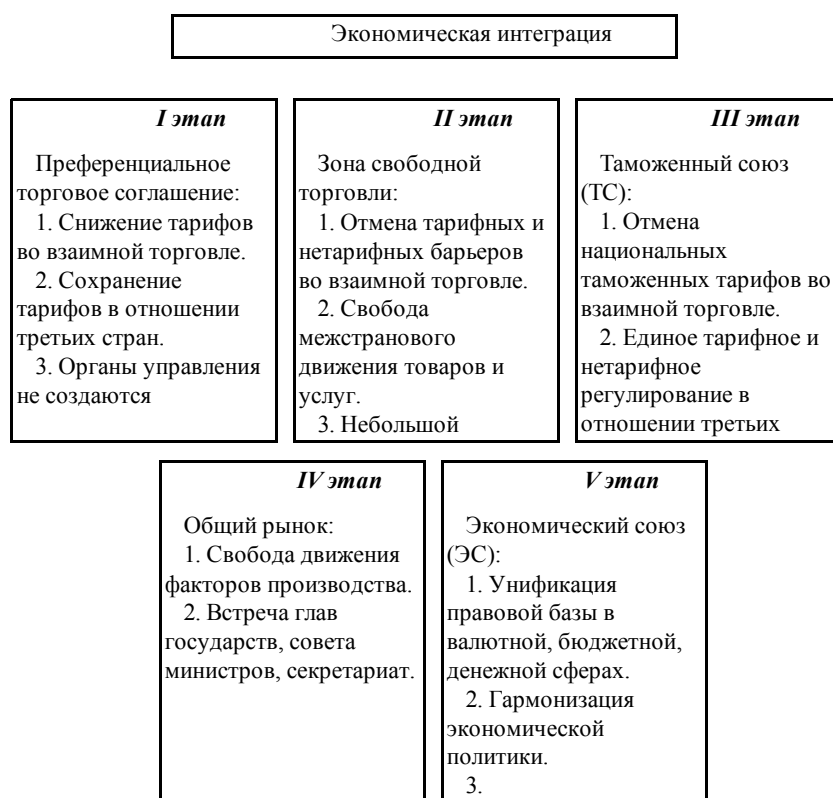


Рис. 70. Этапы развития экономической интеграции.

2. Создание зон свободной торговли с отменой таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении таможенных тарифов в отношении третьих стран.

3. Образование таможенного союза, что означает отмену национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа единой системы, нетаможенного регулирования торговли в отношении третьих стран. На этом этапе интеграции предусматривается беспошлинная торговля товарами и услугами и свободное их перемещение внутри региона.

4. Создание общего рынка, где предусматривается свободное движение не только товаров и услуг, но и факторов производства - капитала и рабочей силы. На этой стадии требуется более высокий уровень координации экономической политики интегрирующихся стран.

5. Интеграция превращается в экономический союз, который наряду с общим таможенным тарифом, свободой движения товаров, услуг и факторов производства предусматривает унификацию правовой базы в валютной, бюджетной и денежно-кредитной сферах и координацию макроэкономической деятельности стран, входящих в экономический союз.

6. Этот уровень интеграции предусматривает политический союз, согласно которому национальные органы власти предусматривают передачу большей части своих функций в отношениях с третьими странами наднациональным органам управления. Это в принципе означает создание конфедерации, но пока ни одна группировка не достигла такого уровня интеграции и, надо отметить, такой цели пока не ставила.

Данная классификация говорит о том, что в настоящее время существует много группировок, находящихся на различных стадиях интеграции. К середине 90-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа против 5-6 в 80-е годы. Этот процесс получил ускорение по примеру интеграции в Западной Европе.

В Западной Европе интеграция достигла наиболее зрелых форм. Межстрановая интеграция Европейского экономического сообщества (ЕЭС) была создана в 1957 г. Это сообщество часто называли «Общим рынком». С 1967 г. после слияния трех самостоятельных региональных организаций - Европейского объединения угля и стали (1951 г.), Европейского экономического сообщества, Европейского сообщества по атомной энергии

(1958 г.) - интеграционная группа западноевропейских стран называлась Европейское сообщество. С ноября 1993 г. после Маастрихтских соглашений официальное название этой группировки - Европейский Союз, в который входит 15 стран. В этой интеграционной группировке предполагается завершить создание «единого экономического пространства» с общей валютой, в результате чего в конце XX в. в ЕС вводится единая денежная единица евро и с 1 июля 2002 г. старые национальные валюты прекращают свое хождение.

Активно идут интеграционные процессы среди молодых независимых государств. Например, создана крупная интеграционная группировка развивающихся латиноамериканских государств - Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), стран центральной Америки - Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), стран карибского бассейна - Карибское сообщество (КАРИКОМ), стран Западной Африки - экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), а также Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), быстро развиваются интеграционные процессы Североафриканского и Азиатско-Тихоокеанского регионов, стран-производителей нефти в арабском мире и др.

Канадское соглашение о свободе торговли является реальным вкладом в создание североамериканского общего экономического пространства.

Получила развитие новая интеграционная группировка - Союз независимых государств (СНГ), в который входят республики бывшего СССР за исключением Латвии, Литвы и Эстонии.

Структура мирового хозяйства

Целостный мир многолик, но при самом общем подходе к классификации стран мирового сообщества можно выделить три группы государств, различающихся по степени развитости: высокоразвитые, среднеразвитые и низкоразвитые.

В группу высокоразвитых государств входят те страны, где эффективно отлажен экономический механизм саморазвития и интегрированности экономики. По статистике ООН к таким странам относятся следующие: США, Канада, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Япония, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Норвегия, Финляндия, Швейцария, Швеция, Исландия, Австралия и Новая Зеландия. Среди них выделяются первые семь стран, так называемая «Большая семерка», которые обеспечивают 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Эти государства координируют свою деятельность на ежегодных встречах, начиная с 1975 г.

К этой группе уверенно приближаются такие индустриальные страны как Южная Корея, Сингапур и Тайвань, которые при помощи иностранного капитала успешно овладели принципами организации рыночной экономики,

создали условия для внедрения новой техники и технологии, ориентируясь на экспортное производство, сочетая современные тенденции и традиционность и тем самым обеспечивая высокую эффективность экономики.

К группе среднеразвитых стран относятся ЮАР, латиноамериканские государства Бразилия, Аргентина, Чили и другие, которые, опираясь на иностранную помощь, успешно преодолевают хозяйственные диспропорции, отсталость, овладевают принципами устройства рыночной экономики и имеют высокие темпы роста ВВП.

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают международные организации (ООН, МВФ, Мировой банк). Ссылаясь на их данные, мы попытаемся показать структуру мирового хозяйства. В соответствии с международной классификацией мировая экономика состоит из трех групп стран: индустриальные страны (высокоразвитые), развивающиеся и страны с переходной экономикой. Место отдельных стран в мировом хозяйстве показано на рис. 71. Объединение стран в ту или иную группу объясняется состоянием их экономического развития и принципами организации производства, а также общностью проблем, стоящих перед ними.

Рис. 71. Место отдельных стран в международной экономике в 1995 г.

Из 184 стран мировой экономики, по которым есть сопоставимые данные, в группу **индустриальных стран** входят 24 промышленно развитые страны Западной Европы, Северной Америки и Тихоокеанского бассейна (см. табл 25), для которых характерен высокий уровень доходов на душу населения.

Таблица 25

Индустриальные страны и их группы

	Крупнейшие промышленные	Страны-члены Европейского	Крупнейшие европейские
--	-------------------------	---------------------------	------------------------

	страны (Группа 7)	союза (15 стран)	страны (4 страны)
1	2	3	4
1. Австралия			
2. Австрия		х	
3. Бельгия		х	
4. Великобритания	х	х	х
5. Дания		х	
6. Германия	х	х	х
7. Греция		х	
1	2	3	4
8. Ирландия		х	
9. Исландия			
10. Испания		х	
11. Италия	х	х	х
12. Канада	х		
13. Люксембург		х	
14. Нидерланды		х	
15. Новая Зеландия			
16. Норвегия			
17. Португалия		х	
18. Сан-Марино			
19. США	х		
20. Финляндия		х	
21. Франция	х	х	х
22. Швейцария			
23. Швеция		х	
24. Япония	х		

Источник: IMF. World Economic Outlook. - 1995. - Oct. - P.83.

Следующая группа - это *страны с переходной экономикой*. К ней относятся 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Для них была характерна высокая степень закрытости экономики, что препятствовало вступлению в динамическое развитие мирового хозяйства на новом этапе его технического и социально-экономического прогресса. В этих странах преобладают нерыночные рычаги организации хозяйства, низкая эффективность экономики и все они осуществляют переход от центрально управляемой экономики к рыночной.

В группу *развивающихся стран* входят 132 государства Азии, Африки и Латинской Америки, характерным признаком которых является низкий и

средний уровень доходов. Так как все эти страны имеют высокую степень различия в экономике, их принято классифицировать как по географическим признакам, так и по экономическим показателям (ВНП, уровень дохода, доля экспорта).

Классификация стран по экономическим показателям очень важна, так как это дает право странам с низкими социально-экономическими показателями на льготное финансирование и получение безвозмездной помощи со стороны мирового сообщества. В этой связи Мировой банк выделяет три основных уровня развития:

- Страны с низким уровнем дохода. К ним относятся 64 страны, в которых ВНП на душу населения составил меньше 725 долларов в 1994 г. Практически это все африканские страны к югу от Сахары.

- Страны с доходами ниже среднего уровня. Сюда входят 66 государств, в которых ВНП на душу населения составил в 1994 г. 726 - 2895 долларов. Это страны переходной экономики и многие развивающиеся страны Латинской Америки и арабского Востока.

- Страны с доходами выше среднего уровня. Сюда включают 35 стран, в которых ВНП на душу населения составил в 1994 г. 2896 - 8998 долларов.

- Страны с высоким уровнем доходов. К ним относят 44 страны, в которых ВНП на душу населения составил в 1994 г. более 8995 долларов.

Необходимо остановиться на группе стран, которые являются экспортерами нефти и называются «нефтяной элитой». В этих странах самый высокий уровень доходов на душу населения в мире. К ним относятся Саудовская Аравия (более 12 тыс. долл.), Кувейт (17 тыс. долл.), Катар (свыше 21 тыс. долл.), Объединенные Арабские Эмираты (около 23 тыс. долл.). В то же время среднедушевой доход для развитых стран составляет 10 тыс. долл., а для развивающихся - 600 долл. Развивающиеся страны резко отличаются уровнем своего развития, об этом свидетельствуют следующие данные: на долю государств, где проживает около 60% населения планеты, приходится всего 16,5% валового продукта.

Образование мирового хозяйства завершилось в конце XIX - начале XX вв., когда все страны в той или иной степени были втянуты в систему международного разделения труда, в результате чего усилилась зависимость стран друг от друга и интенсифицировался товарообмен на мировом рынке, национальный капитал промышленно развитых стран вышел за пределы своих стран. Отсюда можно сделать вывод, что с образованием и укреплением господства монополий движущими силами в развитии мирохозяйственных связей стали вывоз капитала, выход национальных монополий за пределы национальных границ и образование международных экономических союзов. Все это способствовало созданию и укреплению мирового рынка товаров, капитала, сырья, энергии, рабочей силы и научно-технической информации.

Так завершился первый этап образования, становления и развития мирового хозяйства.

Великая Октябрьская революция 1917 г. внесла серьезные изменения в развитие мирового хозяйства, произошел раскол мира на две системы, стали развиваться мировое капиталистическое хозяйство и мировое социалистическое хозяйство по пути соревнования двух противоположных систем. В этот период происходит кризис и распад колониальной системы, молодые независимые государства не хотят мириться с ролью сырьевых придатков. Существование двух систем затрудняет сотрудничество между странами с противоположным строем, мирохозяйственные связи в основном развиваются по пути внешней торговли. Социалистическая система развивается во многом по типу закрытой экономики, то есть недостаточно используются преимущества международного разделения труда, что явно сказывается на эффективности социально-экономических процессов в социалистических странах. Поэтому требуется серьезная перестройка общей структуры мирохозяйственных связей в целом. Здесь речь идет прежде всего о переносе сотрудничества из сферы обращения в сферу производства по пути специализации, кооперирования и создания совместных предприятий. Все это означало бы проникновение продукции социалистических стран на мировой рынок, получение и использование передовой технологии, улучшение снабжения населения своих стран потребительскими товарами. Такое производственное сотрудничество наиболее широко использовалось в Китае, что резко повысило уровень развития его экономики. Из стран СЭВ серьезный опыт в развитии совместных предприятий накопила Венгрия. В 1986 г. в ВНР функционировало 280 СП в химической и легкой промышленности, фармацевтике, сельском хозяйстве, строительстве и банковском деле. В СССР создание СП началось в 1987 г., причем этот процесс не получил широкого развития. Таким образом, система МРТ на втором этапе развития мирового хозяйства слабо действует между двумя системами, тормозя как общее развитие, так и в первую очередь развитие стран социалистической системы, порождая в ней глубокие социально-экономические противоречия.

В этот период появляется много новых тенденций, связанных с развитием развивающихся стран. Капиталистическая трансформация хозяйства этих стран придает ему черты так называемого «периферийного капитализма» и способствует появлению целого комплекса новых сложных социально-экономических противоречий. МРТ в этот период определяется преимущественно позициями развитых стран в области производства, обмена как по количественным, так и качественным параметрам. Растет внешняя задолженность развивающихся стран. В 1987 г. она составляла около триллиона долларов, почти в 2,4 раза больше, чем в 1979 г. Решение их социально-экономических проблем может быть достигнуто только на основе коренного изменения всей системы мирохозяйственных отношений.

Развивающиеся страны требуют установления нового экономического порядка, суть которого опирается на следующие принципы:

- необходимость политического регулирования мирохозяйственных связей на государственном уровне;
- создание механизма справедливого перераспределения мирового общественного продукта в пользу развивающихся стран;
- демократизация всей системы экономических отношений.

Отсюда можно сделать вывод, что успех в развитии мирового хозяйства в целом и каждой страны в отдельности зависит от беспрепятственного развития и углубления международного разделения труда на путях рыночных принципов развития экономики, демократизации и целостности мира. В этой связи с конца 80-х годов мировое хозяйство вступает в третий современный этап развития, когда происходит трансформация экономики в социалистических странах и восстанавливается целостность мирового хозяйства, центром развития которого являются человек и будущее цивилизации.

Основные понятия и термины:

Мировое хозяйство

Интернационализация хозяйственной жизни

Транснационализация

Транснациональные корпорации

Интеграция

Структура мирового хозяйства

Высокоразвитые страны

Среднеразвитые страны

Низкоразвитые страны

Этапы развития мирового хозяйства

ТЕМА 28. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Международное разделение труда

В основе мировой экономики, сформировавшейся на базе национальных хозяйств, лежит *международное разделение труда* (МРТ), которое представляет собой высшую ступень территориального разделения труда, предусматривающую устойчивую специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции и обмен ими друг с другом.

В докапиталистический период МРТ базировалось на своей естественной основе - обеспеченности стран природными ресурсами, поэтому каждая страна специализировалась на тех видах деятельности, для которых имелись факторы производства. Но более важным является международное разделение труда, основанное на специализации и кооперации. МРТ, основанное на кооперации,

зародилось в мануфактурный период развития капитализма в XVII-XVIII вв., основной формой реализации МРТ были двусторонние и трехсторонние внешнеторговые связи между странами. Такой тип международного разделения труда носил ограниченный характер. Дальнейшее развитие капитализма в эпоху промышленного переворота приводит к усилению экономических связей между странами, расширяя поле действия МРТ и к концу XIX - началу XX вв. в эту систему в той или иной степени были втянуты все страны мира. При этом особенностью МРТ этого периода является закрепление за группой стран роли поставщиков сырья и энергоносителей. Это касается в основном колониальных и зависимых стран. Другая группа стран, как правило, экспортировала готовую продукцию, занимая передовые рубежи в экономическом развитии в мире. Однако по мере развития машинной индустрии и роста масштабов производства в самой промышленности происходит углубление специализации, так как становится невозможным производить в нужном количестве в рамках отдельных стран широкий ассортимент разнообразных промышленных товаров. Возникает тенденция к углублению МРТ, получают широкое развитие наиболее совершенные формы внутриотраслевой специализации, набирает силу предметная, поддетальная и технологическая специализация, которая расширяет как внутренние производственные возможности страны, так и мирового хозяйства в целом, происходит рост во внешней торговле промышленными товарами.

Основными формами международного разделения труда являются специализация и кооперация.

Специализация - это форма МРТ, основанная на производстве одного или нескольких видов товаров и услуг, для которых имеются все необходимые факторы производства и которые затем поставляются в другие страны.

Кооперирование - это форма МРТ, основанная на специализации производства по выпуску определенных деталей и узлов для поставки на фирмы других стран для дальнейшего производства.

В современном мире МРТ влияет на общее разделение труда (между крупными сферами - промышленностью и сельским хозяйством), частное разделение (то есть между отраслями) и единичное разделение (предметная, технологическая и поддетальная специализации).

Особенно крупных масштабов достигает специализация и кооперирование при выпуске промежуточных промышленных изделий, частей и полуфабрикатов. Например, в производстве самолета «Боинг-747» используется около 4,5 млн. различных деталей и узлов, а подряды на их поставку распределены между 1500 компаниями.

Росту специализации и кооперирования производства уже не только внутри страны, но преимущественно в международном плане способствуют и такие факторы, как увеличение минимальных и оптимальных размеров предприятий, экономическая выгода крупносерийного, в особенности массового

производства, ускорение морального износа и быстрая обновляемость ассортимента промышленных изделий, расширение фронта и дробление научных исследований и опытно-конструктор-ских разработок.

В настоящее время оптимальные размеры предприятия определяются не только размерами внутреннего рынка. Например, при современном уровне техники и технологии оптимальная мощность предприятия по выпуску сельскохозяйственных тракторов в США составляет около 90 тысяч машин в год, что дает снижение издержек производства на единицу продукции на 18% при сравнении с выпуском 20 тысяч тракторов. С учетом же разветвленного ассортимента тракторов (это десятки видов машин различного назначения) даже огромный внутренний рынок США не может поглотить всю продукцию узкоспециализированного завода столь высокой мощности. Критерий оптимальности масштабов производства диктуется технологическими факторами и тенденциями развития мирового рынка по данным видам продукции. В особенности это относится к таким странам, где внутренний рынок не отмечается большой емкостью, а специализированное производство способно удовлетворить запросы потребителей целого ряда стран. В результате в большинстве отраслей машиностроения малых и средних развитых стран на экспорт предназначено 75-90% продукции. Но и в крупных странах многие промышленные отрасли развиваются благодаря своей ориентации на мировой рынок. В современных условиях авиационная промышленность, автомобилестроение, производство ЭВМ, электроника и другие наукоемкие производства рассчитаны на интернациональное потребление их продукции.

Таким образом, рост интернационализации производительных сил означает расширение их возможностей в обеспечении экономического прогресса во всемирном масштабе. По мере развития производительных сил меняются не только содержание и характер МРТ, в настоящее время само участие в МРТ начинает выступать уже как исходная, а нередко и обязательная предпосылка производства, которое во многих случаях вообще невозможно без кооперирования между странами. В силу этих причин международный экономический обмен все больше принимает форму заранее согласованных поставок товаров между кооперированными предприятиями различных стран. Например, производство атомного реактора или турбины для гидростанции вообще невозможно на неизвестного потребителя.

Интернационализация все больше выражается и в развитии специализации промышленного производства не по конечной продукции, а по узлам, деталям, полуфабрикатам и комплектующим изделиям. К примеру, в современном машиностроении только 15-20% всех деталей машин являются оригинальными, а остальные 80-85% представляют собой серийные, стандартизированные и взаимозаменяемые унифицированные части, которые могут применяться в разных изделиях. Это ведет к росту кооперационных поставок, на них приходится более 30% товарооборота между развитыми странами.

Интернационализация в условиях НТР привела к тому, что фактически ни одной стране невыгодно иметь все свое. Эффективное развитие национальных промышленных комплексов становится возможным только на пути активного использования преимуществ МРТ. Ускорение развития и широкое использование достижений НТП значительно уменьшает зависимость от естественной базы в промышленно развитых странах. Они все в большей степени специализируются на наукоемких технологиях.

Центр мирохозяйственных связей перемещается из сферы обращения и устойчиво закрепляется в сфере производства, обостряя конкурентную борьбу, что активизирует производителей в поиске наиболее экономичных технологий, наиболее рациональных методов комбинирования факторов производства. Все это приводит к международному движению капиталов, рабочей силы, технологий, налаживанию производства дешевых и искусственных заменителей натурального сырья. Это означает, что международное разделение труда постепенно охватило все структурные элементы общественного разделения труда и привело, как мы уже говорили, к интернационализации мирохозяйственных связей, усилению взаимозависимости стран друг от друга, что положительно сказалось на социально-экономической и политической обстановке в мире.

Международное разделение труда и образование мирового рынка

Развитие и углубление международного разделения труда, его международная кооперация заложили основы для возникновения и развития мирового рынка. *Мировой рынок* представляет собой устойчивые товарно-денежные отношения между странами, основанные на международном разделении труда и других факторах производства.

В ходе своего развития мировой рынок прошел ряд этапов, каждый из которых характеризуется уровнем развития МРТ. Он зародился в XVI в. в период великих географических открытий. В XVI-XVIII вв. в Западной Европе формировалась рыночная экономика, а в остальных странах мира еще господствовала традиционная экономика, поэтому для этого этапа была характерна неэквивалентная форма торговли. Конец XVIII - начало XIX вв. характеризовались переходом стран Западной Европы и Северной Америки к крупному промышленному производству, что привело к формированию мирового рынка свободной конкуренции, который в свою очередь способствовал развитию крупного производства, его концентрации и централизации. В конце XIX - начале XX вв. постепенно вывоз товаров уступает место вывозу капиталов, что со временем привело к усилению производственно-технических и экономических связей национальных хозяйств по пути интернационализации. Эти процессы начались во второй половине XX

в., а в настоящее время происходит дальнейшая интеграция, в которой определяют свое место страны с переходной экономикой. Это означает, что происходят качественные изменения в системе МРТ, что несомненно отражается на дальнейшем развитии мирохозяйственного рынка.

Для мирового рынка характерны следующие функции:

1. Выполняет информационную функцию, сообщая усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, на основе которых каждый участник адаптирует объемы своего производства;

2. Способствует более эффективному использованию факторов производства, расширяя производственные возможности каждой страны в отдельности и мирового хозяйства в целом;

3. Выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного оборота те товары (зачастую и их производителей), которые не отвечают международным стандартам качества при конкурентных ценах;

4. Выполняет социально-экономическую функцию, способствуя полной занятости на мировом рынке труда.

Вместе с тем в мире действуют две тенденции развития: тенденция к расширению мирового рынка и образованию открытой экономики и тенденция к автаркии, то есть стремление к экономической самообеспеченности одной страны или группы стран. В конце 80-90-х годов победила тенденция к открытой экономике, что предполагает отмену ограничений в международной торговле, способствует усилению международной мобильности факторов производства. Уменьшение или снятие внешнеэкономических барьеров расширяет возможности действия конкуренции в странах с открытой экономикой, что в свою очередь способствует повышению экономической эффективности, развитию и прогрессу.

Участие страны в развитии МРТ определяется прежде всего ее участием во внешнеэкономических связях и характеризуется рядом показателей:

1. Показатели участия в мировой торговле:

- экспортная доля, показывающая отношение стоимости экспорта к ВВП;
- объем экспорта на душу населения данной страны (этот показатель характеризует степень открытости экономики);

- экспортный потенциал, то есть та продукция, которую может продать данная страна на мировом рынке, не ущемляя удовлетворение потребностей на внутреннем рынке;

- соотношение доли страны в мировом производстве ВВП и ее доли в мировой торговле. Так, если доля страны в мировом производстве составляет 15%, а ее доля в международной торговле всего 5%, то это может означать, что данная продукция не соответствует мировым стандартам и неконкурентоспособна на внешнем рынке.

2. Показатели участия в мировом движении капиталов:

- объем зарубежных инвестиций данной страны и его соотношение в ВВП страны;
- соотношение объема зарубежных прямых инвестиций данной страны и объема иностранных прямых инвестиций на ее территории;
- объем внешнего долга страны и его сопоставление с ВВП и экспортом данной страны.

Рост международного разделения труда и внешнеэкономические проблемы из подчиненных перерастают в первостепенные, определяя многие черты и тенденции развития всей экономики. Приоритетом для дальнейшего развития становится конкурентоспособность страны в мировом хозяйстве, а также способность завоевывать себе новые позиции на мировом рынке.

Теория сравнительных издержек - первая модель МРТ

Признавая преимущества международного разделения труда, вместе с тем мировое сообщество постоянно задается вопросами: почему именно так складывается международная специализация, выгодна ли внешняя торговля. Методологические проблемы, которые возникают с началом перехода от национальной модели экономического роста к мировой, начали обсуждать очень давно и основателем теории мировой экономики стал классик политической экономии Д.Рикардо. Он сформулировал общие принципы взаимовыгодности международной торговли и международной специализации в теории сравнительных издержек, которая оценивается в мире как первая в истории политэкономии модель международного разделения труда, обосновавшая его целесообразность. Теоретические положения о внешней торговле и специализации были разработаны Д.Рикардо в его книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Он показал, что специализация выгодна не только в тех случаях, когда она диктуется природными и климатическими условиями и совсем необязательно, чтобы страна имела абсолютное преимущество по данному товару, то есть затраты труда на производство единицы товара были ниже, чем за границей. Достаточно, чтобы она имела сравнительное преимущество, то есть соотношение ее затрат с затратами других стран на производство данного товара было для нее более благоприятно, чем по другим товарам.

Для обоснования этого положения Д.Рикардо использует пример обмена английского сукна на португальское вино. Выработка определенного количества сукна требует труда 100 человек в течение года. Продав его, Англия может приобрести некоторое количество португальского вина. Собственное производство вина потребовало бы труда 120 рабочих в течение года, поэтому для страны более выгодно вывозить и продавать сукно, а затем покупать нужное количество вина. А что выгодно для Португалии производить и вывозить на внешний рынок? Для выяснения этого вопроса ученый делает следующее

предположение: на производство такого же количества сукна и вина Португалия затрачивает труд собственно 90 и 80 человек в год. По его теории для Португалии выгодно производить вино и ввозить в обмен на него сукно. Подводя итог, можно отметить, что в этой торговой сделке Англия отдала бы продукт труда (сукно) 100 человек в обмен на продукт труда (вино) 80 человек.

Д.Рикардо показал, что при оценке выгодности торговли следует руководствоваться не абсолютным преимуществом, а относительным. Это говорит о том, что если страна обладает сравнительным преимуществом, то участие в международном разделении труда для нее будет выгодно. У Португалии есть абсолютное преимущество в производстве и вина, и сукна (80 и 90 рабочих) против Англии, имеющей худшие показатели (120 и 100 рабочих). Тем не менее Англия обладает сравнительным преимуществом в производстве сукна, что видно из сравнения издержек на производство сукна и вина:

$$; \quad ; \quad , \text{ то есть } 0,83 < 1,125 \quad (1)$$

$$\text{или, что то же самое,} \quad ; \quad , \text{ то есть } 1,1 < 1,5. \quad (2)$$

Формула (1) является формулой относительного преимущества. Она показывает, что затраты на производство сукна (с), выраженные через затраты на производство вина (в), у себя дома ниже, чем затраты на производство того же товара, выраженные через затраты на производство вина за рубежом. Поэтому Англии выгодно специализироваться на производстве сукна и его экспорте, а Португалии - на производстве и экспорте вина. Отсюда, такая специализация выгодна и той, и другой стране по сравнению с ситуацией, когда страна полагается только на свое собственное производство.

Завершая теорию сравнительных издержек Д.Рикардо, необходимо сказать, что она выдержала испытание временем и явилась отправным пунктом для дальнейшего исследования проблем мировой экономики, которые мы рассмотрим в следующих темах учебника.

Основные понятия и термины:

Международное разделение труда

Специализация

Кооперирование

Автаркия

Открытая экономика

Мировой рынок

Теория сравнительных издержек

ТЕМА 29. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная торговля, ее сущность и роль в мировой экономике

Мирохозяйственные связи берут свое начало в мировой торговле, которая имеет длинную историю, пройдя путь от единичных внешнеторговых сделок до крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества. Возникнув на мануфактурной стадии развития, мировой рынок прошел длительную эволюцию. Завершающий этап его формирования приходится на конец XIX - начало XX вв. и является производным внутренних рынков, оказывая активное влияние на макроэкономическое равновесие национальных хозяйств. Отсюда следует, что мировая торговля обеспечивает значительные преимущества и дает возможность более эффективно использовать имеющиеся в стране экономические ресурсы, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

Международная торговля - это обмен товарами и услугами, осуществляемый покупателями, продавцами и посредниками разных стран с целью получения выгоды от производимых торговых сделок. Эта торговля происходит потому, что ни одна страна мира, даже самая экономически развитая, не в состоянии производить все самостоятельно и вынуждена обменивать избыток своих товаров на те товары (услуги), которых не достает. Государство, специализируясь на производстве той продукции, где имеет преимущества в силу природно-климатических или экономических условий, получает больше, чем если бы пыталось производить все необходимое. Отсюда следует вывод, что рациональное ведение хозяйства требует, чтобы любой товар (услуга) производился той страной, у которой для этого имеются лучшие условия, то есть ниже издержки производства. Для всех ее участников внешняя торговля является выгодной, поэтому-то возник и процветает мировой рынок. Каждая страна может найти на нем свое место, эффективно используя свое богатство, где у нее есть относительное преимущество, получая при этом огромные доходы. Трансформация экономики в странах СНГ открывает перед ними широкие возможности включения в мировой рынок, но для этого прежде всего необходимо определить свое место и изучить принципы, которыми руководствуются экономические партнеры, участвуя в международной торговле.

История мировой торговли уходит далеко в глубь веков. Внешняя торговля зародилась еще в древности, и постепенно в нее были втянуты в той или иной степени практически все страны и к концу XIX в. она принимает форму мирового рынка, выступая как результат международного разделения труда. В XIX в. во внешней торговле преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности. В XX в. в мировой торговле произошли серьезные перемены, связанные с глубоким экономическим кризисом, вызванным первой мировой войной, который продолжался до окончания второй мировой войны. В

начале этого кризиса был нарушен мировой товарооборот, а затем в силу социально-экономических и политических причин произошли резкие изменения в структуре международных отношений, образовались две мировые системы, что обусловило образование и двух видов мирового рынка. Следующие крупные изменения в мировой торговле вызваны распадом колониальной системы, в результате чего в 50-е годы произошло сокращение удельного веса сырья в стоимости экспорта с 3/5 в 50-е годы до 1/3, но зато возрос обмен комплектующими изделиями, увеличился реэкспорт и товарооборот по обслуживанию международных научно-технических и производственных связей. В современном мире значительную роль в развитии международной торговли стали играть новые группы стран, получивших независимость, увеличился их импорт машин и оборудования из развитых стран. Изменения товаропотоков мировой торговли происходят также под воздействием НТР и дальнейшего углубления МРТ. Из всего сказанного следует, что мировая торговля постоянно реорганизуется свою структуру и направления, поэтому для повышения конкурентоспособности странам необходимо приспосабливаться к меняющимся потребностям мирового рынка, внедрять достижения НТР и включаться в систему международного разделения труда. Другой альтернативы этому не существует.

В 90-е годы в мировой торговле наибольшее значение имеет продукция обрабатывающей промышленности, она составляет 3/4 мирового товарооборота, а доля продовольствия, сырья и топлива - 1/4 (табл. 26). Уменьшение удельного веса сырья в торговле отражает общемировую тенденцию относительного падения роли сырья в современном производстве, для которого характерны применение безотходных технологий, сокращение материало- и энергоемкости, замена природных материалов искусственными, расширение масштабов использования вторичного сырья.

Таблица 26

Товарная структура международной торговли (в %)

Товары	1983 г.	1993 г.
Сельскохозяйственные продукты	14,6	12,0
Продукты питания	11,0	9,5
Сельскохозяйственное сырье	3,5	2,5
Продукты добывающей промышленности	24,3	11,9
Руды, минеральное сырье и черные металлы	3,8	3,1
Топливо	20,5	8,8
Промышленные товары	57,3	73,3
Оборудование и транспортные средства	28,8	37,8
Химические товары	7,4	9,0
Полуфабрикаты	6,4	7,5
Текстиль и одежда	4,9	6,9
Чугун и сталь	3,4	3,0
Прочие готовые товары	6,3	9,2
Другие товары	3,8	2,8

Источник: GATT. International Trad. Trends and Statistics. - 1994. - P. 11.

Кроме того, в мировой торговле возрастает роль «услуг», которые по статистике национальных счетов подразделяются на потребительские (рестораны, гостиницы, домашние услуги), социальные (образование, медицина, благотворительность), производственные (инжиниринг, консультации, кредитные услуги) и распределительные (торговля, транспорт, фрахт). 2/3 объема международной торговли составляют капиталоемкие услуги (туризм и судоходство). Самый большой торговый флот имеется у Японии, а в сфере иностранного туризма лидируют Великобритания, США и Франция.

В условиях НТР возросло значение международного обмена научно-техническими знаниями в различных формах. Главной из них в современных условиях является торговля лицензиями. **Лицензия** - это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, коммерческой информации, торговой марки и др. Лицензии бывают простые и исключительные. При простой лицензии продавец оставляет за собой право как самому использовать, так и продавать третьим лицам лицензии на тех же условиях. При исключительной лицензии покупатель-лицензиат получает исключительное право использовать объект соглашения в пределах заключенного соглашения.

Второй формой обмена знаниями является **инжиниринг**, предполагающий оказание таких услуг фирме, которые ей пришлось бы проделать самой для внедрения какого-либо изобретения в производство. Фирмы, приобретая лицензию на апробированное изобретение, заинтересованы уже имеющимся опытом его внедрения, поскольку именно на этой стадии возникает масса неувязок и проблем. Сложности внедрения привели к появлению инженерно-консультационных, инженерно-исследовательских и других фирм, специализирующихся на решении инженеринговых задач.

В последнее время широкое распространение получила новая форма услуги - **лизинг**, суть которой заключается в долгосрочной аренде оборудования с его полной амортизацией за период действия соглашения и последующей передачей в собственность фактическому пользователю. Как правило, банк покупает оборудование для последующей сдачи в долгосрочную аренду производителю.

Внешняя торговля состоит из экспорта и импорта. Под **экспортом** понимается вывоз товаров из страны для реализации на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта состоит в том, что издержки на вывозимую продукцию ниже мировых, что дает возможность стране-экспортеру получать прибыль. **Импорт** представляет собой ввоз в страну иностранных товаров, производство которых в настоящее время внутри страны экономически невыгодно. В результате этого ввоза страна-импортер удовлетворяет свои потребности в определенной части товаров и получает возможность перераспределения своих ресурсов в пользу тех товаров, для производства которых имеются экономически благоприятные условия. Соотношение между

экспортом и импортом называется **торговым балансом**, а разница между ними представляет сальдо торгового баланса.

В мировом экспорте преобладающее место занимают развитые страны (70%), продукция развивающихся стран составляет 25% мирового товарооборота. Снижается доля стран-экспортеров нефти и возрастает значение в мировой торговле так называемых новых индустриальных стран, чей удельный вес за период с 1960 по 1985 гг. возрос более чем в 2 раза. Из анализа данных об объемах международной торговли можно сделать вывод, что она имеет высокие темпы развития (табл. 27). Эта тенденция прослеживается еще с середины XX в. Например, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 50-х годах 6%, в 60-х - 8,2%, в 1970-1991 гг. - 9%, в 1991-1995 гг. - 6,2%, и, как считают международные эксперты, сохранится и в будущем.

Таблица 27

Объемы международной торговли (в млрд. долл.)

	19 91 г.	19 92 г.	19 93 г.	19 94 г.
Мир:				
экспорт	34 85	37 29	37 13	41 85
импорт	35 98	38 48	37 63	43 15
Индустриальны е страны:				
экспорт	24 58	25 83	24 69	27 66
импорт	25 37	27 07	25 57	29 02
Развивающиеся страны:				
экспорт	98 6	11 03	11 90	13 63
импорт	10 33	11 11	11 66	13 67

Источник: IMF. Direction of Trade Statistics Yearbook. - 1995. - P. 2.

Развитие экономической теории по проблемам внешней торговли

Начало учению о внешней торговле положили меркантилисты, которые обосновали необходимость экономической экспансии в другие страны. Представители этого направления отождествляли богатство страны с золотом и серебром, количество которых было ограничено, поэтому рост богатства возможен только за счет перераспределения. Исходя из этого положения, они провозглашали следующие основные принципы в экономической политике протекционизма:

- вывозить товаров больше, чем ввозить, обеспечивая приток золота в страну и активный торговый баланс;
- осуществлять протекционизм в торговле, широко используя тарифы, пошлины, квоты и другие инструменты торговой политики;

- использовать сильное государственное вмешательство в регулирование внешней торговли для запрета (ограничения) вывоза сырья и разрешения беспошлинного ввоза сырья, которое в стране не добывается. Такой подход способствует накоплению золота и обеспечению низких цен на экспорт готовой продукции;

- используя свое положение, метрополии должны запретить колониям производить готовую продукцию и торговать с другими странами, превращая их в сырьевые придатки.

Руководствуясь воззрениями меркантилизма, государства устанавливали строгий контроль над внешней торговлей (см. пример 1). Такая политика позволила многим государствам обеспечить накопление огромного богатства и добиться торгового могущества в мире. Отголоски меркантилистской торговой политики раздаются и сегодня. К примеру, США запрещают иностранным кораблям перевозить грузы между своими портами, а Россия - иностранным авиакомпаниям перевозить пассажиров между городами на своей территории.

Пример 1

<p>Наиболее типичные примеры внешнеторговой политики периода меркантилизма содержатся в истории Британской империи. Так, во время царствования королевы Елизаветы в 1565-1566 гг. был одобрен закон, в соответствии с которым запрещалось экспортировать живых овец. За нарушение этого закона могли конфисковать собственность, на год посадить в тюрьму и отрубить левую руку. Если нарушитель попадался второй раз, его просто казнили. При Карле II в 1660-1685 гг. аналогичный закон, предусматривавший такие же наказания, запрещал вывозить шерсть. По английскому Навигационному акту 1651 и 1660 гг. все товары, произведенные в колониях, должны были отгружаться в метрополию только на английских кораблях. Колониям запрещалось импортировать товары. Если товар, произведенный в колонии, предназначался для продажи за рубеж, то его сначала должны были привезти в Англию, разгрузить там, а затем, уже как истинно английский товар, снова погрузить на корабль и отправить покупателю.</p>
--

Меркантилизм, как течение экономической мысли, господствовал около 300 лет и внес значительный вклад в теорию международной торговли. Он обосновал ее роль для экономического роста, разработал модель экономики и впервые дал описание того, что сейчас получило название платежного баланса. Эти взгляды подтолкнули научную мысль к идеям классической школы, так как нарождающемуся капитализму уже было тесно в рамках меркантилизма.

Новые экономические условия дали толчок дальнейшему развитию теории межгосударственной торговли. Протекционистская политика одной страны вызывала ответную реакцию торговых партнеров, что вело к свертыванию внешней торговли. Однако в условиях промышленного переворота необходимы

были изменения во внешнеэкономической деятельности, что стимулировало развитие экономической мысли в этом направлении. В начале XIX в. в Англии стала проводиться политика свободной торговли - **фритредерства**, теоретическое обоснование которой первоначально дал А.Смит. Он подверг резкой критике меркантилистские теории и сформулировал положение о том, что богатство страны зависит от количества произведенных товаров, а не от количества накопленного золота и теоретически обосновал, что главная задача состоит в развитии производства на основе разделения труда в условиях действия принципа экономического либерализма, политики невмешательства государства в экономику и свободу конкуренции (эта политика иначе называется «лэссэ-фэр» от фр. laissez-faire). Теория внешней торговли А.Смита выводилась из следующего постулата: «Если иностранное государство может поставлять нам товар дешевле, чем мы можем изготовлять его, лучше покупать его там в обмен на некоторую долю продукции нашей промышленности, в которой мы обладаем некоторым преимуществом». В соответствии с его воззрениями государству следует поддерживать политику свободной торговли, которая является выгодной в том случае, если страна экспортирует такие товары, в производстве которых она имеет абсолютное преимущество, а импортирует те товары, по которым эти преимущества имеют ее торговые партнеры.

Теория абсолютных преимуществ получила дальнейшее развитие в трудах Д.Рикардо, который обосновал, что странам выгодно торговать даже в тех случаях, когда ни одна из двух торгующих стран не обладает абсолютным преимуществом в производстве экспортируемых товаров. Он сформулировал теорию сравнительных издержек, о которой было подробно сказано в предыдущей теме. Впоследствии эта теория была модифицирована в теорию сравнительных преимуществ.

В XIX в. трудовая теория стоимости вытеснялась разработками неоклассиков. Значительный вклад в теорию международной торговли внес А. Маршалл (1842-1924), однако по-настоящему серьезный прорыв в этой теории связан с именами шведского экономиста Эли Хекшера (1879-1952) и его ученика Бертил Олина (1899-1979), которые в 20-х годах XX в. создали теорию, получившую название теории Хекшера-Оли-на. **Суть теории Хекшера-Олина** заключается в том, что каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых испытывает относительный недостаток этих факторов. Эта теория идет дальше теорий классиков, так как она не только показывает, что торговля основывается на принципе сравнительного преимущества, но и выводит главную причину этих преимуществ - различие в наделенности стран факторами производства.

Позже эта теория была продолжена американским экономистом П. Самуэльсоном и стала называться **теоремой Хекшера-Олина-Са-муэльсона** о

выравнивании цен на факторы производства. Вкратце суть этой теоремы можно сформулировать таким образом: в процессе международной торговли происходит выравнивание относительных цен на товары, что приводит к выравниванию и цен на факторы производства, которые были использованы при производстве этих товаров.

Приведенная теория остается самой популярной и в современном мире, хотя при проверке ее на большом фактическом материале возникают прямо противоположные результаты. Такое исследование в 1953 г. было проведено американским ученым Василием Леонтьевым (1906). Его результаты вошли в историю экономической науки как «*парадокс Леонтьева*», суть которого заключается в том, что капиталонасыщенные страны экспортируют трудоемкую продукцию, а трудонасыщенные страны - капиталоемкую. Более тонкие тесты подтвердили верность теоремы Хекшера-Олина, поэтому она занимает видное место в анализе международной торговли.

Главной теорией в современной науке о торговле является модель общего равновесия в международной торговле на базе теории взаимного спроса, описанная Дж.Милем. Сама же модель общего равновесия была разработана на рубеже XX в. неоклассиком А.Маршаллом и маржиналистом Ф.Эджуортом (1845-1926). Большой вклад в ее дальнейшее развитие внес английский экономист Джеймс Мид (1907), который стал Нобелевским лауреатом в 1977 г. и разделил эту премию с Б.Олином за исследование движения капиталов и мировой торговли. Отсюда *стандартной моделью международной торговли* является модель общего равновесия, которая связывает спрос и предложение на товары внутри страны со спросом и предложением на них из-за границы, то есть общее международное равновесие достигается тогда, когда одновременно уравниваются спрос и предложение на товар во внутренней и международной торговле.

Протекционизм и свободная торговля

В мировой торговле действуют две концепции - протекционизм и свободная торговля (фритредерство). *Протекционизм* представляет собой защиту собственной промышленности путем введения высоких пошлин на импортные товары, иными словами, это защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Под *свободной торговлей* понимают такую политику, когда структура экспорта и импорта формирует рынок.

Используя политику свободной торговли, Англия завоевала новые рынки и вышла на передовые позиции на мировом рынке. Позже и другие страны стали использовать эту политику, так как она в итоге становится более выгодной для всех стран и служит источником благосостояния государства. Однако в мировой торговле под влиянием различных факторов происходит усиление то одной, то другой концепции. Так, перед второй мировой войной возобладала политика протекционизма, были введены торговые барьеры практически всеми

развитыми странами, что вызвало сокращение мировой торговли. Период после второй мировой войны характеризуется политикой свободной торговли. В 80-х годах вновь произошел всплеск протекционистских тенденций, о чем свидетельствуют антидемпинговые законы, увеличение различного рода квот и барьеров.

Анализ развития мировой торговли показывает, что основной тенденцией является свободная торговля в условиях открытой экономики, так как углубление МРТ вызывает к жизни процесс интернационализации хозяйственной жизни. Тем не менее государство регулирует международную торговлю, используя тарифные и нетарифные методы.

Тарифное регулирование - это метод государственного регулирования внешней торговли. В него входят **таможенные пошлины**, которые означают государственные налоги за провоз через границу иностранных товаров и других материальных ценностей. По форме обложения различают следующие пошлины: адвалорные, которые устанавливаются в процентах от стоимости товара (например, 10% цены машины); специфические, устанавливаемые в денежной форме от веса товара (10 долл. за каждую тонну); смешанные, представляющие сочетание адвалорных и специфических пошлин, которыми облагается товар (20% таможенной стоимости, но не более 10 долларов с одной тонны).

Систематизация по группам товаров таможенных пошлин называется **таможенным тарифом**, который обычно включает три группы пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Последние, как правило, применяются при торговле с развивающимися странами. Минимальные пошлины взимаются с товаров тех стран, с которыми заключены договоры о политике наибольшего благоприятствования. Максимальные пошлины обычно применяются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений. По мере либерализации торговли между странами заключались таможенные договоры, направленные на снижение таможенных пошлин. Так, за период с 1948 г. по настоящее время в рамках ГАТТ проведено восемь раундов переговоров, в результате чего тарифное обложение было снижено почти на 3/4 и составляет в развитых странах 6%, а в развивающихся странах - 30-40%.

Существуют также **нетарифные методы** ограничения во внешней торговле, которые носят экономический, социальный или политический характер. Среди нетаможенных ограничений, число которых достигает почти 2000, главное место занимает **квотирование**, что означает установление объема иностранных товаров, ежегодно разрешаемых государством для ввоза в страну. В результате импорт товаров осуществляется в пределах квоты по лицензиям, выдаваемым государственными органами. Ограничение импорта способствует снижению конкуренции на внутреннем рынке.

К другим методам нетарифного ограничения импорта относятся государственная монополия внешней торговли, национальные стандарты, санитарный контроль, запрет ввоза определенных товаров и др.

С другой стороны государство использует различные меры по стимулированию вывоза (экспорта) товаров. К мерам такого рода можно отнести политику *субсидирования*, что означает прямую денежную поддержку национального производства. Различают следующие виды субсидий:

- прямые - это непосредственные выплаты (дотации) экспортеру при его выходе на внешний рынок;
- косвенные - это скрытое дотирование экспортеров путем предоставления льгот при уплате налогов, льготных условий страхования и др.;
- внутренние - это бюджетное финансирование производства внутри страны. Они означают, что для ограничения импорта государство дотирует производство товаров из бюджета, то есть производитель часть цены получает от потребителя, а другую - от государства в виде субсидий;
- экспортные субсидии, означающие бюджетные выплаты экспортерам, что позволяет им продавать товары иностранным покупателям по более низким ценам, чем на внутреннем рынке. Эта политика способствует форсированию экспорта.

С целью подавления конкурентов и вытеснения их с рынков проводят демпинговую политику. *Демпинг* - это метод финансовой нетарифной политики поддержания экспорта в другие страны путем снижения экспортных цен на товары ниже существующих в этих странах. Демпинг может осуществляться за счет как государственных субсидий, так и средств фирмы, проводящей демпинговую политику. Если удастся доказать факт демпинга, государство для защиты своего рынка может ввести антидемпинговый тариф, что санкционировано международным антидемпинговым законодательством.

Демпинг выступает в следующих формах:

1. Спорадический, то есть эпизодическая продажа товаров на внешнем рынке по заниженным ценам. Иногда так реализуется залежалый товар, но бывают случаи, когда у фирмы есть возможность производить какой-то товар, но емкость внутреннего рынка не позволяет его полностью продать, тогда, если это все-таки выгодно, фирма его производит и продает на внешнем рынке по ценам ниже, чем на внутреннем рынке. Например, в 80-х годах японская фирма «Сони» продавала на американском рынке свои телевизоры по 180 долларов, когда в Японии эти же телевизоры продавались по 333 доллара.

2. Преднамеренный демпинг - это временное преднамеренное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов, а затем установление монопольных цен.

3. Постоянный демпинг - это постоянная поставка товаров на внешний рынок и их продажа по демпинговым ценам.

4. Взаимный демпинг - это встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается довольно редко.

5. Обратный демпинг - это редкий случай демпинговой политики, когда происходит завышение цен на экспортные товары по сравнению с ценами на внутреннем рынке. Может быть в результате непредвиденных колебаний валютного курса.

При регулировании международной торговли используются также неэкономические методы, к которым относят заключение договоров и установление различных правовых режимов. Последние бывают следующими: национальный режим (такой же, как для своих юридических и физических лиц) и режим наибольшего благоприятствования. Из применения последнего существуют такие изъятия, как изъятия для соседних стран (для облегчения приграничной торговли), а также изъятия и преимущества для стран, с которыми заключен таможенный союз, или для развивающихся стран.

В век НТР объективно действует интернационализация хозяйственной жизни, поэтому страны мира под влиянием этого процесса осуществляют политику либерализации внешней торговли и ищут новые пути и методы организации мирового рынка. Так, в 1947 г. двадцать три страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), которое по существу направлено против протекционизма и регулирования тарифных пошлин. Странам-участницам удалось за весь период существования этого договора снизить средние тарифные ставки и сейчас они составляют около 6%, ведется работа по отмене нетарифных методов и прежде всего импортных квот. В 1995 г. это соглашение подписали более 100 стран мира.

Существуют также региональные соглашения по смягчению торговых отношений. Наиболее успешно развиваются такие отношения в рамках Европейского Союза, поскольку его целью является устранение всех таможенных барьеров, что в итоге может привести к полной свободе торговли в этом регионе. Действует также торговое соглашение между США и Канадой. В рамках ООН развивающиеся страны созвали конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД), которая объединяет 170 стран и ряд международных организаций, что способствует регулированию торговых отношений между развитыми и развивающимися странами.

Основные понятия и термины:

Международная торговля

Мировые цены

Модель Хекшера-Олина

Парадокс Леонтьева

Модель общего равновесия

Экспорт

Импорт

Торговый баланс
Протекционизм
Свободная торговля
Тарифное регулирование
Пошлины: адвалорные, специфические и смешанные
Таможенный тариф
Нетарифное регулирование
Квотирование
Субсидирование
Виды субсидий
Демпинг
Неэкономические методы
Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)

ТЕМА 30. МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА

Миграция рабочей силы, ее сущность и формы

В систему международных экономических отношений входит международная миграция рабочей силы и населения. Это очень сложный процесс, так как он касается непосредственно человека, его интересов и вытекающих отсюда последствий. Миграция населения известна с давних времен, она была одной из первых форм международных отношений. **Миграция** (от латинского «перехожу», «переселяюсь») - это перемещение или переселение трудоспособного населения за пределы национальных границ в поисках работы на более выгодных условиях, чем в стране проживания, сроком более чем на год.

Международная миграция включает такие процессы, как эмиграция и иммиграция. **Эмиграция** - это выезд из страны на постоянное место жительства, а под **иммиграцией** понимают въезд в страну на постоянное место жительства. Разность между иммиграцией и эмиграцией представляет собой миграционное сальдо. Существуют также понятия репатриации и реэмиграции. **Репатриация** - это возвращение в страну происхождения ранее выехавших граждан, а **реэмиграция** - возвращение эмигрантов в свою страну на постоянное место жительства. Разница между этими понятиями заключается в том, что реэмигранты возвращаются на родину добровольно и, как правило, за свой счет, а возвращению репатриантов содействует государство.

Трудовая миграция - это экономическое явление, которое в своей основе имеет демографическую ситуацию, влияющую на диалектику общей численности населения, его половозрастную структуру в той или иной стране, и имеет большую историю (см. пример 2). Международная трудовая миграция

формирует мировой рынок труда, состоящий из рынка неквалифицированной рабочей силы, традиционными поставщиками которой являются экономически слаборазвитые страны (например, миграция рабочей силы из Турции, Испании и Португалии в Англию, Францию и Германию) и рынка высококвалифицированной рабочей силы. Миграцию научных и инженерно-технических кадров преимущественно в промышленно развитые страны называют «утечкой умов». Эта односторонняя миграция вызвана как традиционными причинами, так и большими возможностями творческого роста, самореализации. Страна, принимающая таких специалистов, получает хороший трудовой потенциал и большую экономию на воспроизводстве трудовых ресурсов. С другой стороны, страны-доноры¹ несут серьезные потери в связи с выездом квалифицированных специалистов.

Трудовая международная миграция обусловлена следующими причинами:

I. Экономического характера:

- снижение спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и рост ее предложения;
- рост спроса на высококвалифицированных специалистов в США и Западной Европе;
- межгосударственные различия в заработной плате.

II. Внеэкономического характера:

- демографические;
- политико-правовые;
- религиозные;
- национальные;
- культурные;
- психологические;
- экологические.

Разработка теоретических проблем международной миграции началась с конца 60-х годов в рамках моделей экономического роста. Правомерность такого включения проблемы международной миграции в теорию экономического роста объясняется тем, что перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает влияние на темпы экономического роста.

Представители неоклассического направления считали, что каждый рабочий получает и потребляет предельный продукт своего труда, поэтому благосостояние принимающей страны повышается, а положение страны, откуда происходит эмиграция, остается прежним или, по крайней мере, не ухудшается. Неокейнсианцы же, наоборот, утверждали, что положение страны, экспортирующей рабочую силу, может ухудшиться, особенно если эмигрируют квалифицированные работники. Даже предлагалось ввести налог на «утечку мозгов» и передавать его в распоряжение ООН на развитие. В последние годы

изменился акцент исследования миграции рабочей силы, человеческий потенциал стал рассматриваться как важнейшая предпосылка экономического развития и различий в темпах экономического роста.

Пример 2

Впервые массовое перемещение было произведено в XVII-XIX вв., когда завозились рабы из Африки на Американский континент, в результате чего население Африки сократилось. Затем после отмены рабства в США началась вторая крупная волна эмиграции в страны Нового света из стран старого света. Если в первой половине XIX в. преобладающей была международная миграция промышленных рабочих, то в конце века активно мигрировали разорившиеся крестьяне. После второй мировой войны на мировой рынок труда вышли научно-техническая интеллигенция и квалифицированные рабочие.

Статистика не дает точного учета миграции, но считается, что в мире в середине 90-х годов около 125 млн. человек находились за пределами своих национальных государств, ежегодно из страны в страну переезжают около 20 млн. человек. Общее количество иностранных рабочих следующее: США - 7 млн. человек, Западная Европа - 6,5 млн., Латинская Америка - 4 млн., страны Ближнего Востока и Северной Африки - 3 млн. человек. На труде иностранных рабочих держатся целые отрасли промышленности: во Франции 1/4 занятых в строительстве и 1/3 в автомобилестроении - иммигранты; в Бельгии половина всех горняков, а в Швейцарии 40% строительных рабочих являются иммигрантами.

Для учета миграции рабочей силы используют показатели платежного баланса, которые отражают операции, связанные с миграцией рабочей силы и классифицируются по трем статьям, при этом вторая и третья статьи объединяются в группу частных неоплаченных переводов:

1. Трудовой доход, выплаты занятым. Это заработная плата или другие выплаты наличными (натурой), полученные частными лицами - нерезидентами за работу. Сюда же включаются все выплаты в пенсионные, страховые и другие фонды, связанные с использованием *нерезидентов* (т.е. людей, пребывающих в стране менее года, в том числе сезонные рабочие и приезжающие на временные заработки).

2. Перемещения мигрантов. Это оценочный показатель, который оценивает стоимость имущества мигрантов, которое они перевозят с собой. Это как бы оплата за экспорт товаров из страны.

3. Переводы работников. Это денежные переводы и посылки мигрантов своим родственникам на родине.

Международные мигранты подразделяются на следующие категории:

- рабочие-мигранты по контракту, то есть лица, которые прибывают в страну для того, чтобы найти работу на срок до 1 года;

- рабочие-фронтальеры - это рабочие, которые ежедневно пересекают границу, чтобы работать в соседнем государстве;
- нелегальные мигранты - это лица, которые в поисках работы нелегально въезжают в страну. К ним относятся также лица, легально въехавшие в страну пребывания (туристы или по приглашению), но нелегально трудоустроившиеся и имеющие просроченные визы. В настоящее время практически в каждой индустриальной стране есть нелегальные мигранты.
- беженцы, большинство из которых являются жертвами войн и межнациональных конфликтов. По данным ООН, в начале 90-х годов в мире насчитывалось 17 млн. беженцев и, как правило, они находятся под опекой ООН, которая регулирует, защищает и отстаивает их права;
- лица, просящие убежища. К ним относятся граждане, которые направляют правительствам стран свои прошения по политическим, экономическим или иным мотивам (культурным, этническим и др.).

Итак, миграция рабочей силы вызывается причинами экономического и неэкономического характера и ведет к выравниванию оплаты труда в различных странах. Кроме того, результатом миграции рабочей силы является увеличение совокупного объема мирового производства вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов на основе их межстранового переселения. Основными причинами ее существования являются неравномерность процесса инвестирования в различных странах и национальные различия в заработной плате. Все это способствует образованию избытка трудовых ресурсов в одних странах и недостатка в других, что порождает международную трудовую миграцию иностранных рабочих из экономически менее развитых стран в более развитые.

Масштабы и направления миграции рабочей силы

Международная трудовая миграция является нормальным, закономерным процессом, так как она обусловлена образованием мирового хозяйства и возникшим на этой основе международных экономических отношений. Происходит интернационализация хозяйственной жизни, осуществляется международное движение капиталов, расширяется международная торговля, развивается международное сотрудничество в области производства, науки, техники, образования и культуры. Все это, естественно, стимулирует международную миграцию рабочей силы. По экономическим причинам основное направление миграции - это перемещение из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. Одной из главных закономерностей международной миграции на современном этапе является увеличение ее масштабов. В этот процесс вовлечены практически все страны мира. Так, в начале 90-х годов насчитывалось 25 млн. трудящихся - мигрантов.

Эта цифра возрастает почти в 4 раза с учетом их семей, сезонных мигрантов, рабочих - фронтальеров. Имеются также нелегальные рабочие - мигранты.

Для того, чтобы этот процесс имел цивилизованный характер, был управляемым и регулируемым, мировое сообщество разработало международную нормативно-правовую базу внешней трудовой миграции. Правовой основой являются Декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 г., Конвенция ООН «О статусе беженцев» (1951 г.), Международный пакт о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г., Заключительный акт Сопредседания по бедности и сотрудничеству в Европе - СБСЕ от 1 августа 1975 г., Итоговый документ Венской встречи 1986 г. представителей государств-участников СБСЕ, рекомендации и конвенции Международной организации труда о внешней трудовой миграции и положении трудящихся-мигрантов, а также Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей.

В соответствии с ними каждая страна разрабатывает собственную миграционную политику, которая представляет собой комплекс мер регулирования миграционных процессов, использования в стране иностранной рабочей силы, социальной защиты работников-мигрантов, регламентирования потоков беженцев, предоставления и лишения гражданства. Для иммиграционных законодательств всех государств характерны общие основные черты (*см. рис. 72*), при этом просматриваются две тенденции:

- первая - это стремление к открытой экономике, а следовательно, к свободному перемещению трудовых ресурсов;
- вторая - это политика протекционизма, регулирования и ограничения международной миграции.

Как правило, во избежание усиления напряженности на рынках труда развитые страны принимают законы, ограничивающие въезд иностранных рабочих, или, иначе говоря, проводят протекционистскую миграционную политику. Так, США приняли закон об иммиграции, по которому, начиная с 1995 г., ежегодно разрешается въезд не более 675 тыс. человек, а квота для людей, выезжающих в США в поисках работы, составляет 140 тыс. человек. Многие европейские страны также приняли ряд ограничительных законодательных актов. Но несмотря на это наблюдается увеличение численности мигрантов. В 60-х годах в поисках работы из одной страны в другую ежегодно переезжал 1 млн. рабочих-мигрантов, а в 80-е годы этот поток составил уже 5 млн. человек.

Самостоятельные государства, образовавшиеся после распада СССР, также присоединились к Декларации прав человека и приняли ряд собственных законодательных актов, регулирующих внешнюю миграцию. Так, в России принятый в 1991 г. закон «О занятости населения» установил право ее граждан на самостоятельный поиск работы, в том числе и за рубежом. Также регулируют внешнюю миграцию закон «О беженцах», Соглашение о сотрудничестве в

области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов, принятое в 1994 г. (оно распространяется на страны СНГ) постановление «О мерах по предупреждению и сокращению неконтролируемой миграции», Указы «О привлечении и использовании в Российской Федерации иностранной рабочей силы» и «О мерах по введению иммиграционного контроля» (1993 г.). В Кыргызской Республике в 1993 г. создано Управление по миграции населения при Министерстве труда и социальной защиты. В марте 1996 г. Кыргызстан присоединился к Конвенции ООН «О статусе беженцев» (1951 г.) и Протоколу к ней (1967 г.). Для практической работы имеются Временное положение «О беженцах», утвержденное Правительством республики от 24 июля 1996 г. № 340, а также положение «О порядке трудоустройства иностранных граждан».

Основные черты иммиграционного законодательства

<p>1. Профессиональная квалификация</p> <p>1. Среднее образование или профтехучилище.</p> <p>2. Стаж работы по специальности 3-5</p>	<p>2. Ограничения личного характера</p> <p>1. Состояние здоровья (предоставляется справка).</p> <p>2. Возрастной ценз в зависимости от отрасли, где намеревается работать (20-40 лет)</p>	<p>3. Количественное квотирование</p> <p>1. Количественное ограничение на въезд в целом по стране и по отдельным отраслям.</p> <p>3. Доля</p>
<p>4. Экономическое регулирование</p> <p>1. Финансовые ограничения для сохранения численности иммигрантов.</p> <p>2. Юридические лица могут нанимать</p>	<p>5. Временные ограничения</p> <p>1. Установление максимальных сроков пребывания на территории принимающей страны.</p> <p>2. Получение права на продление</p>	<p>6. Географические приоритеты</p> <p>1. Принимающая сторона устанавливает географическую и национальную структуру</p>
<p>7. Запреты</p> <p>1. Явные и скрытые приемы иностранцев в ряде производств.</p> <p>2. Запрещается нелегальная иммиграция.</p>		

Рис. 72.

Трудовые ресурсы в рыночной экономике ищут себе наиболее выгодное применение, и исходя из этого складываются международные центры

миграционных трудовых потоков, образующих мировой рынок труда. В настоящее время сложились четыре основных центра: США, Западная Европа, Ближний Восток и Латинская Америка.

В последние десятилетия трудовая миграция устремилась в США. В 70-х годах число легальных иммигрантов составило 4,5 млн. человек, в 80-х годах - 6 млн. легальных мигрантов и 2 млн. нелегальных. В 90-х годах эти масштабы сохранились. В США мигрируют граждане со всего мира. Следует заметить, что если в 60-х годах основными источниками мигрантов были Канада и Западная Европа (около 80% приехавших), то в 80-х годах среди въехавших преобладали граждане Латинской Америки и Азии, удельный вес которых составлял свыше 80%. При этом был высоким удельный вес лиц с высшим образованием - 1,5 млн. человек. В 1990 г. из СССР выехало в США 50 тыс. человек, из них около 10 тыс. высококвалифицированных инженеров и 800 человек имели различные научные степени. Не все специалисты, выехавшие из СССР, работают по своим специальностям, однако их оплата труда значительно выше. Надо добавить, что высококвалифицированная рабочая сила иммигрирует в США практически из всех стран мира, в том числе из Западной Европы.

Другим центром миграции является Западная Европа. Если в 60-х годах в поисках работы из одной европейской страны в другую переезжало свыше одного миллиона человек, то в современный период в связи с образованием Европейского Союза поток мигрантов значительно усилился. На начало 90-х годов насчитывалось более 13 млн. официально зарегистрированных иммигрантов. В основном въезжают в Англию, Германию и Францию из Италии, Португалии, Испании, Ирландии, Греции и Турции.

Образовался новый центр миграции в нефтедобывающих странах Ближнего Востока. Принимающими странами в этом регионе являются Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Саудовская Аравия, Катар и Омар. Мигрантами в основном являются граждане из таких государств, как Египет, Пакистан, Индия, Бангладеш, Ливан, Ирак, Сирия и Иордания. Крупным миграционным центром является также Латинская Америка, здесь лидируют Аргентина, Венесуэла и Бразилия, куда устремляется приток мигрантов из Уругвая, Боливии, Чили и других стран. В этом регионе внутриконтинентальная миграция сменила межконтинентальную.

Существуют также и другие миграционные потоки, такие как из одной развивающейся страны в другую. Свообразным центром миграции является Израиль, население которого увеличилось на 2/3 за счет миграционного прироста и, прежде всего, за счет мигрантов из бывшего СССР. В Юго-Восточной Азии местом притяжения мигрантов являются Сингапур и Япония.

Последствия миграции рабочей силы

В связи с миграционными потоками выделяются страны-доноры и принимающие страны. К странам-донорам относятся страны, откуда исходит миграция, принимающими странами называют те страны, куда направлены миграционные потоки.

В *странах-донорах*, как правило, улучшается ситуация на внутренних рынках труда, снижается безработица. Кроме того, в связи с международной миграцией к ним поступает иностранная валюта от работающих за рубежом. Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, исчисляются сотнями миллиардов долларов. На развитые страны приходится около 9/10 всех выплат трудового дохода иностранцам-нерезидентам и 2/3 частных неоплаченных переводов. Эти данные свидетельствуют о том, что именно развитые страны являются центрами притяжения иностранной рабочей силы. Наиболее крупные денежные выплаты осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, США, Бельгия. Наиболее активно используют иностранных работников ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Во многих развивающихся странах удельный вес частных переводов составляет 25-50% доходов товарного экспорта. Такая ситуация характерна для Бангладеш, Буркина-Фасо, Египта, Греции, Ямайки, Марокко, Пакистана, Португалии, Шри-Ланка, Судана, Турции, а в Иордании и Йемене переводы составляют 10-50% ВВП. Отрицательным моментом эмиграции для стран-доноров является «утечка умов», хотя в последние годы появилась и окрепла тенденция, когда после работы за границей в страну возвращаются квалифицированные работники, получившие хороший опыт организации производства.

Для *принимающих стран* также существуют положительные моменты в результате международной миграции. Во-первых, это связано с экономией средств на подготовку рабочих-мигрантов; во-вторых, иностранные рабочие имеют более низкую заработную плату, что снижает издержки производства; в-третьих, временно свободные денежные средства иностранных рабочих, хранящиеся на счетах в банках, можно использовать в качестве дополнительного источника финансирования экономики; в-четвертых, за счет иностранцев появляется возможность заполнять вакансии наиболее непрестижных видов труда. Так, неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60-80% иммиграции в ФРГ и Францию. На тяжелую работу нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. А такие отрасли, как горнодобывающая промышленность ЮАР, сельское хозяйство в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии, практически полностью работают на применении иностранной рабочей силы.

Одновременно для принимающих стран существуют и отрицательные моменты иммиграции, связанные с сокращением числа рабочих мест и увеличением безработицы среди коренного населения. Кроме того, возникают

проблемы транспорта, преступности, социального страхования, оказания минимума обязательных услуг (медицинских, образовательных) и другие, в частности зависящие от различий в менталитетах коренного населения и приезжих мигрантов (в том числе религиозных, культурных, национальных и социальных).

Основные понятия и термины:

Международная миграция рабочей силы

Эмиграция

Иммиграция

Миграционное сальдо

Репатриация

Резмиграция

«Утечка мозгов»

Трудовой доход

Резидент и нерезидент

Перемещения мигрантов

Переводы работников

Частные неоплаченные переводы

Международные мигранты

Рабочие-фронтальеры

Нелегальные мигранты

Беженцы

Иммиграционное законодательство

Международные центры трудовой миграции

Страны-доноры

Принимающие страны

ТЕМА 31. ВАЛЮТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Мировая валютная система

Мирохозяйственные связи опосредуются движением денег. Совокупность экономических отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте, называются *валютными отношениями*, через которые осуществляются международные расчеты и платежные операции в

мировой экономике. Формирование и развитие мирового рынка, интенсификация движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы увеличивают движение денежной массы в мировом хозяйстве, усложняют валютные отношения, что постепенно приводит к образованию мировой валютной системы.

Под **валютной системой** понимают государственно-правовую форму организации валютных отношений. Различают национальную и мировую валютную систему. **Национальная валютная система** устанавливает принцип организации и регулирования валютных отношений того или иного государства и формируется на основе его денежной системы или, иначе говоря, денежной единицы страны, которая называется **валютой** государства. Однако в более широком плане к категории валюты относятся различные средства обращения в стране: наличные деньги в форме монет, банкнот, казначейских билетов, платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.), денежные средства на счетах и во вкладах в банках. В процессе развития международных экономических отношений на базе национальных валютных систем возникает и функционирует **мировая валютная система**, которая представляет собой форму организации международных валютных отношений, законодательно закреплённую международными соглашениями.

Основными элементами мировой валютной системы являются:

- международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок в международных платежах;
- режим конвертируемости валют;
- порядок функционирования валютных рынков и мировых рынков золота;
- международный статус организаций, регулирующих валютные отношения в мировой экономике.

Мировая валютная система имеет длительную историю своего возникновения, становления и развития, пройдя при этом три этапа (см. рис. 73).

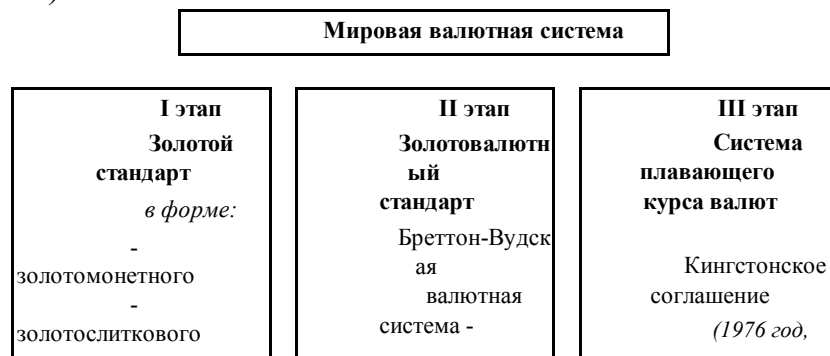


Рис. 73. Этапы развития мировой валютной системы.

Первый этап связан с промышленной революцией и возникновением мирового хозяйства. В XIX в. складывается первая международная денежная система. Это произошло на Парижской конференции в 1867 г., где в качестве единственной формы мировых денег было признано золото. Такой валютный механизм получил название *золотого стандарта*. Он существовал в форме золотомонетного, золотослиткового и золодевизного стандартов. Исторически в своем классическом виде золотой стандарт сформировался в Великобритании в начале XIX в., а к концу века он был установлен практически во всех основных промышленно развитых странах, в частности, в России был введен в 1897 г.

До первой мировой войны был золотой монометаллизм, применялся *золотомонетный* стандарт, то есть в этой системе денежная единица страны приравнивалась к определенному количеству золота. Осуществлялись чеканка золотых монет, свободный обмен денежных знаков на золото и беспрепятственное его движение внутри страны и между государствами.

Золотослитковый стандарт был введен в наиболее развитых странах после первой мировой войны. Хотя денежная единица по-прежнему приравнивалась к золоту, но были прекращены как свободный обмен на него, так и чеканка золотых монет, поскольку золото больше не использовалось во внутреннем денежном обороте, а применялось только в международных расчетах (здесь сохранился золотой стандарт). Внутри страны осуществлялось неразменное кредитно-денежное обращение.

Использование в международных расчетах золотого стандарта дало возможность укрепить национальные валюты, так как они основывались на золоте и обмен осуществлялся по твердому курсу, исходя из их золотого содержания. Так, обменный валютный курс фунта стерлинга и доллара в то время составлял 1:5, то есть за 1 фунт стерлинга платили 5 долларов США, потому что золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота¹, а одного доллара США - 1/20 унции. Это дает основание сделать вывод, что золотой стандарт выступал в роли автоматического регулятора мировых валютных отношений, удерживая государства от чрезмерного выпуска бумажных денег, так как по условию они были обязаны обменивать их на золото в случае предъявления в банки для обмена. Отсюда преимущества золотого стандарта заключались в следующем:

- отсутствие резкого колебания валютных курсов, так как национальные валюты имели стабильное фиксированное золотое содержание и обменивались по установленному курсу;
- низкий уровень инфляции, связанный с тем, что государства не могли произвольно увеличивать эмиссию бумажных денег, так как они свободно обменивались на золото. Но золото - это довольно редкий и трудоемкий металл

и резко увеличивать его запасы просто нереально, поэтому выпуск бумажных денег производился исходя из золотого запаса страны.

В то же время система золотого стандарта имела и недостатки:

1. Создавалась жесткая зависимость между количеством денежной массы в обращении в мировом хозяйстве и добычей золота. Рост производства и торгового оборота требовал увеличения денежного оборота, а производство золота отставало от их роста, поэтому страны испытывали недостаток наличных средств, что неизбежно сдерживало товарооборот.

2. Страны-участницы испытывали затруднения в проведении самостоятельной кредитно-денежной политики внутри страны, так как бумажные деньги должны были иметь строго фиксированное золотое содержание.

Все это вместе взятое заставило европейские страны, в том числе и Россию, с началом первой мировой войны отказаться от золотого стандарта, так как финансировать военные расходы приходилось за счет выпуска бумажных денег, что сделало невозможным выдерживать их паритет с золотом. После войны на Генуэзской конференции 1922 г. золотой стандарт был восстановлен, но уже в форме *золотодевизного стандарта*, где в роли регулятора международных расчетов выступали и золото, и некоторые национальные валюты - *деvisы* (заместители золота). Такими валютами являлись фунт стерлингов и доллар США. Эта форма просуществовала до мирового кризиса 1929-1933 гг. и была отменена во всех странах. К началу второй мировой войны лишь в США сохранялся обмен доллара на золотые слитки и только для официальных органов иностранных государств.

Второй этап в развитии мировой валютной системы начался с конца 30-х годов. Юридически начало второго этапа было оформлено на Бреттон-Вудской конференции в США в 1944 г. На этой конференции все развитые страны пришли к соглашению о *золотодолларовом стандарте* и взаимной конвертируемости валют. Это означало, что в основу обменного курса закладывался принцип двойного обеспечения - и золото, и доллар, так как он единственный из всех валют получил твердое золотое содержание и был признан основной резервной и расчетной валютной единицей. Регулирование валютных отношений между странами осуществлялось через Международный валютный фонд. Все государства, подписавшие это соглашение, зафиксировали курсы своих национальных валют в долларах и приняли на себя обязательство поддерживать это соотношение на постоянном уровне. Если колебание превышало 1%, то страна, где это происходило, должна была принять меры, то есть или купить, или продать дополнительное количество долларов.

В период новой валютной системы мировая экономика и торговля были на подъеме, это был период так называемого в Европе «экономического чуда», когда темпы роста экономики были высокими, а инфляция и безработица сокращались и имели незначительные показатели, что способствовало росту

жизненного уровня населения. В золотовалютных резервах всех стран начался рост доли доллара: с 9% в 1950 г. до 75% в 1970 г.. В то же время сложилась такая экономическая ситуация, когда США по темпам роста производительности труда стали отставать от Европы и Японии, поэтому американские товары были менее конкурентоспособными, что привело к дефициту платежного баланса (импорт превысил экспорт). В самой Европе скопилось большое количество свободных евродолларов, часть которых западноевропейские банки вкладывали в казначейские билеты США, тем самым увеличивая дефицит их бюджета. Кроме того, в конце 60-х годов некоторые страны предъявили свои долларовые резервы для обмена на золото, что привело к уменьшению американского золотого запаса и вынудило правительство дважды осуществить девальвацию доллара (в 1971 и 1973 гг.). С 15 августа 1971 г. американские власти официально отменили обмен доллара на золото.

Таким образом, международный валютный кризис подорвал связь валют с золотом и привел к необходимости пересмотра Бреттон-Вудского соглашения. С 70-х годов начался **третий этап**, суть которого заключается в переходе всех стран от фиксированного курса валют к плавающему. Процесс реформирования мировой валютной системы был юридически оформлен в 1976 г. на совещании в Кингстоне на о. Ямайка. С тех пор в международных расчетах стали действовать плавающие валютные курсы и ни одна из национальных валют, включая доллар США, не разменивается на золото. Даже в международной валютной системе стали функционировать неразменные на золото кредитные деньги.

В соответствии с рыночными условиями валютный курс, как и цены на все другие товары, устанавливается на основе спроса и предложения. Спрос формируется исходя из потребностей страны в иностранной валюте на приобретение необходимых товаров и услуг, расходы туристов и другие внешние платежи, а предложение определяется экспортом товаров, получаемыми займами и др. При этом страны договорились принимать меры против резких колебаний валютных курсов в интересах международной торговли. Однако следует отметить, что в мировой валютной системе после Бреттон-Вудской системы образовался валютный полицентризм, поэтому страны стали изыскивать возможности самостоятельной защиты своих национальных валют. Курсы валют ведущих стран (США, Япония, Канада, Великобритания) устанавливаются на основе спроса и предложения, развивающиеся страны пытаются привязать свои валюты к какой-нибудь сильной валюте (в основном, конечно, к доллару США), европейские страны, входящие в ЕС, также предпринимают согласованные меры по укреплению своих валют.

В этот период в практике международных расчетов стали использоваться два метода. В МВФ были созданы международные деньги - **СДР** (специальные права заимствования), рассчитываемые на основе валютной корзины, в

которую по договоренности между странами включены такие валюты, как доллар США, марка ФРГ, французский франк, японская иена и английский фунт стерлингов. В Европейской валютной системе используют условную денежную единицу ЭКЮ, которая рассчитывается на основе валютной корзины 12 стран, входящих в эту систему. Исходя из удельного веса страны в торговле, величины ее национального дохода и других параметров определяется доля национальной валюты в ЭКЮ, поэтому немецкая марка составляет 30%, франк - 19%, а португальский эскудо - 0,78%. В 1995 г. на сессии Европейского Совета главы государств и правительств достигли компромисс и назвали единую валюту ЕВРО. В конце 1996 г. Европейский валютный институт одобрил художественное исполнение банкнот ЕВРО.

Валютный курс и конвертируемость валют

С возникновением международной валютной системы объективно необходимым является установление различных режимов обратимости национальных валют, то есть возможности их непосредственного обмена друг на друга. **Валютный курс** выступает как цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Порядок установления и корректировки валютных курсов (их режим) является важнейшим элементом валютной системы. При золотом стандарте обменные курсы валют устанавливались на основе их официального золотого содержания. При неразменных на золото бумажных денег процесс формирования валютных курсов усложняется. В основе обмена валют лежит соотношение их покупательных способностей, или **паритет покупательной способности**, для установления которого используют набор товаров и услуг, входящих в условную потребительскую корзину двух стран, чьи валютные курсы необходимо установить. Например, цена потребительской корзины одноименных товаров во Франции составляет 5000 франков, а такая же корзина в США - 1000 долларов. Отсюда можно сделать вывод, что на один доллар в Америке можно купить в пять раз больше товаров, чем на один франк во Франции, то есть 1 доллар стоит 5 франков. Если, предположим, цены во Франции подрастут в 2 раза, а в США останутся неизменными, то при прочих равных условиях обменный курс доллара к франку удвоится и станет 1:10. Внешняя простота определения валютного курса весьма обманчива, так как кроме покупательной способности на него влияют много факторов, в том числе и отсутствие единого способа определения состава потребительской корзины.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется **валютной котировкой**. Существует прямая и обратная котировка. При **прямой котировке** денежная единица иностранной валюты

приравнивается к определенному числу единиц национальной валюты (например, 1 доллар = 19,5 сома), а при **обратной котировке** денежная единица национальной валюты приравнивается к определенному числу единиц иностранной валюты (например, 1 сом = 5 тенге). В большинстве стран применяют прямую котировку, в Великобритании - обратную, а в США - и ту, и другую.

Валютный курс распадается на курс продавца и курс покупателя. **Курс продавца** - это курс банка-резидента, по которому он продает иностранную валюту; **курс покупателя** - это курс, по которому банк покупает иностранную валюту. Например, котировка 1\$ = 19,21/50 сом, означает, что Национальный банк Кыргызской Республики готов купить 1 доллар за 19,21 сом и продать его клиенту за 19,50 сом. Разница между курсом продавца и курсом покупателя называется **маржой**, за счет которой покрываются издержки и создается прибыль банка по валютным операциям.

Валютные курсы различаются также по видам валютных сделок. Различают курс наличных сделок - это курс **«спот»**, когда валюта поставляется немедленно в течение двух дней. А также курс срочных или **форвардных** сделок, когда валюта продается клиенту в точно оговоренный срок и по заранее установленному курсу, независимо от того, какой курс «спот» будет в это время.

Государство регулирует национальный режим валютных сделок, так как обратимость валюты влияет на включение национальной экономики в мировое хозяйство и международное разделение труда. В этой связи различают три степени конвертируемости (обмениваемости) валют. **Свободно конвертируемая валюта** (СКВ) бывает в случае отсутствия каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам валютных операций и обладает внутренней и внешней обратимостью. В таких валютах совершаются международные расчеты. К ним относятся доллар США, марка ФРГ, японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк и канадский доллар, но основная доля международных расчетов (70%) осуществляется все же в долларах.

Частично конвертируемая валюта - это валюта, которая обладает внутренней или внешней обратимостью. Она бывает в тех странах, где существуют какие-либо ограничения на обмен валюты. Внутренняя обратимость означает, что граждане страны могут свободно покупать иностранную валюту и совершать в ней расчеты с иностранными партнерами. При внешней обратимости свободный обмен иностранной валюты на национальную разрешается только иностранным гражданам и юридическим лицам. Все другим этого делать не разрешается. Большинство стран, в том числе и Франция, имеют частично конвертируемые валюты, они имеют ограничения по внешнеэкономическим операциям с их валютой. **Неконвертируемые валюты** - национальные денежные единицы тех стран, где

действуют законодательные ограничения практически на все операции с валютой.

Государственное регулирование валютного курса

Колебание валютного курса имеет большое влияние на экономику, поэтому государство внимательно следит за его движением и регулирует валютный курс как внутри страны, так и в международных отношениях. Существуют прямые и косвенные методы государственного регулирования.

К **косвенным методам** регулирования относятся все рычаги кредитно-денежной и финансовой политики государства.

К **прямому регулированию** относятся политика учетной ставки Центрального банка (ЦБ) и валютные интервенции на внешних валютных рынках. При необходимости повышения валютного курса ЦБ повышает **учетную ставку**, то есть процент, который ЦБ взимает с коммерческих банков за предоставленный им кредит. Ведь при высокой учетной ставке при прочих равных условиях национальная валюта становится более привлекательной для инвесторов, коммерческие банки берут меньше кредитов и меньше покупают иностранной валюты, спрос на которую снижается, что ведет к повышению обменного курса национальной валюты. И наоборот, при понижении процентных ставок происходит понижение курса национальной валюты.

На обменный курс национальной валюты влияет **валютная интервенция**, когда государство продает (или покупает) валюту своей страны на внешних рынках. Продажа национальной валюты способствует снижению валютного курса, так как на рынке увеличивается ее предложение. Покупка на рынке собственной валюты способствует повышению ее валютного курса, поскольку растет спрос. Интервенции довольно эффективны при временной несбалансированности международных расчетов. Так, в конце 70-х - начале 80-х годов Федеральная резервная система США использовала эти меры для преодоления снижения курса доллара, что позволило приостановить его падение, а затем способствовало повышению курса.

К методам прямого воздействия на валютный курс относятся девальвация и ревальвация национальной валюты. **Девальвация** в условиях плавающих курсов означает, что государство законодательно объявляет о снижении валютного курса по отношению к валютам других стран. **Ревальвация** направлена на повышение валютного курса.

На валютный курс большое влияние оказывает также торговый и платежный баланс, который мы рассмотрим более подробно.

Платежный баланс

Платежный баланс страны показывает сумму платежей, получаемых страной из-за границы, и сумму платежей, произведенных ею за границей за

определенный период времени (обычно за год). Разница между этими суммами свидетельствует о состоянии платежного баланса страны. Если размеры поступлений из-за границы больше, чем страна понесла расходов от внешнеэкономической деятельности, такой платежный баланс называется активным, при обратной ситуации он пассивный. Анализ платежного баланса показывает эффективность внешнеэкономических связей страны.

Платежный баланс состоит из следующих разделов:

1. Баланс текущих операций;
2. Баланс движения капиталов;
3. Движение золотовалютных резервов (в настоящее время он отражает движение валютных резервов по межправительственным расчетам).

Первый раздел отражает текущее внешнеэкономическое положение страны, то есть процесс обмена товарами и услугами, а также односторонние платежи. Часть платежного баланса, которая фиксирует экспорт и импорт страны, называется *торговым балансом*, а разница между ними дает сальдо торгового баланса страны. Если экспорт превышает импорт, такой баланс называют активным, при отрицательном сальдо - баланс пассивный.

Первый раздел включает в себя также *трансфертные платежи* - это платежи за торговлю услугами (международный туризм, работа телерадиокоммуникаций, содержание иностранных представительств, торговля лицензиями и др.).

Суммарный итог по торговому балансу, торговле услугами и разовым платежам дает общий итог по первому разделу. Сальдо баланса по текущим операциям зачастую рассматривается в качестве справочного сальдо платежного баланса, так как сальдо баланса движения капиталов и изменения валютных резервов всегда соответствуют сальдо баланса по текущим операциям.

Второй раздел платежного баланса отражает движение активов, получение и предоставление краткосрочных и долгосрочных ссуд, то есть отражаются потоки капитала, связанные с куплей-продажей материальных и финансовых активов.

В третьем разделе отражаются операции, которые не связаны с коммерческой деятельностью. Здесь показывают операции, уравнивающие сальдо платежного баланса. Скажем, чтобы уменьшить его дефицит, продают часть золота, привлекают новые кредиты и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что платежный баланс показывает состояние внешнеэкономических связей и существует тесная взаимосвязь между колебаниями валютного курса и динамикой баланса. При положительном сальдо торгового баланса повышается спрос на национальную валюту и стимулируется импорт и, наоборот, при отрицательном сальдо спрос на нее снижается и становится выгодным экспорт. В связи с тем, что состояние внешнеэкономической деятельности активно влияет на развитие экономики и

курс национальной валюты, государство постоянно контролирует и регулирует состояние платежного баланса, а также использует анализ его показателей для разработки экономической политики.

Основные понятия и термины:

Валютные отношения

Валютная система

Мировая валютная система

Национальная валютная система

Валюта

Международные расчеты

Золотой стандарт

Золотовалютный стандарт

Система плавающих курсов

Валютная корзина

Валютный курс

Паритет покупательной способности

Котировка валют

Прямая и обратная котировка

Курс покупателя и курс продавца

Маржа

Курс «спот»

Форвардный курс

Конвертируемость валют

Прямые и косвенные методы регулирования валютного курса

Учетная ставка

Валютная интервенция

Девальвация

Ревальвация

Платежный баланс

Торговый баланс

ТЕМА 32. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТИТУТЫ. РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА

Международные финансово-кредитные институты

Крупнейшими специализированными международными финансово-кредитными институтами являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), созданные на основе Бреттон-Вудских соглашений соответственно в 1944 и 1945 гг.

Международный валютный фонд. Необходимость в организации, подобной МВФ, стала очевидной во время Великой депрессии, поразившей мировую экономику в 30-е годы. Депрессия поразила все сферы хозяйственной жизни. Разорились и тысячи банков.

Следует отметить, что разрушительному воздействию подверглась не только видимая часть экономики. В меньшей мере пострадал и не столь видимый мир международных финансовых и денежно-кредитных рынков. В период с 1929 по 1932 г. цены на товары во всем мире упали на 48%, а объем мировой торговли сократился на 63%.

Созванные в 30-е годы несколько международных конференций для рассмотрения мировых валютных проблем не увенчались успехом, поскольку принятые частичные и временные решения были явно недостаточны. Требовалось добиться сотрудничества всех стран для создания новой валютной системы и международного учреждения для контроля за ней. Два смелых и оригинально мыслящих человека, Гарри Декстер Уайт в США и Джон Мэйнард Кейнс в Соединенном Королевстве, почти одновременно предложили в начале 40-х годов создать такую систему, контроль за которой осуществлялся бы посредничеством не отдельных международных совещаний, а постоянно действующей организацией сотрудничества.

После многочисленных переговоров, которые проходили в трудных условиях военного времени, международное сообщество согласилось с созданием системы и организации контроля за ней. Окончательные переговоры о создании Международного валютного фонда состоялись в Бреттон-Вудсе, Нью-Гэмпшир США, в июле 1944 г. с участием представителей 44 стран. МВФ начал свою деятельность в Вашингтоне в мае 1946 г., имея в своем составе 39 стран.

В настоящее время членами МВФ являются 179 стран. Участником организации может стать любая страна, проводящая самостоятельную внешнюю политику и готовая признать права и обязанности, предусмотренные уставом МВФ. Все крупные страны мира являются членами МВФ. Страны Восточной Европы и страны бывшего Советского Союза тоже вступили в эту организацию.

Страны имеют право и выйти из МВФ. В прошлом этим правом воспользовались Куба, Чехословакия, Индонезия и Польша. Затем все эти страны, за исключением Кубы, пересмотрели свое решение и вновь вступили в организацию.

Задачи Международного валютного фонда:

- расширение международного сотрудничества в денежной области, обеспечение международной валютной стабильности;
- обеспечение роста международной торговли;
- устранение ограничений в обмене денег;

- оказание технической и консультационной помощи государствам-членам.

При вступлении в МВФ каждая страна вносит определенную сумму средств - квоту, которая является своеобразным членским взносом. Квоты нужны для реализации различных целей:

они образуют денежный фонд, который используется для кредитования государств - членов, испытывающих финансовые трудности;

квота определяет сумму средств, которую может заимствовать государство-член, оплативший свой взнос. Чем больше взнос страны, тем больший кредит она может получить;

квота определяет количество голосов государства-члена.

МВФ самостоятельно устанавливает размер взноса по квоте, который пересматривается каждые пять лет и может быть увеличен или уменьшен.

В 1945 г. 35 стран внесли 7,6 млрд. долл. США; в 1992 г. было выплачено членами МВФ свыше 130 млрд. долл. США. Наибольший взнос в МВФ вносят США, составляющий около 18% общей суммы квот (41 млрд. долл. США), поэтому США имеют 265 000 голосов или примерно 1/5 их общего количества. Голоса распределяются исходя из размеров квоты. Каждая страна имеет 250 голосов плюс один голос на 100 тыс. СДР ее квоты. Решения принимаются большинством голосов.

Взносы по квоте являются основным источником денежных средств МВФ. Если общая сумма квот в настоящее время составляет 130 млрд. долл., то практически используется значительно меньшая сумма, поскольку страны-члены выплачивают 75% квот в национальной валюте. Большая же часть национальных валют редко пользуется спросом за пределами страны-эмитента. Приблизительно половина средств на балансе МВФ не может использоваться. Большинство заемщиков МВФ просят только конвертируемые валюты: доллар США, японскую йену, немецкую марку, фунт стерлингов и французский франк.

При МВФ существует Совет управляющих, в который входят по одному управляющему и одному заместителю управляющего от каждой страны. Управляющие и их заместители являются министрами финансов или руководителями центральных банков, а потому выступают от имени своих правительств. Так как они заняты работой в своих странах, то собираются только на ежегодные совещания для принятия официальных решений в рамках своего органа по вопросам деятельности МВФ. В остальное время управляющие лишь сообщают пожелания правительств по вопросам повседневной деятельности МВФ своим представителям, образующим Исполнительный совет МВФ в штаб-квартире организации в Вашингтоне. Основной персонал работает в штаб-квартире в Вашингтоне, хотя небольшой штат также прикомандирован к отделениям в Париже, Женеве и при ООН в Нью-Йорке. Временные задания могут выполняться в странах-членах. В первые годы все страны, вступая в

МВФ, применяли один и тот же метод расчета валюты. Это была паритетная система. В то время США выражали стоимость доллара в золоте. Цена одной унции золота составляла 35 долларов. Золотое содержание доллара обеспечивалось правительством США, которое в случае надобности обменивало золото на доллары именно по этому курсу. Система паритетной стоимости имела то значительное преимущество, что курс валюты оставался стабильным. Это было весьма удобно для международных инвесторов. Паритетная система достаточно успешно применялась в течение 25 лет. Однако она была отменена в начале 70-х годов, когда золотые запасы США оказались недостаточными для удовлетворения спроса всех желающих обменять доллары на золото.

После отмены паритетной системы государства-члены МВФ получили право самостоятельно выбирать метод определения стоимости валюты. Крупные промышленные страны стали использовать плавающий курс: деньги стоят столько, сколько за них готовы платить участники рынка. Другие страны сочли возможным привязывать курс валюты к одной из основных валют или группе валют.

Кроме контроля за международной валютной системой и финансовой поддержки стран-членов МВФ оказывает определенные услуги, в частности путем подготовки кадров в своем учебном институте в Вашингтоне. В 1964 г. были организованы курсы и семинары для 10 тысяч должностных лиц почти всех стран-членов. Кроме того 1300 человек прошли обучение на курсах и семинарах МВФ в Объединенном Венском институте, который используют международные организации.

МВФ издает единые статистические публикации, такие как «Международная финансовая статистика», справочник «Перспективы мировой экономики», «Обзор МВФ» и др.

В 90-е годы переход стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза от централизованного планирования к рыночной экономике и их решение войти в международную валютную систему поставили перед МВФ сложные задачи по оказанию им технической помощи (в области бухгалтерского учета, разработки денежно-кредитных инструментов, банковского регулирования, статистики, социальной защиты и т.д.). МВФ проводит широкую кампанию по оказанию помощи государствам Центральной Европы, странам Балтии, России и другим государствам бывшего Советского Союза. МВФ выделяет финансовые средства с более низкими процентными ставками и большими сроками погашения, чем в случае традиционных договоренностей.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР)

Это межправительственная финансовая организация и ее членами могут быть только страны-члены МВФ. Задачи МБРР заключаются в следующем:

- стимулирование экономического развития стран-членов МБРР (в настоящее время главным образом развивающихся стран);
- содействие развитию международной торговли;
- содействие поддержанию платежных балансов.

Основной деятельностью МБРР является предоставление долгосрочных займов под достаточно высокий процент как государственным, так и частным предприятиям при наличии гарантий их правительств.

Советскому Союзу после войны были обеспечены льготные условия вступления в МВФ и МБРР, но страна отказалась вступать в эти организации, мотивируя отказ тем, что эти институты проводят проимпериалистическую политику. Более глубинная причина заключалась в том, что СССР держал курс на изоляцию, а не на включение в мировое хозяйство.

К концу 80-х годов произошли существенные изменения в сторону сбалансированного распределения голосов. Доля США сократилась с 30% в 1984 г. до 18%, а удельный вес развивающихся стран увеличился за этот же период с 19 до 34%.

Европейский Союз

Происходит углубление интеграционных процессов в валютно-финансовой системе Европейского экономического сообщества (Европейский Союз).

Первый этап интеграции в валютно-финансовой сфере стран-членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС) связан с созданием координирующих органов - Монетарного комитета и Комитета президентов центральных банков. Их задачей является анализ проблем, связанных с кризисными ситуациями в платежных балансах.

Важнейшим шагом на пути к интеграции в области валютной сферы явилось введение с 1972 г. «валютной змеи» и создание в 1973 г. Европейского фонда валютного сотрудничества (ЕФВС). Механизм координации в рамках «валютной змеи» сводится к необходимости поддерживать курсовые соотношения в размере $\pm 2,25\%$, а с переходом к системе «всеобщего плавания» «змея» должна находиться в пределах $\pm 4,5\%$.

Новый этап начался в 1979 г. в связи с образованием Европейской валютной системы (ЕВС). Она основана на трех основных элементах: европейской валютной единице (ЭКЮ), механизме валютных курсов и инвестиций, механизме кредитования. ЕВС обеспечивает стабильность обменных курсов национальных валют стран-членов в отношении друг друга и их коллективное противостояние американскому доллару.

ЭКЮ обеспечивается наполовину золотом и долларами, вносимыми странами-участницами, а наполовину - за счет взносов в их национальных валютах.

С помощью ЕВС могут финансироваться дефициты платежных балансов и покрываться расходы, связанные с валютными интервенциями. В этих целях создан специальный фонд в 25 млрд. ЭКЮ. Дальнейшее развитие ЕВС связано с созданием Европейского центрального банка (ЕЦБ). С января 2002 г. вместо ЭКЮ вводится ЕВРО.

Всемирный (мировой) банк. Состоит из четырех отдельных институтов: Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной ассоциации развития (МАР), Международной финансовой корпорации (МФК) и Многостороннего агентства по гарантии капиталовложения (МАГК), общей целью которых является помощь в повышении уровня жизни населения развивающихся стран путем направления финансовых средств из развитых стран.

Каждый институт обладает статусом самостоятельного учреждения ООН. Итоги деятельности всех институтов отражаются ежегодно в едином документе - годовом отчете. Штат банка находится в Вашингтоне и составляет более 3,5 тысяч человек.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. для финансирования предприятий частного сектора в странах-членах МФК. МФК предоставляет займы на срок до 15 лет по процентным ставкам не ниже рыночных и только высокорентабельным предприятиям в наиболее развитых из развивающихся стран и в новых индустриальных странах.

Ресурсы МФК формируются исключительно за счет займов, полученных от МБРР, поэтому процентные ставки по кредитам МФК нередко оказываются выше рыночных.

Международная ассоциация развития (МАР) создана в 1960 г. Она специализируется на содействии экономическому развитию наименее развитых стран в основном путем льготного финансирования. Кредиты МАР предоставляются правительствам соответствующих стран. Это беспроцентные кредиты на 50 лет с десятилетним льготным периодом. Около 90% кредитов МАР получают страны с самым низким уровнем жизни (ВНП на душу населения ниже 400 долл. в год) преимущественно на развитие экономической и социальной инфраструктуры.

Ресурсы МАР образуются из взносов наиболее богатых стран-членов этой организации и из отчислений от прибыли МБРР. На кредиты МАР существует огромный спрос, истощающий его ресурсы. В этих случаях пополнение ресурсов идет за счет разовых взносов наиболее развитых стран.

Рынок ссудного капитала

Становление рынка ссудного капитала происходило одновременно с формированием мирового хозяйства. Страны вовлекались в международные кредитные отношения и шел процесс соединения обособленных национальных

рынков ссудных капиталов. Взаимодействие и переплетение ссудных капиталов означало становление рынка ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов - это совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. Этот рынок аккумулирует и перераспределяет финансовые ресурсы в мировом масштабе. Перераспределение ссудного капитала между странами через рыночный механизм ускоряет структурные изменения в мировой экономике и усиливает процесс интернационализации производства.

Мировой рынок ссудных капиталов состоит из двух секторов:

- мировой денежный рынок;
- мировой рынок капиталов.

Мировой денежный рынок объединяет спрос и предложение ссудного капитала, который функционирует в качестве международного покупательного и платежного средства. Здесь ссуды носят кратковременный характер и предназначаются для международной торговли.

Мировой рынок капиталов опосредует заимствования, осуществляемые на длительные сроки и используемые для финансирования капиталовложений. Этот сектор мирового рынка капиталов обслуживает процесс расширенного воспроизводства в мировом масштабе.

Мировой рынок ссудных капиталов в зависимости от конкретных форм заимствований делится на кредитный рынок и рынок ценных бумаг.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую структуру. Это заемщики, кредиторы разных стран и посредники между ними, то есть профессиональные участники. К ним относятся крупнейшие транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и учреждения, аккумулирующие огромные денежные накопления, поступающие на мировой рынок.

Основными заемщиками являются транснациональные корпорации, государственные органы, международные организации.

Мировой рынок капиталов включает в себя Международные финансовые центры, которые аккумулируют и распределяют по всему миру огромные массы ссудных капиталов. Для того, чтобы в стране функционировал такой центр, требуются высокий уровень ее экономического развития, активное участие в мировой торговле, развитая банковская система, политическая стабильность и т.д. Ведущим финансовым центром считается Нью-Йорк, главным европейским финансовым центром - Лондон. В области традиционных долгосрочных займов в Западной Европе выделяют Цюрих, Франкфурт-на-Майне. Люксембург специализируется на краткосрочных и среднесрочных операциях. В настоящее время растет значение Токио как международного финансового центра. Среди новых центров следует назвать Сингапур и Гонконг.

Объективные потребности мирового хозяйства способствовали возникновению в 60-е годы международного рынка ссудных капиталов - евrorынка.

Еврорынок - это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов, основанный на операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. «Евро» не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует, что валюта находится на счетах зарубежных банков и не подлежит контролю со стороны государственных органов.

Евродоллар, швейцарский еврофранк, немецкая евромарка - это одноименные валюты на счетах банков, которые находятся не на родине валют.

Международные и национальные фирмы, имеющие свободные суммы в конвертируемой валюте, могут в любое время обменять их на любую валюту и вкладывать на определенный срок в банк любой другой страны. Масса этих денег, находящихся в обращении, достигла в 1979 г. на евторынке 1 трлн. долл., а в 1988 г. - свыше 5 трлн. долл. Эти деньги быстро перемещаются из одной страны в другую в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов. Евторынок превратился в главный канал перераспределения валютно-финансовых средств в мировом хозяйстве.

Международный рынок ссудных капиталов выполняет следующие функции:

- перераспределительную;
- экономию издержек обращения;
- концентрацию и централизацию капитала.

Первая функция означает, что происходит перемещение денежных средств с целью получения дополнительных прибылей или же вкладываются свободные средства в евробанки с целью получить плату в виде процентов.

Вторая функция - экономия издержек обращения - возможна благодаря тому, что ТНК, осуществляя расчеты, используют телекоммуникацию СВИФТ.

Сотрудничество ТНК и ТНБ, циркулирование по их каналам огромных денежных средств способствуют выполнению третьей функции, то есть концентрации и централизации капитала в сфере производства и в сфере обращения.

Новой функцией международного рынка ссудного капитала является предоставление кредитов государствам или другим официальным институтам для погашения дефицитов платежного баланса.

Очень важной проблемой системы международного кредита стали огромные размеры внешней задолженности развивающихся стран. За 1965-1987 гг. внешняя задолженность 88 стран увеличилась с 34 млрд. долл. до более чем 1 трлн. долл., а сумма ежегодных выплат и погашений - более чем в 40 раз. В 1992 г. общий объем задолженности превысил 1,3 трлн. долл. Крупнейшими заемщиками среди развивающихся стран являются Мексика, Аргентина, Индия, Таиланд, Индонезия.

Основные понятия и термины:

Международный валютный фонд (МВФ)

Задачи МВФ
Квота
Совет управляющих МВФ
Исполнительный совет МВФ
Функции МВФ
Услуги МВФ
Международный банк реконструкции и развития (МБРР)
Задачи МБРР
Основная деятельность МБРР
Европейский союз (Европейское экономическое сообщество)
Европейский фонд валютного сотрудничества
Европейская валютная система
ЭКЮ
Европейский центральный банк (ЕЦБ)
Всемирный (мировой) банк
Международная ассоциация развития (МАР)
Международная финансовая корпорация
Многостороннее Агентство по гарантии капиталовложения (МАГК)
Рынок ссудного капитала
Мировой денежный рынок
Мировой рынок капиталов
Кредитный рынок
Рынок ценных бумаг
Международные финансовые центры
Еврорынок

ТЕМА 33. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост и способы его измерения

Количественные и качественные изменения, постоянно происходящие в экономике, свидетельствуют как об увеличении размеров производства, так и о продуктивности труда, росте его способности создавать принципиально новые блага для удовлетворения потребностей общества. Это означает, что экономика совершает поступательное развитие по пути прогресса, то есть происходит *экономический рост*, который представляет собой увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии. Иначе говоря, экономический рост означает увеличение объема созданных за определенный период товаров и услуг.

Само развитие экономики основывается на сложных и противоречивых связях между общественным производством и постоянно возрастающими потребностями. Конечная цель любого производства - удовлетворение потребностей человека, которые, как мы уже знаем, порождаются самим производством. Создавая продукт, общество формирует как потребность в нем, так и условия для ее удовлетворения. Появление новых потребностей стимулирует развитие и совершенствование самого производства. Рост производства диктуется увеличением численности населения, потребности которого становятся все более разнообразными, имеющими не только материальную направленность, но и требующими удовлетворения интеллектуальных и культурных запросов. Возрастают потребности в более совершенных средствах передвижения, связи, поддержания здоровья, отдыха, образования, профессиональной подготовки, различного рода услугах и т.п. Отсюда, коль скоро потребности растут, экономика должна обеспечивать непрерывный прирост благ, необходимых для их удовлетворения.

Экономический рост обычно измеряют по отношению к прошлому периоду в процентах или абсолютных величинах. Поскольку экономический рост, его динамика, качество и другие параметры зависят как от внутреннего потенциала каждой страны, так и от внешних факторов, то он не может измеряться только одним показателем, для этого используется система показателей, основными из которых являются: 1. Валовой национальный продукт на душу населения, валовой внутренний продукт или национальный доход на душу населения; 2. Отраслевая структура национальной экономики; 3. Производство основных видов продукции на душу населения; 4. Уровень и качество жизни населения; 5. Показатели экономической эффективности.

Ведущим показателем экономического роста является показатель ВВП на душу населения (или ВВП на душу населения), который положен в основу классификации деления стран на развитые и развивающиеся. Так, в середине 90-х годов к числу развитых стран относились страны с душевым производством ВВП от 6-7 тыс. долларов в год и выше. Но этот показатель не может в полной мере охарактеризовать уровень развития страны. Например, развивающиеся страны, специализирующиеся на добыче нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.), имеют ВВП на душу населения на уровне развитых и индустриальных стран. Поэтому в международной практике используются и другие показатели, в соответствии с которыми эти страны нельзя отнести к категории развитых. Это прежде всего отраслевая структура экономики. Анализ ее развития проводится на основе показателя ВВП, рассчитанного по отраслям. Изучается соотношение материального и нематериального производства, выявляется удельный вес обрабатывающей промышленности. Отраслевая структура исследуется также на предмет выяснения, какой удельный вес занимают машиностроение и химия, то есть отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс.

За определенный промежуток времени экономический рост измеряется темпами роста, которые вычисляются по следующей формуле:

Выстроив ряд показателей, характеризующих темп роста, можно проследить их динамику и выявить тенденцию экономического развития (см. табл. 28). Из данных таблицы видно, что самые высокие темпы роста в Азии, где расположены динамично развивающиеся страны, затем на Ближнем Востоке. Трансформационная экономика развивается очень сложно и находится в периоде рецессии. При этом если страны Восточной и Центральной Европы значительно сократили падение производства (с -12,7% в 1991 г. до -1,4% в 1993 г.), то страны бывшего СССР переживают тяжелые времена. Приведенные данные свидетельствуют о невозможности одновременно осуществлять экономический рост и системные трансформации в переходной экономике.

Таблица 28

Темпы экономического развития в странах мира (в %)

Страны	1990	1991	1992	1993
Мировая экономика в целом	,2	,7	,8	,3
Развитые страны, в том числе:	,4	,6	,6	,2
Германия	,7	,0	,1	1,2
США	,2	0,7	,6	,0
Япония	,8	,3	,1	,1
Развивающиеся страны, в том числе:	,7	,4	,9	,1
Африка	,7	,5	,4	,1
Азия	,6	,1	,1	,4
Ближний Восток и Европа	,2	,9	,5	,7
Трансформационные экономики, в том числе:	3,3	11,8	15,6	8,8
Центральная и Восточная Европа	7,0	12,7	8,3	1,4
Балтийские страны	2,3	11,0	31,2	10,2
Россия	2,3	12,9	18,5	11,5
Остальные страны	2,0	11,6	17,8	11,9

Источник: Основы экономической теории.- Минск, 1997.- С.279.

Важное значение в определении экономического роста имеет также использование произведенного ВВП, так как отвлечение значительной его доли на военные нужды свидетельствует о том, что уменьшаются возможности развития производства для удовлетворения потребностей членов общества.

Косвенным показателем экономического роста является производство основных видов продукции на душу населения. В первую очередь к таким

показателям относится производство электроэнергии на душу населения. Соотношение по этому показателю в настоящее время между развитыми странами и отсталыми составляет 500:1. Другим важным показателем этой группы является производство в стране основных продовольственных товаров: зерна, мяса, масла, молока, сахара, картофеля, овощей и фруктов. Уровень их производства позволяет судить о степени удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и качестве питания. Кроме того, для характеристики экономического развития используют также наличие в стране на 1000 человек или семью товаров длительного пользования: телевизоров, холодильников, стиральных машин, видеоаппаратуры, легковых автомобилей, компьютеров, кухонных комбайнов и др.

Типы экономического роста

Экономический рост зависит от многих факторов, которые влияют на расширение производственных возможностей, что вызывает смещение кривой производственных возможностей АВ вправо в положение кривой CD (рис. 74). Заштрихованная площадь показывает прирост экономических результатов за счет вовлечения в производство дополнительных факторов (земли, капитала, трудовых ресурсов, предпринимательства), каждый из которых оказывает различное влияние на экономический рост. Такое влияние составляет *многофакторную модель*.

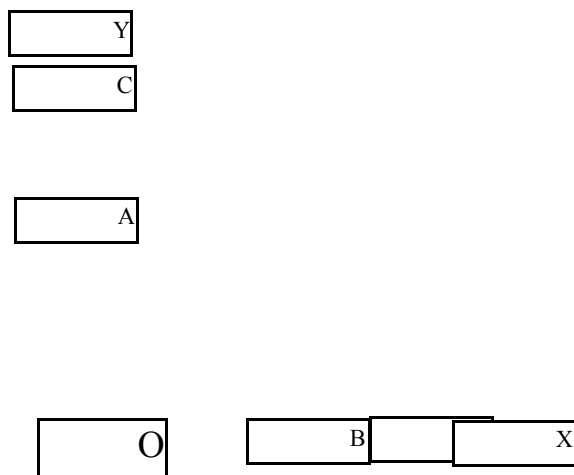


Рис. 74

В этой связи следует сказать, что факторы экономического роста делятся на две категории: экстенсивные и интенсивные.

К экстенсивным факторам относятся увеличение объема инвестиций при сохранении существующих технологий, рост численности занятых работников,

увеличение объема потребляемого сырья и т.п. К интенсивным факторам относятся ускорение научно-технического прогресса, улучшение качества продукции, повышение квалификации работников, совершенствование организации производства, труда и управления и др.

Исходя из того, какие факторы вызвали экономический рост, различают два типа экономического роста - экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный тип экономического роста означает, что увеличение национального продукта осуществляется за счет привлечения и использования дополнительных факторов производства. Например, увеличение производства зерна в 50-х годах в СССР произошло за счет освоения целинных и залежных земель, то есть за счет дополнительного привлечения земли, труда и капитала.

Интенсивный тип экономического роста означает, что увеличение объема национального производства происходит за счет применения более совершенных факторов производства и технологии, что ведет к повышению производительности труда, то есть рост объема производства вызван НТП.

Естественно, в экономической практике не существует в чистом виде ни экстенсивный, ни интенсивный тип экономического роста, а имеет место преимущество либо одного, либо другого. Это зависит от удельного веса прироста, полученного за счет количественного или качественного изменений факторов производства. Исходя из этого положения в СССР преобладал экстенсивный тип экономического роста, так как в 70-х годах прирост национального дохода обеспечивался за счет интенсивных факторов производства только на 20-30%, тогда как в развитых странах этот показатель составлял более 50%. Это положение свидетельствует о том, что НТП в XX столетии является ведущим элементом экономического роста.

В развитых странах с развитием НТП интенсивные факторы роста становятся преобладающими и поэтому всеобщее внимание уделяется нематериальным факторам роста, прежде всего научно-исследовательским работам и всестороннему развитию человека, ибо он - творец этого прогресса и одновременно субъект, приводящий его в действие. В этой связи возрастает значение социотехнического подхода к проблемам экономического роста. Западные экономисты склоняются к выводу, что экономическое развитие находится под воздействием двух факторов: эволюции и знания. При этом первый фактор превалировал, происходило наращивание качественных сдвигов, в результате чего человечество вышло на новую парадигму экономического развития, когда главным фактором развития становится знание, а наука превращается непосредственно в производительную силу. Научные открытия овеществляются в широких масштабах, человек становится центром экономического развития, и открываются новые перспективы экономического роста.

Теории экономического роста и их эволюция

Проблемы экономического роста занимают важное место в экономической теории. Свое начало они берут в трудах Дж.Кларка и кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Неоклассики считали, что рыночная система оптимальна и является тем механизмом, который позволяет наиболее эффективно использовать все производственные факторы, поддерживая равновесие в экономике. В реальной действительности это равновесие постоянно нарушается, но существует ряд методов и моделей, которые определяют эти отклонения и регулируют. Наиболее известны следующие модели экономического роста:

- факторная модель Кобба-Дугласа;
- простая односекторная модель экономической динамики Р.Солоу;
- модель краткосрочного экономического равновесия Дж.Кейнса;
- модель динамического равновесия Харрода-Домара.

В послевоенный период наблюдается эволюция неоклассических теорий экономического роста, суть которых заключается в том, что на состояние экономического роста оказывают влияние множество факторов. Так, американский ученый-экономист *Э.Денисон* разработал систему из 23 факторов, влияющих на экономический рост, и сделал вывод, что экономический рост в условиях НТР зависит не столько от количества факторов, сколько от их качества и, прежде всего, качества рабочей силы (см. табл. 29). Но так как в современных экономических условиях ситуация быстро меняется, то независимо от роли каждого фактора на прирост ВВП необходим глубокий экономический анализ изменившейся конъюнктуры.

Таблица 29

Вклад факторов экономического роста в прирост ВВП

Факторы	Вклад фактора в прирост ВВП, %
Прирост затрат труда	32
Рост производительности труда	68
НТП	28
Затраты капитала	19
Образование и профподготовка	14
Экономия на масштабах	9
Улучшение распределения ресурсов	8
Законодательные и другие факторы	-9

Проблема экономического роста рассматривается в трудах Дж. Кейнса, где он построил модель краткосрочного макроэкономического равновесия, которая была рассмотрена в теме №14.

Последователи Дж.Кейнса продолжили исследование проблем темпов экономического роста. Американский экономист *Э.Хансен* усилил теорию мультипликатора акселератором и сформулировал теорию сверхкумулятивного эффекта. Важное место в некейнсианских моделях экономического роста занимает рассмотрение количественных взаимосвязей между накоплением и потреблением, система «*мультипликатор-акселератор*». Если

мультипликатор характеризует связь между приростом инвестиций и последующим приростом национального дохода, то **акселератор** выражает связь между приростом национального дохода и последующим приростом инвестиций. Главным в этой связи является норма накопления капитала.

Источником высоких темпов роста являются инвестиции, то есть вложение средств с целью увеличения доходов в будущем. Например, опыт Японии свидетельствует о том, что высокий уровень инвестиций в экономику позволил обеспечить самые высокие темпы прироста ВВП. Очень важна при этом эффективность использования вложенных инвестиций. Практика показывает, что вложение капитала в производство товаров и услуг дает в рыночной системе умножающий доход, который называют **мультиплицирующим**, а коэффициент такого умножения дохода называют **мультипликатором**, который определяется по формуле

где ΔI - прирост инвестиций.

Если, к примеру, прирост инвестиций составляет 4 млн. сомов, а прирост ВВП - 12 млн. сомов, то $MP = 12 : 4 = 3$.

Проблема темпов экономического роста очень важна. Этим вопросом занимались ученые многих стран, но особых успехов добились американские экономисты, которые продолжили учение Дж. Кейнса, моделируя экономическую динамику. Основателями этих теорий были американские ученые-экономисты **Е. Домар** и **Р. Харрод**. Их модели объединяет общий вывод о целесообразности постоянного темпа экономического роста как решающего условия динамического равновесия экономики, при котором возможно достижение полного использования производственных мощностей и трудовых ресурсов. Оба автора считали, что это постоянство достигается не автоматически, а в результате активного государственного вмешательства в экономику. В модели Харрода-Домара главную роль играет уравнение

где S - запланированные сбережения;

I - запланированные инвестиции;

Y - доход;

Δk - зависимая переменная, показывающая долю инвестиций, вызванных изменением дохода того же года.

Однако в 70-е годы в экономике рыночного хозяйства появилось много новых явлений и традиционная схема перестала действовать одновременно во всех странах. Так, промышленный циклический кризис 70-х годов был усугублен нефтяным кризисом, но только в нефтепотребляющих странах. Те же страны, которые имели собственные энергетические ресурсы, не только не

пострадали, но даже имели некоторый рост в экономике. Появляются и другие особенности современного цикла. Исходя из этих явлений экономисты пришли к выводу, что долговременное экономическое развитие является не равномерным, а циклическим (см. рис. 75). Поэтому главная задача состоит в том, чтобы уменьшить колебания, которые дестабилизируют экономику.

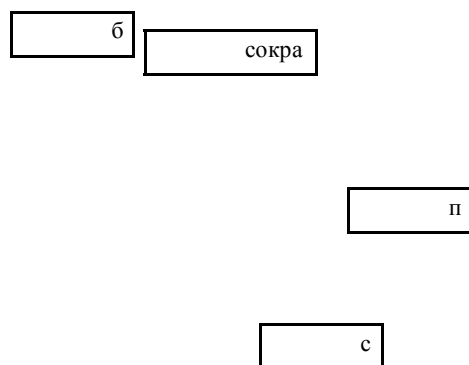


Рис.75. Циклы деловой активности

Экономический рост и преодоление бедности

Решение проблемы экономического роста важно для преодоления бедности и разрыва в доходах населения в развитых и бедных странах. В теме «Мировое хозяйство» мы уже приводили данные, характеризующие социально-экономическое развитие различных стран мира. Для изменении ситуации необходимо прежде всего ускорить экономический рост. Пути ускорения по существу одинаковы как для развитых, так и для развивающихся стран, однако последние остались далеко позади. Причины такого отставания кроются в различных материальных и социально-культурных условиях, в которых находятся разные страны. Следует обратить особое внимание на препятствия по улучшению природных и трудовых ресурсов, ресурсов капитала и технологий.

Сложность эффективного использования природных ресурсов в слаборазвитых странах заключается в том, что даже имея богатые месторождения полезных ископаемых, эти страны за исключением стран - экспортеров нефти не смогли добиться ускорения экономического роста по ряду причин. В одних случаях природные ресурсы принадлежат крупным многонациональным корпорациям индустриально развитых стран. В других - значительное колебание цен на сырье, экспортируемое из слаборазвитых стран, способствует нестабильности их экономического развития. Некоторые страны просто не располагают залежами полезных ископаемых или испытывают нехватку пахотных земель. Все это является препятствием экономическому росту.

Что касается эффективности использования трудовых ресурсов, то для многих экономически отсталых стран характерна перенаселенность и согласно прогнозам удвоение населения произойдет через 35 лет. Это, естественно, будет способствовать увеличению разрыва в доходах на душу населения по сравнению с развитыми странами. Положение усугубляется еще и тем, что в этих странах высокий уровень безработицы, а производительность труда крайне низка из-за низкого уровня грамотности, отсутствия квалифицированной медицинской помощи, слабой материальной базы образования и др.

Имеются сложные проблемы и в накоплении капитала. Все экономически отсталые страны испытывают недостаток инвестиционных товаров: производственных сооружений, машин, оборудования, социальной инфраструктуры и др. Повышение доли этих товаров приведет к повышению фондовооруженности труда, следствием чего будет рост производительности труда и реального дохода на одного занятого. Например, расчеты показали, что увеличение доли капитальных вложений в ВВП на 1% соответствует повышению темпов экономического роста на 0,1%. В этой связи возникает проблема внутренних инвестиций. Анализ уровня жизни населения и его доходов показал, что увеличение доли сбережений в экономически отсталых странах практически невозможно. Так, доля сбережений в ВВП в Эфиопии, Бангладеш, Уганде и Мадагаскаре составляет от 2 до 5%, поскольку в основном люди живут бедно.

Кроме того, в экономически отсталых странах происходит отток капитала, так как жители этих стран переводят свои вклады или инвестируют сбережения в индустриально развитые страны. Вот некоторые данные движения капиталов. В 1974-1982 гг. внешние займы Аргентины составили 33 млрд. долл., а за этот же период произошел отток капитала из страны в сумме 15-27 млрд. долл. Аналогичная картина наблюдалась в Мексике: иностранные инвестиции в 1976-1984 гг. составили 79 млрд. долл., а экспорт капитала за эти же годы колебался от 26 до 54 млрд. долл.

Не менее важными препятствиями на пути экономического роста являются социокультурные и институциональные факторы. Следует заметить, что все вышеуказанные факторы в экономически отсталых странах являются и причинами, и следствиями их бедности, то есть возникает так называемый порочный круг бедности (см. рис.76).

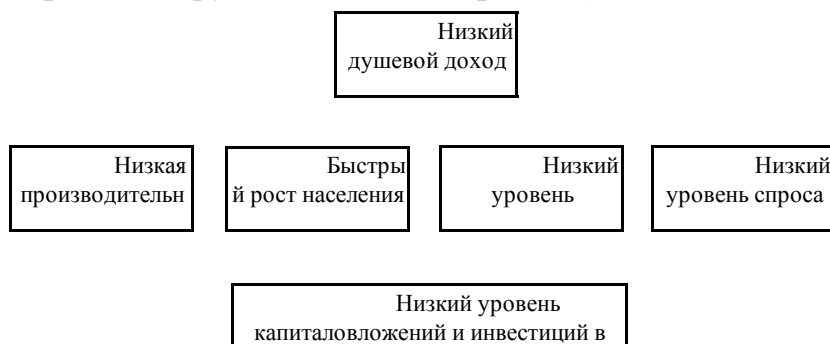


Рис.76. Порочный круг бедности

Мировое сообщество должно сыграть решающую роль в преодолении бедности в экономически отсталых странах. Индустриально развитые страны могут помочь путем:

- роста взаимовыгодной торговли;
- помощи в виде безвозмездных субсидий и займов от правительств;
- притока частного капитала.

С этой целью Программа нового экономического порядка ставит перед каждой развитой страной мира задачу постепенно увеличить свою помощь развивающимся странам и довести объем этой помощи до 0,7% ВВП, что было рекомендовано ООН более 10 лет назад. Причем такая помощь должна предоставляться на долгосрочной основе без каких бы то ни было дополнительных условий. Кроме того, для стабилизации ситуации и ускорения экономического роста слаборазвитые страны выступают за перераспределение в их пользу части мирового дохода.

Итак, проблема экономического роста, как свидетельствует опыт развитых государств, является приоритетным направлением развития. Сказанное относится ко всем странам, в том числе и к тем, которые осуществляют трансформацию экономики. Но пока 90-е годы для всех стран СНГ характеризуются значительным падением ВВП, а проблема темпов роста является центральной для всех развивающихся стран.

Основные понятия и термины:

Экономический рост

Показатели экономического роста

Факторы экономического роста

Темп роста

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

Многофакторная модель

Мультипликатор

Акселератор

Модель динамического равновесия Харрода-Домара

Экономический цикл

Порочный круг бедности

Новый мировой экономический порядок

ТЕМА 34. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

Глобальные экологические проблемы цивилизации и их сущность

В последние десятилетия в жизни всего человечества необычайно возросло значение глобальных проблем. **Глобальные проблемы** - это проблемы, связанные с природными, экономическими, социальными и другими явлениями, возникшими в ходе развития современной цивилизации и имеющими общепланетарный характер как по масштабам своего воздействия на экономические, политические, социальные, биологические, технические, технологические системы, так и по способам их решения, требующим координации усилий всего мирового сообщества.

Глобальные проблемы не имеют аналогов в прошлом. Их обострение на современном этапе накладывает глубокий отпечаток на экономическое развитие всех стран мира, формирование мирохозяйственных связей. Они затрагивают жизненные интересы всего человечества и своими отрицательными последствиями представляют угрозу развитию всей цивилизации.

Основными глобальными проблемами современности являются:

- Проблемы, связанные с экологическим кризисом. Это нарушение равновесия мировой экосистемы; сокращение природных ресурсов планеты; изменение мирового климата; истощение озонового слоя; кислотные дожди; проблема утилизации отходов жизнедеятельности; загрязнение воздуха, воды, почвы.

- Проблемы социально-экономического характера, в том числе неравномерность экономического развития стран; демографическая ситуация; дефицит продовольственных ресурсов; инфляция; безработица; рост нищеты; угроза СПИДа и других эпидемий; рост хронических заболеваний и смертности; ядерная угроза; разоружение и конверсия военного производства; неравномерность развития информационного пространства.

- Культурно-нравственные проблемы. Утрата доверия к социальным институтам; ослабление связи поколений; утрата традиционных ценностей; рост преступности; наркомания; неграмотность; нестабильность семьи.

Среди всех глобальных проблем XX в. исключительно остро стоят экологические проблемы. Они связаны с воздействием человека на природу и обратным влиянием изменяющейся природы на человека. Изменения окружающей природной среды, достигая определенного уровня, приобретают необратимый характер и среда теряет способность к саморегулированию, что подрывает естественные условия существования и воспроизводства самого человека. Экологические проблемы можно подразделить на локальные и глобальные (см. рис.77).

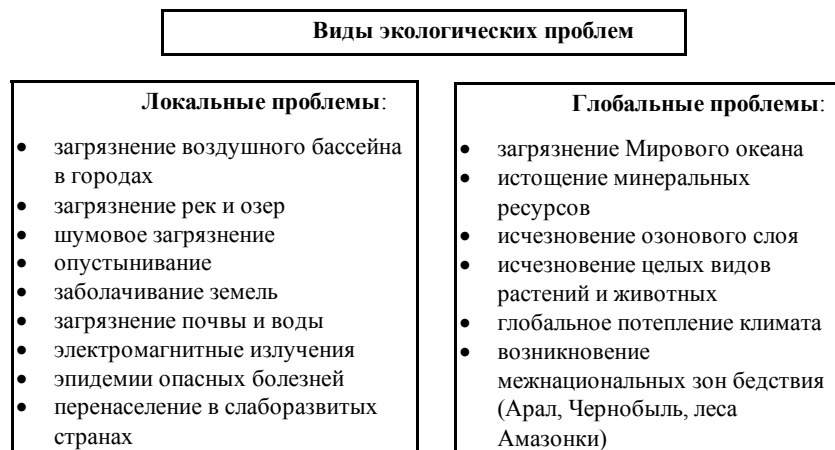


Рис. 77. Структура экологических проблем.

На мир, писал российский историк Лев Гумилев, можно смотреть из мышиной норы, с вершины холма и с высоты полета орла. Сегодня необходимо смотреть на мир с высоты полета орла, так как надо оценивать результаты действий в долгосрочной перспективе.

Колоссальный технологический рывок послевоенного времени породил такое обожествление техники, что развитие осуществлялось за счет «проедания» резерва нагрузки на природу. Развитие общественного производства шло за счет наступления на природные системы.

За последние 40-50 лет водные системы многих стран мира оказались серьезно расстроены. Отмечается истощение источников пресной воды - надземных вод США, Германии, Великобритании, Нидерландов, Японии, Израиля. Бесконтрольное изъятие воды, уничтожение водоохраных лесных полос привели к массовой гибели малых рек. Сокращаются водоносность крупных рек и приток поверхностных вод во внутренние водоемы. Так, практически перестали впадать в Аральское море реки Сырдарья и Амударья, обмелели Днепр, Кубань и многие другие.

Природа и человек взаимосвязаны друг с другом по определенным законам, нарушение которых рано или поздно приводит к экологическим кризисам. Один из таких - аральский кризис, который вышел за национальные и региональные рамки.

Арал был уникальным климатообразующим объектом объемом 1000 км и площадью зеркала воды 60 тыс. км. Сегодня уровень воды в Аральском море снизился почти на 17 метров, площадь водной поверхности сократилась почти вдвое, а соленость поднялась в три раза. Осушенная часть Арала сегодня стала мощным источником загрязнения окружающей природной среды вследствие

переноса атмосферными циклонами ее солей и пыли на значительные расстояния.

Произошедшие процессы - это результат не только устарелой технологии поливного земледелия, но и определенный продукт административно-командной системы, рождавшей диктат ведомств над регионами. Орошение ради хлопка, увеличение посевных площадей под хлопчатники «любой ценой» в конечном итоге привели к потере хлопководческого района.

Чтобы вернуться к границам Аральского моря 30-60-х годов, годовое поступление воды в море должно составлять около 50 куб. км. Решение этой задачи на сегодня нереально.

Главы Республик Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Кыргызской Республики и Республики Таджикистан, учитывая складывающуюся ситуацию, связанную с усыханием моря и проявляющимися процессами деградации природной среды как в регионе, так и в зоне Приаралья, провели ряд политических встреч.

На заседаниях правления Международного фонда спасения Арала (МФСА) в мае и сентябре 1997 г. в г. Ташкенте были приняты решения об определении наиболее актуальных приоритетов в реализации проектов по проблемам бассейна Аральского моря и проведения технического совещания стран-доноров и государств ЦАР. В октябре 1997 г. совещание представителей государств ЦАР рассматривало эти проекты по оздоровлению экологической обстановки в бассейне рек Нарын-Сырдарьи.

Ухудшается качество воды в реках Западной Сибири, Оби, Иртыше, где нефтепродуктов в 20 раз больше допустимой нормы. Резко ухудшается качество воды в Волге, Днепре, Доне, Урале, Амуре, Сырдарье, Амударье и других реках.

Озеро Байкал загрязняется промышленными стоками Байкальского целлюлозно-бумажного завода, Селегинского целлюлозного комбината и предприятий Улан-Удэ. Загрязняются и моря: концентрация фенола в Каспии превышает допустимую норму в 9 раз, в Балтийском море - в 4 раза.

Постигла трагедия и озеро Иссык-Куль Кыргызской Республики. 20 мая 1998 г. вблизи села Барскаун на 9-м километре трассы Кумтор-Каракол произошла авария. Машина, в которой находился контейнер сильнейшего яда - цианистого натрия, рухнула с шестиметровой высоты в речку Барскаун 20 мая 1998 г. Яд везли в Кумтор, где он используется для извлечения золота. Речка Барскаун впадает в Иссык-Куль. В Прииссыккулье произошла экологическая катастрофа.

Экологические проблемы связаны и с уничтожением лесов. На протяжении всего послевоенного времени наблюдается картина нарастающего сведения лесов. Согласно данным ЮНЕСКО, уже уничтожено 70% лесов в Южной и Центральной Америке, 50% - в Африке. Ежегодно площадь лесов уменьшается

на 20%. К уничтожению лесов присоединяется также и их массовое заболевание и гибель. Это касается лесов Европы и Северной Америки. Основной причиной такого положения является глобальное загрязнение атмосферы, вод и почв. В Кыргызской Республике лесной фонд сократился с 1194 тыс. га в 1973 г. до 1091 тыс. га в 1993 г. Это ведет к уменьшению влажности почв, усилению их эрозии, учащению обвалов, оползней и селей.

Современная промышленность, тепловые электростанции и металлургические заводы выбрасывают в воздух миллионы тонн сернистого ангидрида и окислов азота. В воздухе эти окислы соединяются с парами воды и вместе с дождями выпадают на землю в виде разбавленной серной и азотной кислот. В результате мир столкнулся с новым явлением - кислотными дождями. Кислотные дожди - одна из наиболее опасных болезней биосферы. Последствия весьма тяжелые: дожди превращают озера, реки и пруды в такие водоемы, где уничтожено практически все живое - от рыб до микроорганизмов и растительности. Особенно высоким уровнем кислотности отличаются туманы.

Загрязняет окружающую среду быстрое увеличение автотранспорта. Так, в Кыргызской Республике на наиболее загруженных автомагистралях концентрация бензопирена в 30-40 раз превышает допустимую норму. Отходы топлива попадают в почву, из-за чего идет быстрое накопление вредных химических элементов. Вклад автотранспорта в суммарное количество выбросов составляет 62%. Особенно неблагоприятная обстановка в г. Бишкек.

В общемировом масштабе опаснейшим результатом загрязнений атмосферы является изменение ее состава. Так, за последние 300 лет в атмосфере удвоилось количество метана. За последние 200 лет содержание углекислого газа в атмосфере увеличилось на 25%. В результате стремительного роста удельного веса поступлений фреонов за последние 40 лет в атмосфере на 3% уменьшилось содержание озона, появились блуждающие «озоновые дыры», что несет смерть всему живому от жестких космических лучей. Общим итогом изменения состава атмосферы является изменение климата, в частности уже начавшееся глобальное потепление климата планеты. Такие темпы глобальных изменений структуры атмосферы не были известны в истории земли.

Нельзя не отметить и деградацию пастбищ в Кыргызской Республике. Общая площадь пастбищ составляет 8,5 млн. га, из них 50% деградировало из-за чрезмерной плотности выпаса скота, произошла замена съедобных трав сорными. Общая площадь пахотных земель составляет 1 млн. 307 тыс. га. Из них в результате ветровой и водной эрозии, засоления почв деградировало около 850 тыс. га, то есть 63%.

Вышеперечисленные факторы влияют на состояние биологического разнообразия в фауне. Численность популяций многих видов животных сокращается, а существующая сеть заповедников и национальных парков не способна обеспечить сохранность биологического разнообразия. Негативное влияние оказывает также браконьерство, вырубка растений населением.

Мы живем в эпоху быстро меняющейся демографической ситуации. На протяжении многих веков население земли росло и темп роста ускорялся. 1 млрд. население земного шара достигло в 1820 г. (107 лет), 3 млрд. - в 1960 г. (33 года), 4 млрд. - в 1975 г. (15 лет), 5 млрд. - в 1987 г. (12 лет), в настоящее время 6 млрд.; 10 млрд. - к 2050 г. Последние десятилетия были охарактеризованы как демографическая революция.

В Африке численность населения ежегодно увеличивается на 2,9%, что значительно больше, чем в Азии и Латинской Америке, где данный показатель не превышает 2%.

Доля индустриально развитых государств в общей численности жителей планеты будет продолжать снижаться из-за низких темпов прироста населения. В Северной Америке темпы прироста населения составляют 1%, в Западной Европе - 0,3%. И это при продолжающемся старении населения. К 2025 г. пожилые люди в возрасте 65 лет и больше в индустриально развитых странах составят 18% по сравнению с 12% в настоящее время.

В России с 1992 г. наблюдается беспрецедентная депопуляция населения. В Кыргызской Республике в связи с сокращением рождаемости естественный прирост населения сократился с 23,9% в 1985 г. до 16% в 1996 г. Более высокие темпы роста присущи тюрко-таджикскому населению в странах СНГ, чем славянскому, о чем говорят данные табл. 30.

Таблица 30

Изменение численности населения в перспективе

	Население в 1996 г. (млн. чел.)	Удвоение населения во времени	Проектируемая численность населения (млн. чел.)	
			2010 г.	2025 г.
Казахстан	16,5	8	18,4	20,5
Кыргызстан	4,6	4	5,6	7,0
Таджикистан	5,9	3	9,2	13,1
Туркменистан	4,6	2	5,9	7,9
Узбекистан	23,2	3	31,9	42,3

Источник. Source: Carl Haub, Machiko Yanagishita, «1996 World Population Data Sheet», Population Reference Bureau, 1996.

В настоящее время, по данным ООН, опасности глобального дефицита продуктов не существует. За минувшее десятилетие производство продовольствия на планете возросло на 24%, что значительно превышает показатели прироста населения. Но проблема состоит в том, что степень обеспеченности продовольствием в разных регионах неодинакова. В Африке, например, в последние 10 лет производство продуктов сократилось на 5%, а население возросло на 1/3.

Во всем мире около 2 млрд. человек сегодня страдает от голода. Из 60 млн. умирающих ежегодно 20 млн. погибает от голода. Дети, родившиеся в

индустриально развитых странах, потребляют в 20-30 раз больше жизненных ресурсов, чем дети из стран «третьего мира».

Для того, чтобы человечество могло прокормить себя, надо утроить производство продуктов питания, что при данном уровне развития производства нереально. Необходимо более мощное развитие биотехнологий. Недопустимо, как это делается в настоящее время, тратить на производство 1 пищевой калории 10 калорий энергетических. Сложность заключается еще и в том, что эрозия земли в ближайшие 25 лет приведет к падению всего мирового производства на 20%, а запасы нефти, газа и урана будут практически исчерпаны к 2010 г.

Исходя из уровня обеспеченности продовольствием, во всем мире следует выделить 4 зоны:

- индустриальные зоны капиталистического мира: Западная и Северная Европа, Северная Америка и Япония. Это регионы избытка высококачественного продовольствия;

- районы юга Европы и передней Азии, в том числе Греция, Португалия, Турция, большинство стран Латинской Америки. Здесь уровень продовольственной обеспеченности приближен к норме, установленной ВОВ ООН;

- страны Восточной Европы и бывшего СССР, а также Индия, Египет, Индонезия, где отклонения продовольственного обеспечения от нормы находятся на допустимом уровне;

- развивающиеся страны, где большинство населения испытывает не только все тяжести продовольственного кризиса, но и просто голод.

Среди восточно-европейских стран лучше всего обеспечивают себя продовольствием Венгрия, Чехия, Словакия, Болгария, Польша, Румыния, в основном ввозят зерно и мясо. Более 80% мясной продукции импортируют Куба и Вьетнам. Благополучная ситуация в последнее десятилетие сложилась в Китае: он обеспечивает себя рисом, пшеницей, молоком, по ряду показателей не уступает и восточно-европейским странам, а по потреблению свежей рыбы, овощей и фруктов превосходит их.

Острой остается продовольственная проблема в развивающихся странах в связи с быстрым ростом населения и научно-технической отсталостью.

Общая численность людей во всем мире, страдающих от острого и постоянного голода, имеет тенденцию к увеличению. Если в начале 70-х годов она составляла 400 млн. человек, то в 90-е годы достигла более 700 млн. человек.

Одной из острых и глобальных проблем является проблема войны и мира, милитаризации экономики. В период «холодной войны» накоплены горы боеприпасов, почти 50 тыс. различных ядерных боезарядов суммарной мощностью более миллиона бомб. К пяти странам, обладающим ядерным оружием (США, Россия, Великобритания, Франция, Китай), готовы по своему

научно-техническому потенциалу подключиться около 15 стран (Индия, Пакистан и другие). Совокупные затраты труда, связанные с различными видами военной деятельности, ежегодно превышают 70 млн. чел.-лет.

Чернобыльская катастрофа, оцениваемая в 300 Хиросим, убедительно предупредила человечество, что вооруженный конфликт, даже с применением обычного оружия, опасен в связи с существованием атомных станций. Тем не менее, ядерное оружие - это главный фактор сдерживания.

Ядерные взрывы на полигоне Лоб-Нор с 1964 по 1995 гг. сказались на странах Центральноазиатского региона. Накоплены определенные сведения об изменении радиоактивного фона.

Человечество все больше осознает не только гибельную опасность дальнейшей гонки вооружений, но и возможность использования одной из стран термоядерного, бактериологического или химического оружия массового поражения, что может привести к гибели цивилизации.

Необходим переход к конверсии военной промышленности. Она позволит высвободить огромные ресурсы на решение глобальных проблем. Учеными рассчитано, что средств, расходуемых на вооружение только в течение одного года, было бы достаточно, чтобы прокормить 1 млрд. человек. Таких затрат было бы достаточно для строительства в течение одного года 100 млн. квартир. Этих денег хватило бы на строительство и оснащение всем необходимым ежегодно 1 млн. школ, в которых могли бы обучаться около 650 млн. детей.

Для того, чтобы покончить во всем мире с голодом, наиболее опасными болезнями, неграмотностью, достаточно суммы 8-10% объема современных военных расходов.

Вызывает тревогу мировой общественности и интенсивное освоение космоса. Помимо твердых отходов от жизнедеятельности космических кораблей, которые становятся причиной аварий не только космической техники, но и самолетов, в космосе скапливается много вредных отходов, загрязняющих воздушную атмосферу. В связи с таким положением освоение и использование космоса мировое сообщество должно осуществлять осмотрительно, согласованно и в мирных целях.

Пути решения экологических проблем

Глобальные проблемы цивилизации невозможно разрешить силами отдельного государства. Нет сомнения в том, что нужен единый механизм регулирования на глобальном уровне, исходящий не из узконациональных интересов, а определяющий права и обязанности всех стран и народов, формирующий новый миропорядок.

В целях решения глобальных проблем следует активизировать деятельность различных международных организаций и в первую очередь - ООН. Крупные

программы ООН и ЮНЕСКО должны быть направлены на создание наиболее приемлемых условий для проживания на планете Земля.

Пути решения экологических проблем различны на разных уровнях мирового хозяйства.

На национальном уровне:

1. Контроль над приростом населения.
2. Совершенствование природоохранного законодательства.
3. Совершенствование технологий.
4. Ограничение экологически «грязных» производств.
5. Поддержка научных разработок экологического характера.
6. Экологическое просвещение.
7. Запрет на продажу экологически вредных товаров.
8. Увеличение инвестиций в экологию.
9. Ограничение экспорта сырья в другие страны.
10. Разработка экономического и правового механизма природопользования и охраны среды.
11. Создание специализированных учреждений для решения проблем экологии.
12. Поощрение гражданских экологических действий.

На мировом уровне:

1. Создание международных организаций по защите окружающей среды.
2. Осуществление совместных экономических проектов и научных разработок по защите окружающей среды.
3. Введение общемировых экономических стандартов и ограничений.
4. Использование альтернативных источников энергии.
5. Оказание помощи развивающимся странам (финансовой, технологической) в области экологического просвещения.
6. Адаптация отношений природопользования к рыночной системе хозяйства.

Экономика и экология взаимодействуют. Однако нельзя не отметить, что существуют два принципиально разных подхода к проблеме их взаимодействия.

С точки зрения экономистов, предприятие (фирма) - это элемент системы рыночного хозяйства. Стремление к прибыли реализуется через удовлетворение потребностей людей. Оптимальность использования природных ресурсов и охраны окружающей среды определяется по критерию экономического эффекта от затрат на эти цели.

Экологи считают, что предприятие (фирма) - это элемент экосистемы. **Экосистема** - комплекс составляющих гидросферы, атмосферы, литосферы, биосферы и техносферы, связанных обменом энергии, вещества, информации.

Она не может рассматриваться как составная часть *ноосферы* - среды обитания человечества в глобальном понимании. Предприятие должно, по мнению экологов, «вписываться» в критерии оптимального функционирования всей экосистемы.

Окружающая природная среда является условием, элементом и объектом общественного воспроизводства. Природные факторы требуют постоянного восстановления в количественном и качественном аспектах. Отсюда возникает необходимость создания принципиально нового экономического механизма управления природопользованием и защиты окружающей среды. Идет процесс экологизации общественного производства (см. рис.78).

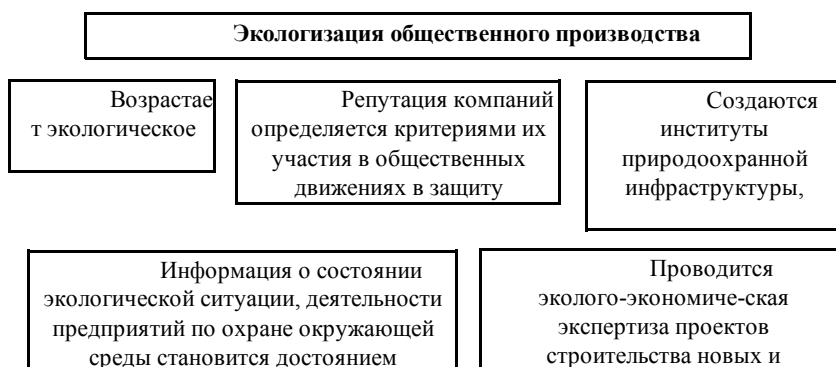


Рис. 78. Схема процесса экологизации общественного производства.

Ключевой проблемой выживания цивилизации является энергетическая проблема. В настоящее время в развитых странах проводится политика ограничения энергопотребления. Здесь уровень потребления энергии на душу населения в 80 раз больше, чем в развивающихся странах. Технически подобный уровень производства и потребления энергии можно обеспечить и для всех стран мира. Но нельзя забывать, что экосистема планеты не выдержит многократного увеличения объема энергопотребления за счет развития традиционных видов энергетики. Отсюда ясно, что человечество наряду с традиционными обязано использовать и новые источники энергии (см. рис. 79).

Разумеется, должен соблюдаться режим экономии энергии. С этой целью рекомендуются следующие мероприятия: улучшение теплоизоляции; внедрение энергосберегающего оборудования; полное использование лучистой энергии солнца; внедрение современных технологий.

Для обеспечения репродуктивного режима существования и развития цивилизации открывается возможность широкого использования богатств мирового океана и космоса.

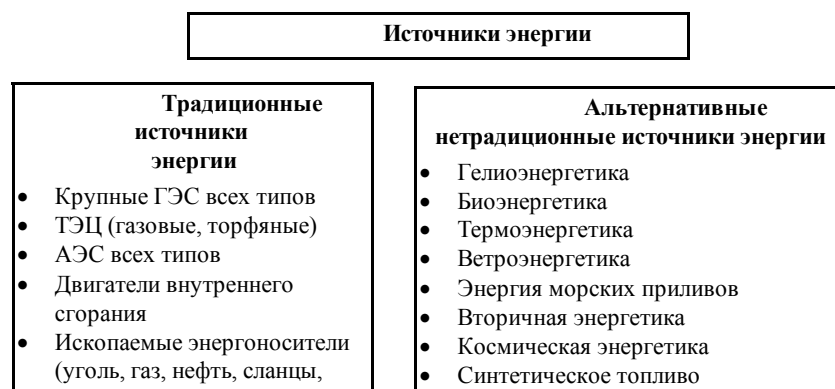


Рис. 79. Виды источников энергии.

Мировой океан - гидросфера Земли - занимает 71% ее поверхности. Использование природных ресурсов и акваторий Мирового океана включает: рыбный промысел, добычу морского зверя, лов беспозвоночных животных, сбор водорослей, морскую горнодобычу, размещение отходов.

Новые перспективы открывает и освоение космоса для развития цивилизации. Результаты исследований и экспериментов в ближнем космосе могут быть использованы в медицине, биологии, геологии, связи, производстве промышленной продукции, энергетике, прогнозировании погоды, материаловедении, сельском хозяйстве, изучении климата, мониторинге природной среды, освоении Мирового океана.

Решение глобальных проблем обуславливает острую необходимость объединения усилий всего человечества для сотрудничества в следующих сферах:

- разоружение и военная конверсия, предотвращение военной угрозы;
- освоение информационных технологий и формирование единого информационного пространства;
- установление унифицированных правил и норм общемирового природопользования;
- сотрудничество в устранении зон экологического бедствия;
- оказание развитыми странами содействия развивающимся странам в преодолении нищеты, голода, болезней и неграмотности.

Основные сферы сотрудничества в решении глобальных проблем определяют и сами формы сотрудничества:

1. Осуществление совместных проектов и программ.
2. Передача технологий.
3. Выделение кредитов.
4. Участие в разработке, добыче и распределении природных ресурсов.
5. Реформа системы ценообразования на природные ресурсы в мире.
6. Предоставление развивающимся странам доступа на мировой рынок.

7. Содействие индустриализации слаборазвитых стран.

8. Общепланетарные и региональные соглашения под эгидой ООН и других международных организаций.

К осмыслению актуальности общих мировых проблем и необходимости их совместного решения в последние десятилетия подошли ученые - глобалисты.

«*Римский клуб*» - неформальная организация, которая объединяет ученых из разных стран, провел исследование основных факторов и тенденций развития природохозяйственных систем на планете. Результаты исследования изложены в книге «Пределы роста», в которой даны рекомендации многих научных разработок.

Концепция перехода мира и регионов к устойчивому развитию принята на Всемирном конгрессе по охране окружающей среды и развитию, проходившая в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г. при участии глав государств и правительств 180 стран. Переход к устойчивому развитию предполагает постепенное восстановление природохозяйственных экосистем до уровня, гарантирующего стабильность окружающей среды.

Основные понятия и термины:

Глобальные проблемы

Проблемы, связанные с экологическим кризисом

Проблемы социального и экономического характера

Культурно-нравственные проблемы

Экологические проблемы

Виды экологических проблем

Локальные и глобальные проблемы

Водные системы

Аральский кризис

Леса

Загрязнение атмосферы

Кислотные дожди

«Озоновые дыры»

Демографическая ситуация

Продовольственная проблема

Проблема войны и мира

Конверсия военной промышленности

Освоение космоса

Пути решения экологических проблем на национальном уровне

Пути решения экологических проблем на мировом уровне

Экономика и экология

Экологизация общественного производства

Энергетическая проблема

Источники энергии

Традиционные источники энергии
Альтернативные нетрадиционные источники энергии
Использование богатств Мирового океана и космоса
Сферы сотрудничества в решении глобальных проблем
Формы сотрудничества
«Римский клуб»

ЧАСТЬ II

ЭКОНОМИКА КЫРГЫЗСТАНА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Раздел I

ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПОСТСОЮЗНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Процесс трансформации экономики, который проходят ныне постсоветские республики, можно охарактеризовать как переходную экономику. Этот процесс охватывает преобразование реальных отношений, всего способа производства: производительных сил; отношений собственности; механизма обмена; развития новой мотивации у работников; формирования и стимулирования предпринимательства; развития новых принципов формирования доходов и т.д. В целом это и есть трансформация прежней экономической системы огосударственного социализма в новую, более эффективную экономику.

ГЛАВА 1. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

§ 1. Переходная экономика - новый исторический феномен

Неотъемлемой новой характеристикой современного мирового сообщества является переход от одной системы к другой. Экономику практически любой страны можно считать «переходной». Формирование новой, постиндустриальной стадии в развитых странах связано с глобальными тенденциями - социализацией и гуманизацией экономики, возрастающим значением экологических проблем в ее развитии, неуклонным повышением роли социокультурной сферы, когда главным становится творческий потенциал работников. Преимущественно аграрные экономики слаборазвитых стран

трансформируются в развитые индустриально-аграрные структуры. Для бывших социалистических стран переходность приобретает особые формы, связанные с коренной ломкой сложившейся экономической системы и заменой ее другой, переходом от плановой к рыночной системе.

Все эти процессы представляют собой неоднородные по содержанию, но однотипные по характеру переходные состояния общества. В наиболее общем виде переходность характеризует процесс качественных изменений в основах общества, движение его к некоему новому социально-экономическому строю. В этом, широком, смысле переходность является характерной чертой современного мирового сообщества. Однако в каждой стране этот процесс приобретает конкретные формы и особенности. В этом случае речь идет об отмирании определенной экономической системы, трансформации ее также в определенную систему нового типа. Экономика страны, характеризующая собой подобное состояние перехода от одной системы к другой, есть переходная экономика.

В современной экономической литературе продолжаются дискуссии по вопросам переходности экономики бывших советских республик. Это касается характера и содержания переходного периода, его этапов и конечной цели, закономерностей и особенностей и т.д. Так, одни авторы пишут, что постсоциалистические страны «... переходят от административно - командной системы к системе современной рыночной экономики». Другие считают, что «... весь переходный процесс не следует сводить только к движению к рынку». Указанное обстоятельство обусловлено методологическими трудностями научного анализа переходной экономики. Поскольку формирование теории переходной экономики идет одновременно с развитием современных переходных процессов, определение закономерностей всего переходного периода, исходя из сегодняшних тенденций, несет в себе элементы научной гипотезы. Другая трудность связана с изменчивым характером переходной экономики. Поэтому трактуемые сегодня закономерности всей переходной экономики могут оказаться лишь преходящими чертами именно кризисного состояния общества, а вовсе не закономерностями переходного процесса в целом. Точно также сегодня можно лишь предполагать, что начальные этапы переходного процесса существенно отличаются от его дальнейших этапов. Что касается формирования конечной цели переходного периода, то это предполагает необходимость анализа не только нынешнего официального курса социально-экономической политики и соответствующих программ, но и различных оппозиционных концепций, отражающих интересы разных социальных групп, партий и движений.

Не вдаваясь более подробно в теоретические проблемы и дискуссии, отметим, что переходные экономики постсоциалистических стран осуществляют переход от системы централизованного управления к системе, где важная роль принадлежит именно рыночным отношениям. Такой переход

не имеет прецедента в истории. Вместе с тем переходная экономика этих стран не изолирована в мировом хозяйстве. Например, современная переходная экономика каждого из вновь образованных государств СНГ есть прежде всего страновой феномен, обусловленный особыми условиями и конкретными задачами именно этой страны. Однако она включает и нечто общее из переходного процесса, охватившего все бывшие социалистические страны. Кроме того, она испытывает влияние и глобальных тенденций развития, свойственных сегодня всему мировому сообществу.

§ 2. Закономерности и специфические черты переходной экономики

Анализ опыта различных стран дает основание для выделения общих черт, а соответственно и закономерностей переходной экономики. В этом случае выделяемое «общее» выступает как нечто определяющее, обязательное для всех данных однородных процессов. В то же время экономике переходного типа свойственны и особые черты, имеющие место в той или иной стране, например, в «польском» или «китайском» пути реформирования экономики. Это «особенное» характеризует лишь специфику перехода, не приобретающую закономерный характер. В этом случае акцент делается преимущественно на особенном, вытекающем из особых условий и конкретных задач именно этой страны. Использовать опыт других стран нужно. Однако при этом следует опираться на то «общее», что можно выделить на основе анализа опыта переходных процессов в разных странах. Исходя из этого сформулированы следующие закономерности процесса функционирования и развития переходной экономики в целом: неустойчивость переходной экономики; альтернативный характер развития; резко возрастающая роль неэкономических факторов.

Неустойчивость переходной экономики носит особый характер. В нормальной системе ее появление дает сигнал о необходимости принятия действий, направленных на обеспечение устойчивого, равновесного состояния системы. В переходной экономике неустойчивость должна сохраняться постоянно для того, чтобы обеспечить в итоге постепенный переход к другой экономической системе. Это объясняется тем, что в основе неустойчивости переходной экономики лежит противоречие между инерционностью воспроизводства и необходимостью преимущественного воспроизводства новых форм и отношений. Поэтому проведение экономической политики в переходный период существенно осложняется. Например, обеспечение стабилизации экономики, очень важное в условиях спада производства, неизбежно означает определенное закрепление в той или иной мере той структуры производства, от которой общество должно уходить. Оказывается,

что «устойчивость» экономики, обеспеченная в этом случае, в известной мере противоречит задачам переходного периода.

Переходный процесс начинается в связи с разрушением прежней системы. В этих условиях резко возрастает неопределенность путей выхода из внесистемного состояния и формирования новой системы. Поэтому для переходных экономик бывших социалистических стран существует альтернатива в выборе развития: от деградации и зависимой системы хозяйствования развивающихся стран до превращения в новые индустриальные государства; от сохраняющих «социалистические» атрибуты и базирующихся на общественной собственности экономик типа китайской до праволиберальных, основанных на частной собственности систем, начавшихся с реализации принципов «шоковой терапии». Конечно, альтернативность имеет определенные границы, вытекающие прежде всего из исходного состояния переходного процесса. Однако в этих границах возможны разные варианты развития. Среди последних должен быть найден оптимальный, «лучший» для общества результат, хотя данный критерий, очевидно, неодинаков для различных слоев, партий и ученых-теоретиков. Следует, однако, подчеркнуть, что критерий «лучшего» не может выбираться произвольно. Огромное значение при выборе «сценария» перехода имеют глобальные тенденции современного развития, учет реальных исходных условий, а также национальных особенностей, исторических традиций данной страны. Во многом реальный ход переходных процессов зависит от практики: соотношения различных социальных сил, партий, правильности экономической политики, характера неизбежных ошибок и умения их исправить, степени поддержки политики государства населением и др. Политика может определить то, что итоговая реальная альтернатива - модель для переходной экономики - может оказаться и не оптимальной.

В переходной экономике рост или спад, характер воспроизводства, степень развитости рынка, модели приватизации и т.д. определяются влиянием таких неэкономических факторов, как борьба социальных и политических сил, национальные и геополитические конфликты, социокультурные и идеологические факторы. Это обусловлено тем, что качественные изменения в экономике осуществляются на объективной основе, но субъективными методами. Возрастающая роль неэкономических факторов естественно вытекает из неопределенности путей развития в условиях переходной экономики, повышения роли социальной активности людей, важности выбора наилучшей альтернативы. Сама по себе возрастающая роль этих факторов в условиях переходной экономики не требует доказательств. Но надо подчеркнуть, что существенное возрастание этой роли имеет границы, которые определены экономическими характеристиками переходной экономики.

Исходными условиями некоторых специфических черт, присущих переходной экономике, являются кризис и последующая трансформация

экономических отношений прежней системы, а также возникновение новых отношений, свойственных нарождающейся системе. В этой связи можно выделить следующие характерные черты экономики переходного типа:

- взаимодействие старых и новых отношений в рамках переходной системы. Например, кризис государственной собственности и плановой системы регулирования экономики сочетался в постсоюзном пространстве с возникновением различных механизмов функционирования экономики;

- возникновение и функционирование особых переходных экономических форм, указывающих на направление движения к новой системе. Например, частично приватизированные предприятия в постсоветских республиках, воплощающие переход от государственной собственности к частной;

- интенсивное развитие новых форм одновременно с упадком и постепенным исчезновением старых экономических отношений. Например, быстрый рост частного сектора в переходном периоде сопровождается трансформацией государственных предприятий в фирмы, действующие по правилам рыночного хозяйства;

- резкое обострение социально-экономических противоречий, которое убывает по мере формирования зрелой экономической системы. Например, активизация классового соперничества, наблюдавшаяся при переходе от традиционной системы к рыночной экономике свободной конкуренции в Западной Европе, заметно смягчилась в условиях современной рыночной экономики;

- разная интенсивность процессов смены экономических систем. Например, формирование рыночной экономики свободной конкуренции на базе традиционной системы заняло весьма продолжительный период (примерно 200 лет), тогда как переход от плановой системы к рынку облегчается наличием в обеих системах индустриального производства;

- влияние исходных условий страны и региона на длительность и сложность перехода. Например, процесс перехода в СНГ отличается большей болезненностью и трудностью, чем в странах Восточной Европы, которые до момента утверждения административно-командной системы уже успели продвинуться по пути формирования рыночной экономики;

- разное протекание переходных процессов в странах восточной и западной цивилизации. Например, в Японии, Южной Корее, современной Малайзии сохраняется решающая роль государства в экономике при относительно слабых позициях частных собственников и сильных уравнивательных тенденциях. Напротив, в США, Великобритании преобладает частнопредпринимательская инициатива, усиливается социальное расслоение при ослаблении регулирующих функций государства.

В бывших советских республиках существуют три специфические черты, совокупность которых отличает те изменения, которые происходили в этих странах, от всех известных в истории случаев институциональных

преобразований. Первая состоит в том, что здесь радикальные реформы фокусировались одновременно на политических и экономических системах, в отличие от других стран, где реформы сосредотачивались только на одной из этих систем. Так, в Испании (до середины 70-х годов) и Южной Корее (с конца 80-х годов) целью реформ ставилась демократизация политической системы, а экономическая - сохранялась почти в неизменном виде. В лучшем случае речь шла о модификации или модернизации экономики, но не о перестройке. Другим примером являются Тайвань (с 60-х годов), Мексика (в последние годы) и Китай, где реформы фокусировались на экономике, а политические системы оставались прежними. Второй специфической чертой является мирный характер институциональных изменений. Хотя в некоторых регионах бывшего Советского Союза происходили кровавые сражения, но истоком этих конфликтов был национализм, а не социальные изменения, связанные с радикальным преобразованием институтов. Третья особенность заключается в последовательности изменений. Так, известная в истории классическая последовательность - сначала капитализм, а потом массовая демократизация, получила свое преломление в формуле: «сначала массовая демократизация, потом капитализм». Опыт постсоветских стран и стран Восточной Европы показывает, что ввести массовую демократию (хотя плюралистическая политическая система еще не устойчива, а в некоторых республиках Центральной Азии авторитаризм сохраняется) можно гораздо быстрее, чем осуществить переход к капитализму. Вопрос о том, насколько эффективна такая политика в переходный период, до сих пор является предметом дискуссий среди ученых. Тем не менее, демократия сама по себе является большой ценностью, а существовавшие автократии - как прокапиталистические (Южная Корея, Тайвань), так и популистские (Аргентина при Пероне) действовали на экономику разрушительно.

§ 3 Системная трансформация как исторический цикл развития

Экономические реформы начала 90-х стали во многих республиках бывшего Советского Союза социальной революцией, осуществив быструю и всеобъемлющую системную трансформацию, переход от одного общественного экономического строя к другому. Цикл системной трансформации обозначился с приходом к власти М. Горбачева в марте 1985 г., начавшего процесс «перестройки». Первый этап трансформации носил нисходящий характер и продолжался до августа 1991 г., т.е. до образования новых независимых государств на постсоюзном пространстве. В этот период имело место быстрое расшатывание устоев социалистического политического и экономического строя и формирование (правда, в неравной степени глубины охвата в разных странах) либеральных элементов в идеологии, политике и экономике. Второй

этап трансформационного цикла имел восходящий характер. Он охватил последующие пять лет и ознаменовался в 1996 г. завершением исторических задач перехода к рыночным отношениям. Иными словами, в этот период произошло крушение социалистического строя и формирование системообразующих основ капиталистического строя.

Смыслом и главной направленностью первого этапа системной трансформации был бескровный, преимущественно ненасильственный выход из социализма. Задача эта была весьма проблематична, поскольку разрушение социалистической «пирамиды» власти - собственности в отсутствие хотя бы основ гражданского общества автоматически порождает социально-политический хаос. Тем не менее, в реализации этой задачи и состоит величайшая историческая заслуга М. Горбачева независимо от его собственных устремлений и предпочтений.

Политика «перестройки» до определенного времени не выходила на подрыв советской экономической системы, не становилась причиной непосредственного его разрушения. С принятием Закона о кооперации в СССР и первой Программы радикальных экономических реформ в 1987 г. наметились усиление товарно-денежных отношений, переход государственных предприятий на полный хозрасчет, самофинансирование и самоуправление при одновременной реорганизации системы централизованного планового управления, а затем развития арендных отношений. Все эти меры не разрушали общественную собственность на средства производства, не ликвидировали планомерную организацию народного хозяйства, не превращали прибыль в главную цель хозяйствования (за исключением кооперативных предприятий и некоторых индивидуальных производителей), не создавали режима получения нетрудовых доходов, сохраняли труд в качестве основного критерия распределения предметов потребления и услуг под контролем государства и т.д. До 1989 г. развитие народного хозяйства во всех республиках СССР характеризовалось относительной стабильностью и, хотя динамика темпов экономического роста замедлилась, экономического кризиса еще не было. Все это свидетельствует о том, что на этапе перестройки 1985-1989 гг. в области социально-экономических, в том числе производственных, отношений радикальных изменений не наблюдалось. Поэтому с точки зрения революционного реформирования экономики республики СССР в указанные годы в переходный период еще не вступили.

Переломный момент наступил в июне 1990 г., когда XXVIII съезд КПСС принял «историческое» решение о переходе страны к рыночной экономике. Это положило начало свертыванию плановой экономики как определенной экономической системы. Последний план экономического и социального развития страны на 1990 г., лишенный директивного характера, утратил роль специфического государственного рычага ведения народного хозяйства.

Следствием этого явился распад межотраслевых, межрегиональных и даже внутриотраслевых хозяйственных связей между предприятиями.

Принятие Закона о собственности в СССР весной 1990 г. и внесение соответствующих изменений в Конституцию СССР открыли путь революционному перевороту в отношении собственности. Исчезли из юридического лексикона понятия общественная и общенародная собственности. Под «собственностью граждан» уже четко просматривалась частная собственность на средства производства. С этого момента и начался переворот в экономической системе. В Постановлении Верховного Совета СССР (октябрь 1990 г.) «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рынку» курс на переход к рыночной экономике, а вместе с ним и на разгосударствление и приватизацию государственных предприятий получил законодательное закрепление. Тем самым частная собственность на средства производства юридическими методами превращалась в основу экономической системы. В явном виде это зафиксировал новый Закон о собственности в Республике Кыргызстан (1990г.), где введена категория «частная собственность гражданина» и «юридического лица». Крах плановой системы хозяйствования привел к экономическому кризису пока еще советской экономики. В 1990г. впервые за все довоенные и послевоенные годы произошел спад производства: национальный доход в среднем по Союзу сократился на 4 %, а валовой национальный продукт - на 2%. Начавшись в рамках бывшего СССР этот кризис продолжался и усилился в постсоветских республиках, отягощенный как внешними, так и внутренними факторами. Большинство экономистов определили его как трансформационный кризис, то есть связанный с ломкой экономической системы.

Таким образом, на первом этапе цикла системной трансформации одновременно с деструкцией социалистического строя активно зарождались элементы строя капиталистического. Если бы в этой ситуации Советский Союз смог войти в режим управляемой деструкции и управляемой модернизации в капиталистическом направлении, системная трансформация могла бы стать более плавной и более длительной. Подобный режим требовал жесткого политического контроля. Однако партийно-бюрократическая власть, будучи той единственной силой, которая этот контроль могла осуществить, категорически не принимала самих идей деструкции и модернизации.

Поэтому вероятность исторических альтернатив сократилась: обязательной стала не только революционная системная трансформация, но и трансформация, предваряемая политической революцией. В кратчайший срок массами овладели идея демократии и идея капитализма. Идеологический консенсус, сложившийся на основе соединения этих двух идей и руководствующихся ими людей, явился движущей силой политической революции, которая стала разворачиваться прежде всего в России с середины 1989 г. Ее объективной основой послужил углубляющийся системный кризис. Основными элементами политической

революции стали: разрушение партийно-бюрократической «пирамиды» власти; вытеснение коммунистической партии и ее идеологии с главенствующих позиций; захват идеологически проревOLUTIONными силами все новых органов представительной власти на выборах и формирование ими новых политических объединений.

Несмотря на сужение возможных исторических путей развития ход системной трансформации на данном этапе все еще был альтернативным: оставалась возможность относительно постепенного, поэтапного или даже прерывистого развития политической революции. Однако продолжавшееся углубление системного кризиса делали такой исход все менее вероятным. Все более вероятным становился скачкообразный, одномоментный «сброс» прежней политической системы. В результате и произошло историческое событие в августе 1991 г., когда социализм как политическая структура рухнул в одночасье. Теперь уже каждая из бывших социалистических республик оказалась в зоне расширившегося спектра исторического хода развития.

Смыслом второго, созидательного, этапа системной трансформации было формирование более общих основ либерального общества и институтов капиталистического хозяйства, «запуск» конкурентно-рыночных механизмов. При этом формировались национальные государственные институты, поскольку национальная государственность в постсоветских республиках рождалась, по сути, одновременно с рыночным капиталистическим хозяйством. Общественные институты, а также хозяйственная и государственная структура не могли сформироваться сами по себе. Поэтому необходимо было их быстрое внедрение усилиями реформаторов.

В Кыргызстане, в числе первых республик, вступивших на путь радикальных реформ, были приняты меры по освобождению созидательных рыночных сил от оков квотирования и лицензирования во внешней торговле, административной привязки поставщика к потребителю, фиксированных цен, планового распределения товаров и услуг, всеохватывающей государственной собственности, инфляционного финансирования бюджетного дефицита, системы постоянных дотаций предприятий и т.д. В итоге рынок, хотя и чрезвычайно далекий от фридмановско-хайкевского идеала, был создан.

В настоящее время для постсоветских государств, завершивших основной цикл системной трансформации, важной является задача отделения экономической власти от политической, служащих противовесом друг другу. Иными словами, необходима такая экономическая организация, которая предоставляет экономическую свободу (именно основанный на свободной конкуренции капитализм) и способствует умножению политической свободы. Это - важнейшая институциональная проблема. Ее решение предполагает выбор между номенклатурно-монополистическим капитализмом и капитализмом свободной конкуренции. Он невозможен без содержательного преобразования структур государственной власти и управления, очищения их от

коррупцированных отношений, без утверждения государственно-управленческой и деловой этики. Тем не менее это задачи уже не исторического плана, а текущей политики и организационной работы.

Таким образом, «перестройка», вначале не бывшая революционной, переросла в 1990 г. в революцию, которая продолжалась в 1991 г., выйдя во второй половине года на новый этап, и продолжается в постсоюзном пространстве. Начавшийся в 1991 г. переходный период по всем существенным признакам означает преобразование формационного типа. Вместе с переходом от плановой к рыночной экономике совершается переход от советского варианта социализма к капитализму.

ГЛАВА II. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИК В ПЕРИОД «ПЕРЕСТРОЙКИ»

§ 1. СССР как единый народнохозяйственный комплекс

За десятилетия развития СССР экономика каждой из входивших в него республик стала органичной частью единого народнохозяйственного комплекса, образование которого было направлено на решение общеэкономических задач государства. Сложившееся в рамках СССР общее экономическое пространство имело ряд особенностей. Прежде всего, оно развивалось на основе собственных законов. Эти законы определяли характер распределительных и перераспределительных отношений, денежно-кредитной и финансовой систем, управленческой и экономической культуры, правовые отношения. Фактически СССР был «нормативным» обществом, в котором «нормы права» стояли выше требований экономики.

Сложившимся отношениям соответствовал особый хозяйственный механизм, который предполагал следующее: во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра - высших эшелонов государственной власти, что ограничивало самостоятельность хозяйствующих субъектов; во-вторых, государственные органы управления полностью контролируют производство и распределение продукции, в результате чего игнорировались интересы производителей, исключались свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями; в-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-командных методов, что подрывало материальную заинтересованность в результатах труда; в-четвертых, государство осуществляет контроль за информационным обеспечением общества в целом и субъектов хозяйствования в частности. С этих позиций СССР представлял собой «классическое» авторитарное государство, где все контролировал и регулировал «Центр».

Между союзными и республиканскими органами управления существовало определенное разделение функций контроля и планирования экономики. Однако в целом развитие союзных республик определялось стратегий, воплощающей ясно сформулированную цель - обеспечение интересов Союза как единого целого. Производственные структуры, созданные в каждой республике, хотя и отражали наличие определенных природных ресурсов, тем не менее в громадной степени определялись той ролью, которую центр отводил каждой республике в общей стратегии развития.

В процессе длительного совместного развития союзных республик сложились межреспубликанские связи, которые базировались на глубоком общественном разделении труда и отраслевой специализации в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Воспроизводственный процесс, протекавший в экономике союзных республик, объединялся в единый союзный воспроизводственный процесс. Данная основа предопределяла объективную необходимость достаточно эффективного механизма согласования региональных интересов с общесоюзными. Последний в условиях планомерного ведения хозяйства обеспечивал необходимое взаимодействие между хозяйственными комплексами всех союзных республик, хотя и имел определенные недостатки, связанные с преобладанием отраслевого характера системы управления народным хозяйством страны. Плановое хозяйство обеспечивало опережающий рост внешних хозяйственных связей союзной республики по сравнению с увеличением ее производства и потребления, что отражало углубление территориального разделения труда.

Известно, что ни одна страна не может находиться в состоянии полного самообеспечения, экономической автаркии. Однако степень интегрированности и взаимопереплетенности народных хозяйств бывших советских республик была чрезвычайно высока. В СССР в 1990 г. в межреспубликанский оборот поступало примерно 20% ВВП, тогда как, например, в странах ЕЭС - лишь 14%. В начале 90-х годов доля чистого материального продукта, поставляемого другим союзным республикам, составляла у Киргизии - 50,2%, Узбекистана - 43,2%, Казахстана - 39,9%, России - 18%¹. Даже экономика России, при несомненности ее высокого в целом уровня и комплексного характера развития, всегда в существенной мере зависела от внешних связей, в которых преобладали экономические связи с другими союзными республиками. Наиболее убедительными показателями, характеризующими степень экономической взаимозависимости республик, является доля вывоза в республиканском производстве и доля ввоза в республиканском потреблении продукции.

Таким образом, в результате проводимой в течение долгих лет специализации была создана сложнейшая система межреспубликанских экономических взаимосвязей. Каждая республика, находясь в зависимости от поставок важнейших сырьевых ресурсов и конечной продукции из других

республик, от получения рынка сбыта, оказалась глубоко интегрирована в общесоюзный рынок или в единый народнохозяйственный комплекс.

Таблица 1

Доля ввоза во внутриреспубликанском потреблении и доля вывоза во внутриреспубликанском производстве (%)¹

Группы республик	Доля ввоза во внутриреспубликанском потреблении		Доля вывоза во внутриреспубликанском производстве продукции	
	1988 г.	1989 г.	1988 г.	1989 г.
		Прибалтика		
Литва	27		22	22
Латвия	27	27	24	25
Эстония	29	27	24	24
		28		
Грузия	28	Закавказье	26	25
Азербайджан	22		26	27
	32	26	26	26
Армения	22	21		
	26	31	20	18
Узбекистан	27	Средняя Азия	19	18
	21		20	21
Киргизия		24	22	22
		26		
Таджикистан	15	30		
	17	26	12	11
Туркмения	25	Другие республики	16	15
	19		27	26
	28	16	12	11
		18	25	24
		25		
Россия		19		
Украина		28		
Белоруссия				
Казахстан				
Молдавия				

Теснота внешнеэкономических связей, однако, далеко не всегда может служить свидетельством их рациональности. С позиции сегодняшнего дня стало видно, что сложившаяся в советские годы схема межреспубликанского разделения труда и размещения предприятий была в целом неэффективной. Причины этого кроются не только в просчетах, практически неизбежных при централизованном планировании, в административном и политическом произволе центральных властей, но и, прежде всего, в самом первичном экономическом механизме, на базе которого эти связи сложились.

Хозяйственные связи между предприятиями устанавливались государственным планом, внутригосударственная и внешняя торговля являлись частью системы централизованного распределения материальных ресурсов. Идея оптимального распределения затрат и разделения общественного труда, заложенная в централизованном планировании, привела к монополизации производства и рынков. Создавалось несколько крупных предприятий, призванных обеспечивать своей продукцией весь Советский Союз. Местоположение таких предприятий часто определялось политическими мотивами без учета реальных затрат (при фиксированных ценах структура

затрат также была совершенно искаженной) и преимуществ географического расположения партнеров и, конечно, без учета границ между республиками. Товарные потоки регулировались Госнабом. Предприятия не заботились о сбыте своей продукции, т.к. им были гарантированы ее оплата и возмещение издержек. В результате сложилась особая этика между поставщиками и потребителями продукции, когда поставщик полностью мог диктовать свои условия, а потребитель не имел права отказаться от нее. В качестве примера монополизма поставщиков на рынке производственных товаров можно привести производство магистральных тепловозов на Украине, вагонов электро-дизельных поездов - в Латвии, грузовых автомобилей большой грузоподъемности - в Белоруссии, комбайнов зерноуборочных - в четырех областях России, калийных удобрений - в России и Белоруссии, поставщиками труб больших диаметров занимались четыре области России и две области Украины. Монополистами на рынке потребительских товаров были: Россия, г. Подольск - швейные машины; Азербайджан, г. Баку - бытовые кондиционеры; Татарстан, г. Казань - киноплёнка; Россия, г. Тольятти - легковые автомобили и т.д.

Итак, в условиях существования СССР на крупных специализированных предприятиях были сосредоточены действовавшие в хозяйственном комплексе любой союзной республики факторы производства - труд и основные производственные фонды. Эти предприятия объединялись стабильными хозяйственными связями в экономическую систему на общесоюзном уровне, в которой практически отсутствовали малые предприятия. С этим связана и другая особенность народного хозяйства бывших социалистических республик: уровень концентрации производства был очень высок и ориентировано оно было не на локальную и даже не на республиканскую экономическую, а на общесоюзную социально-экономическую эффективность.

Особого внимания в этой связи заслуживают глубокие искажения в действовавшей в СССР системе ценообразования. Специфический перекося относительных цен в советской экономике выражался в том, что цены на энергоресурсы и промышленное сырье были занижены по сравнению с условными среднемировыми уровнями, а цены на промышленные потребительские товары, наоборот, завышены. Так, в 1991 г. уровень внутренних цен относительно мировых составлял: по нефти - 13%, по бензину и дизельному топливу - 9%, по природному газу - 3 %, по удобрениям - 5%, по цементу - 5%, по древесине - 17%, по прокату черных металлов - 25%¹. По данным Мирового Банка, в 1986 г. СССР на каждые 10 тысяч долларов ВВП потреблял 7,71 долларов нефти или ее заменителей, по сравнению с 4,28 долларов в среднем для США, Японии, Германии, Франции и Великобритании. Чрезмерно низкие цены на нефть создавали для нефтедобывающей отрасли мало стимулов для ее модернизации. В результате эффективность этой отрасли оказалась значительно ниже, чем в западных индустриальных странах.

Заниженные цены «погашались» резко завышенными (в 2-3 раза) ценами на машины и оборудование, продукцию пищевкусовой и легкой промышленности. Что касается цен на землю и воду, то они и вовсе отсутствовали. В таких условиях постановка вопроса об ориентации на принцип «сравнительных издержек» выглядела нелепо. Действительные соотношения издержек между отдельными отраслями производства и регионами оказывались не корректными. В итоге, например, переработка узбекского, таджикского или туркменского хлопка сосредотачивалось главным образом на текстильных предприятиях и заводах боеприпасов, расположенных в европейской части Союза.

Взаимозависимость бывших советских республик помимо чрезмерно глубокой, нередко доходившей до уровня монопольности межреспубликанской специализации усугублялась и тем, что они получали субсидии из общесоюзного центра, благодаря аккумуляции в «общем бюджетном котле» и затем перераспределению финансовых ресурсов. Субсидирование было как прямым, в виде централизованных бюджетных дотаций и льготных, зачастую беспроцентных кредитов, так и скрытым, за счет колоссальной разницы во внутренних и мировых ценах на энергоресурсы и сырье. По некоторым приблизительным расчетам¹, к началу 90-х гг. прямые централизованные дотации достигали 1/5 ВВП Узбекистана и 1/7 ВВП Казахстана и Кыргызстана. В 1991 г. скрытые ценовые субсидии Узбекистану в торговле с Россией составляли 6,5 % его ВВП, Казахстану - 7,3 % и Кыргызстану - 1,1 %².

Жесткая структура централизованного планирования СССР воспроизводила отраслевую структуру промышленности с опорой на развитие базовых отраслей. Такая структура поддерживалась и экспортными возможностями страны. Последние были ограничены множеством тарифных и нетарифных барьеров, устанавливаемых развитыми странами, что практически во многом обусловило преимущественно сырьевой характер экспорта СССР. Искусственно поддерживаемые на низком уровне внутренние цены на основные виды сырья дестимулировали снижение материало- и энергоемкости продукции и диктовали высокий спрос экономики на продукцию базовых отраслей. В результате отраслевая структура бывших советских стран имеет ярко выраженный сырьевой характер.

Наиболее болезненные структурные деформации, т.е. чрезмерное развитие тяжелой промышленности и отставание отраслей, производящих продукцию конечного потребления в СССР, были связаны в основном с переориентацией значительного количества ресурсов на развитие военной промышленности. По оценкам экспертов, затраты на военные цели в СССР составляли около 12-16% произведенного национального дохода. Что касается инвестиций в «гражданские» отрасли, то их мобилизация прежде всего в металлургию и машиностроение оставляла остальные сектора экономики практически без

ресурсов. Поэтому экономика СССР, будучи в принципе конкурентоспособной, в то же время отличалась односторонним развитием и наличием наряду с конкурентоспособными множества депрессивных отраслей.

Советский Союз обладал высоким научно-техническим потенциалом. Но сама экономическая система в силу своей инерционности оказалась не в состоянии овладеть современными достижениями НТП, не смогла в полной мере обеспечить органичное сочетание процессов научно-технического и социально-экономического развития. Это стало одной из причин возникновения технологического и экономического застоя. Технологическое развитие СССР базировалось в основном на использовании и совершенствовании уже существующих технологий. Централизованная система планирования затрат и прибыли при гарантированном сбыте противодействовала технологическим нововведениям в отраслях (за исключением военно-промышленного комплекса). В результате в СССР сформировалась сложная технологическая структура с большим удельным весом устаревших технологий и средств производства.

Возрастающий разрыв с мировым технико-технологическим уровнем обусловил угнетающий эффект на личные интересы советских граждан, который выразился в сокращении возможностей роста зарплаток и ограничении степени удовлетворения многих новых потребностей. К тому же в условиях низкой монетаризации экономических связей в социалистической экономике и постоянно генерируемого дефицита доступ к материальным и социальным благам часто играл более существенную роль в обеспечении индивидуального благосостояния, чем денежный доход. В итоге произошла деформация стимулов трудовой активности.

С этим связаны и изменения в структуре факторов производства. В то время как на Западе технический и организационный прогресс вел к снижению капиталоемкости и материалоемкости производства, экономики «советского типа» характеризовались противоположной тенденцией, что в конечном счете вело к относительному снижению уровня жизни населения. Экстенсивность роста заставляла вовлекать в производство все более дорогие ресурсы, увеличивая при этом их дефицит.

Таким образом, единый народнохозяйственный комплекс бывшего СССР, с одной стороны, характеризовался определенной обособленностью хозяйственных комплексов союзных республик, а с другой - между этими комплексами сложилась теснейшая взаимозависимость, объективно требовавшая согласованности их развития в рамках общесоюзного воспроизводственного процесса в масштабе всей страны.

Общее экономическое пространство Союза представляло собой жесткую, замкнутую, практически лишенную свойств саморегулирования систему, состоявшую из крупных отраслевых и национально-территориальных подсистем. Они экономически дополняли друг друга. Сложился своего рода

«механизм», основные части которого были жестко пригнаны друг к другу. Наиболее общими негативными проявлениями данной системы явились: диспропорция и специализация производства, которые привели к структурным перекосам народного хозяйства; высокий уровень монополизации; сильная зависимость республик от торговли друг с другом и от субсидий из Центра; затратный характер экономики и невосприимчивость к достижениям НТП. Результатом сложившейся в СССР структуры воспроизводства, а также других факторов было снижение эффективности экономики, увеличение экстенсивных факторов и падение доли интенсивных факторов экономического роста. Поэтому в 80-х годах стали замедляться темпы экономического развития, а к началу 90-х годов экономика вошла в кризисную ситуацию.

§ 2. Дифференциация социально-экономического развития советских республик

Особенности переходной экономики, ее противоречия и длительность во многом определяются существовавшими к началу преобразований условиями и предпосылками. Последние были различными в каждой стране в силу особенностей ее социально-экономического, исторического, политического развития.

Республики, входившие в состав СССР, значительно дифференцировались по масштабам экономики и уровню экономического развития. С этих позиций их можно разделить на три группы. К первой относятся «экономические гиганты» - Россия, на долю которой приходилось более половины общей численности населения Союза, три четверти территории и 61% национального дохода страны, а также Украина, производившая 16% общесоюзного национального дохода. Вторую группу составляют Белоруссия, Казахстан и Узбекистан, на долю которых приходилось примерно по 4% общесоюзного национального дохода. Остальные десять республик образовывали третью группу, где данный показатель был около 1%. В то же время все республики имели равные права в составе единого государства, как части единого народнохозяйственного комплекса.

Распределение общей стоимости национального богатства по республикам СССР показывает масштабы его общего накопления в конкретных государствах. Если в качестве критериев принять степень вовлечения населения в общественное производство (трудоспособное население и занятость), уровень образования населения и производительность общественного труда, то выделяются следующие группы: первая - Прибалтика, Белоруссия, Украина, Молдавия; вторая - Россия, третья - Закавказье, четвертая - Казахстан и республики Средней Азии. Так, в 1988г. в среднем на душу населения в Союзе приходилось национального богатства на 14,3 тыс. рублей. Выше среднего уровня накопленных материальных благ находились первая и вторая группы,

особенно Эстония, где показатель составлял 19,6 тыс. рублей. В России европейская часть тяготела к первой группе, азиатская - ко второй. В целом в России на душу населения приходилось 17 тыс. рублей национального богатства, в том числе: основные производственные фонды - 7,7 тыс. рублей; непроизводственные фонды - 3,8 тыс. рублей; материальные оборотные средства - 2,7 тыс. рублей; домашнее имущество населения - 2,8 тыс. рублей. Значительно ниже среднего уровня обеспеченности национальным богатством характеризовались среднеазиатские республики, в том числе Кыргызстан, который находился на тринадцатом месте. Здесь данный показатель на 1 человека составлял 7,7 тыс. рублей, в том числе: основных производственных и непроизводственных фондов соответственно 3,2 тыс. рублей и 1,5 тыс. рублей; материальных оборотных средств - 1,1 тыс. рублей; домашнего имущества - 1,9 тыс. рублей. Еще ниже находились Узбекистан и Таджикистан. Таким образом, на Россию приходилось 2/3, а вместе с Украиной, Казахстаном, Белоруссией и Узбекистаном - почти 90% национального богатства СССР. Остальные 10% распределялись между прочими республиками.

Велика была и дифференциация республик по уровню экономического развития. Использование в качестве данного показателя производство ВВП на душу населения в 1990 г. позволяет сгруппировать республики с высоким уровнем развития, к которым относятся Прибалтика, со средним - Армения, Россия, Белоруссия, Украина, Грузия, Казахстан, Молдавия, с низким уровнем - Азербайджан и Средняя Азия¹. Так, производство ВВП на душу населения в Эстонии было в 2,3 раза выше, чем в Кыргызстане.

Для определения реальной обеспеченности государства элементами национального богатства рассмотрим динамику национального дохода в СССР за 1971-1991 гг. До 1989 г. развитие народного хозяйства во всех республиках Союза характеризовалось стабильностью. В период 1971 - 1988 гг. среднегодовой темп прироста национального дохода в СССР составлял 4,1%, в том числе: в Белоруссии, Азербайджане, Армении, Грузии - 5%; Кыргызстане - 4,4%; России - 4,1%; Украине, Казахстане, Туркмении - от 3% до 3,6%. По объему произведенного национального дохода в 1989 г., когда были достигнуты самые высокие уровни производства, а соотношения цен точнее, чем в последующий период галопирующей инфляции, отражали масштабы выпуска продукции, показатель России в 3,8 раза превышал показатель Украины - второй по размерам экономики республики. Экономический потенциал Белоруссии был примерно равен таковому в Казахстане, который имел в 1,6 раза большую численность населения. Белоруссия производила национального дохода на треть больше, чем Узбекистан с вдвое большей численностью населения. Остальные союзные республики создавали каждая примерно по 1% национального дохода СССР, хотя многие из них занимали более высокую долю как по территории, так и численности населения.

Таблица 2

Уровень экономического развития республик СССР в 1990 г.¹

Республика	ВНП на душу населения, % к среднему показателю	
	Союза	США
Республики с высоким уровнем развития:		
Эстония	140	42
Латвия	133	40
Литва	123	37
Республики со средним уровнем развития:		
Армения	118	35
Россия	114	34
Белоруссия	106	32
Украина	92	28
Грузия	90	27
Казахстан	90	27
Молдавия	80	24
Республики с низким уровнем развития:		
Туркмения	75	22
Киргизия	60	18
Узбекистан	56	17
Азербайджан	56	17
Таджикистан	50	15

В 1990 г. началось снижение национального дохода. Его объем в целом по СССР сократился на 4% (а в 1991 г. - на 14%). При этом в девяти республиках снижение было намного больше, но в шести республиках продолжался некоторый подъем производимого национального дохода, хотя и более умеренно, чем раньше. Рост составил, в частности, в Эстонии - 3,8%, Белоруссии - 3,4%, Узбекистане - 2%, Латвии - 1,9%, Кыргызстане - 1,6%, Украине - 1,2%. С 1991 г. уже во всех бывших советских республиках началось резкое снижение данного показателя, особенно в Азербайджане, Армении и Таджикистане - более чем на 12%, и на 14% - в среднем по Союзу. Таким образом, начиная с 1990 г. различия в исходных условиях воспроизводства по республикам еще более углубились.

По показателям снижения национального дохода республики подразделялись на три группы (без Прибалтики): в первую входили Белоруссия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан; во вторую - Россия; в третью - Молдавия, Армения, Азербайджан, Таджикистан. «Лучшее» положение республик, составлявших первую группу, мало о чем говорит, так как наиболее вероятно, что это - прямое следствие «проедания» полученной при разделе СССР доли национального богатства. Россия находилась на втором месте из-за высокой степени завязок на рынок бывшего СССР и СЭВ, а также из-за экспериментов с «шоковой терапией». Наиболее высокие темпы снижения национального дохода в третьей группе стран обусловлены межнациональными конфликтами и военными действиями.

Следует иметь в виду, что место отдельных республик в союзной экономике не сводилось только к одному показателю. В ряде отраслей и производств в силу сложившегося территориального разделения труда между республиками они обеспечивали значительную, а по многим важным видам продукции

преобладающую часть общесоюзных потребностей. Эти производственные и технологические связи между предприятиями различных отраслей государств, ставших суверенными, сохранились в своей основе и после распада Союза ССР.

Тем не менее, на какую бы базу данных мы не опирались, видно, что входившие в СССР республики существенно различались по своему экономическому положению, хотя за годы Советской власти такие различия отчасти были преодолены благодаря проводимой политике «выравнивания уровней социально-экономического развития советских республик». При этом республики Средней Азии имели наиболее низкий уровень. Это обстоятельство, усиливаясь из-за экономического кризиса, значительно усложняет переходный процесс, негативно влияет на степень продвижения экономических реформ в этих странах. В 1994-1995 гг. Казахстан, Узбекистан и Кыргызстан по международной классификации включались в группу стран со средним уровнем дохода. Частично этому способствовало то, что унаследованные от СССР высокие показатели развития социальной сферы (здравоохранения, образования, продолжительности жизни, достаточно развитая инфраструктура) продолжали заметно выделять центральноазиатский регион из общего массива развивающихся и тем более наименее развитых стран. Но по классификации Мирового банка за 1996 г. Казахстан и Узбекистан уже принадлежат к низшей группе среднедоходных государств в мировой системе координат, тогда как Кыргызстан отнесен к наименее развитым странам с низким уровнем дохода на душу населения.

§ 3. Экономический кризис в постсоюзном пространстве: причины, характер

В экономической литературе мнения о природе кризиса неоднозначны. Одни экономисты определяют кризис как фазу экономического цикла, действовавшего до последнего времени в подавленном состоянии¹. Другая точка зрения связывает рассматриваемый кризис с процессом трансформации плановой системы хозяйствования². В этом смысле кризис представляет собой своеобразное явление, образует как бы специфическую закономерность начального этапа переходного периода. Неся на себе внешне определенные признаки и циклического, и структурного кризисов, свойственных рыночной экономике, этот кризис в то же время отличается от них и причинами, и функциональной ролью.

В отличие от циклического кризиса в индустриальных странах, бывшие советские республики переживают кризис недопроизводства. Основной причиной этого явления стало падение производства не от насыщения рынка товарами, а от структурных деформаций, не реагирующих на рыночный спрос. Так, при циклическом кризисе на Западе резко сокращается спрос на капитал, свертывается производственная деятельность, ценовые планки резко

снижаются, в сфере торговли резко возрастает потребность в свободных средствах, платежеспособный спрос населения падает. Экономический кризис в постсоветских странах имеет противоположные процессы: тотальный дефицит стимулирует не только спрос на потребительскую продукцию, но и их производство; процентные ставки на капитал растут; товарный голод становится причиной товарной интервенции из-за рубежа и высоких темпов инфляции национальных валют; на внутреннем рынке доминирует посредническая деятельность, торговый капитал; обороты промышленного капитала, наоборот, замедляются; идет скоростное «проедание» средств и неэффективное использование внутренних и внешних ресурсов.

Специфические черты, присущие социалистической системе, позволяют выделить следующие факторы наблюдающегося в переходный период кризиса:

- высокий уровень концентрации и централизации производства. При этом, как указывалось выше, довольно высокоэффективная технология преобладала в добывающих отраслях, ВПК, т.е. секторах негражданского профиля, поглощающих львиную долю созданного продукта. Соответственно утяжеляется индустриальная структура экономики;

- наличие жестких технологических связей и территориальной закрепощенности, отсутствие свободного перелива капиталов, технологий и рабочей силы способствовало формированию жесткой системы межхозяйственных связей экономической модели;

- высокая дифференциация в уровне развития территориально-производственных комплексов советских республик, которая вела к антагонизму интересов и усилению кризиса;

- наличие социального неравенства в территориальном и профессиональном разрезах, искусственно созданного тотальной системой регулирования экономики. Отсутствие свободной миграции рабочей силы, жесткое регулирование заработной платы, законсервированная система налогообложения граждан, остаточный принцип финансирования социальной сферы, товарный дефицит и т.д. стали причиной закрепощения рабочей силы. Система централизованного планирования базировалась на личной зависимости непосредственного производителя материальных благ;

- неразвитость банковской системы, не имеющей широкого выхода на международные финансовые институты;

- централизованная финансово-кредитная система, исключая свободный перелив капиталов не только в рамках национальных экономик, но и в пределах территориально-административных делений различного уровня, стала причиной сильной зависимости от Центра.

Таким образом, главной причиной трансформационного кризиса является не просто «текущее несоответствие», обнаруживающееся в экономике, а тот огромный потенциал значительных макроэкономических нарушений, которые накопились за годы господства плановой экономики и сдерживались ею в

скрытой форме. По определению известного российского экономиста С. Меншикова, «... это - системный кризис, по своим проявлениям близкий к катастрофе, тогда как на Западе - это обычное, регулярное, циклическое приспособление экономики, отклонившейся от привычного рыночного равновесия». Поэтому по своей роли он связан не просто с восстановлением нарушенного равновесия в экономике, но именно с преодолением указанных макроэкономических несоответствий, с коренной перестройкой экономической системы. В этой связи он получил особое название трансформационного спада, переходного кризиса.

Многие экономисты считают неправомерным утверждение о том, что переход к рыночной экономике обязательно и объективно должен сопровождаться глубочайшим кризисом экономики. Так, Олсон, указывая на опыт Китая, считает, что трансформационный спад не является закономерностью, его можно избежать. При решении этого вопроса следует выделять две стороны. Одна - содержательные задачи трансформации, т.е. изменение структуры производства, всей экономической инфраструктуры, механизма функционирования, целевого критерия функционирования системы и т.п. Решение их всегда предполагает определенные издержки или своеобразную «плату» за преобразование хозяйственной системы. Другая - размер этих издержек. Глубина и продолжительность трансформационного спада зависят от степени сложившихся диспропорций, объема трансформационных задач с точки зрения уровня техники и технологии, степени развития реальных рыночных отношений (если переход совершается к рыночной экономике); степени подчинения ранее существующей системы удовлетворения потребностей и т.д. В данном случае цикл системной трансформации и соответственно системный кризис, существенно отличаясь от обычного цикла экономической конъюнктуры и соответственно кризиса перепроизводства, имеет с ним и немало общего. Например, чем глубже экономический кризис, чем сильнее сопутствующее ему обесценение производственных фондов, тем активнее происходит в послекризисный период обновление производственной базы. В результате послекризисные экономики могут развиваться гораздо быстрее тех, которые вовсе не были затронуты кризисом. Точно так же, чем глубже системный кризис, чем сильнее сопутствующее ему обесценение общественных и экономических институтов, тем активнее идет обновление институциональной базы. В результате экономики и общества, выходящие из системно-трансформационного кризиса, могут развиваться гораздо быстрее не испытавших подобных потрясений (сравним, например, послевоенное экономическое развитие Германии и Японии, с одной стороны, и Великобритании, Франции, США - с другой). Особое значение в данном случае имеет и субъективный фактор - эффективность руководства переходными процессами, в частности,

адекватность принимаемых решений реальным потребностям, острота противоборства различных политических сил.

Постсоветская экономика по всем указанным факторам и параметрам имела к началу переходного периода самые «благоприятные» условия для глубокого кризиса. Несмотря на приукрашивание советской статистикой существующего положения со всей очевидностью обнаружилось, что в середине 80-х годов экономическая система исчерпала потенциал своего роста и постепенно входила в кризис, выразившийся в 1990 г. в отрицательных темпах роста всех важнейших социально-экономических показателей.

Признаки качественного ухудшения состояния советской экономики отчетливо проявились с середины 70-х годов. В 1976 - 1985 гг. с учетом скрытой инфляции темпы экономического роста упали до 3% по сравнению с 7% в 1966 - 1970 гг. Такая динамика обуславливалась не случайными, а существенными факторами. Первый - это нарастание структурных диспропорций и технологической неоднородности народного хозяйства. С 70-х годов начал быстро возрастать качественный разрыв между оборонным комплексом, ставшим анклавом высоких технологий, и гражданскими секторами. Военно-промышленный комплекс, по существу, подчинил целям и логике своего развития воспроизводство качественных видов ресурсов, основную часть научно-технического и инновационного потенциала, что резко ограничило возможности развития и модернизации гражданского производства. Второй - конфликт между актуальными социальными запросами населения и оборонно-сырьевой ориентацией народного хозяйства. Экономика становилась все более неадекватной потребностям населения, что стимулировало падение трудовых мотиваций и доверия населения к социально-экономической системе в целом. К концу 70-х годов уровень потребления населением предметов первой необходимости стал сопоставим с западными стандартами 60-х годов. Возникли условия и необходимость переориентации экономики на новые, более высокие стандарты благосостояния (жилья и предметов длительного использования). Однако в силу крайней неразвитости потребительского сектора и растущей оборонной нагрузки этот необходимый маневр не был осуществлен. Вместо этого практически прекратился рост реальных доходов населения: с учетом подавленной инфляции в 1981-1985 гг. наблюдалось их снижение примерно на 1% в год. Третий - деградация системы управления экономикой. В экономике начали доминировать ведомственно-хозяйственные структуры с узкокорпоративными интересами, с собственным ресурсным и производственным потенциалом. Народное хозяйство стало быстро сегментироваться на ведомственные, все более автономные структуры. При этом система планирования, изначально ориентированная на выработку и реализацию народнохозяйственных приоритетов, превращалась в инструмент сбалансированности интересов этих ведомственных структур.

Все эти явления - следствие возникшего в 70-е годы главного противоречия между необходимостью качественного обновления производственно-технологического аппарата экономики и сложившимся режимом инвестиционной поддержки первичных секторов. Избыточная ресурсоемкость конечных отраслей, обусловленная их технологической отсталостью, уравнивалась наращиванием инвестиций в первичный сектор, производящий энергетические ресурсы. Однако это препятствовало обновлению производственного аппарата в самих конечных отраслях, что было необходимо для снижения затрат и потерь первичных ресурсов. В результате возник механизм устойчивого расширения зон технологической отсталости в советской экономике при гигантской, беспрецедентной ресурсорасточительности. Такой режим воспроизводства экономика долго выдержать не могла.

В конце 80-х годов произошел перелом в режиме воспроизводства. Этот период характеризуется следующими чертами:

- в целом экономический рост продолжался до 1990 г. Однако с 1988-1989 гг. началось сокращение ВВП, реально используемого на потребление (без учета потребления алкоголя) и накопление (без учета избыточных запасов в реальном секторе и у населения), на 2% в год, а в 1990 г. - уже на 8%;

- произошло резкое увеличение внешнего долга СССР, с 39 млрд. долл. в 1987 г. до 75 млрд. долл. в 1997 г. (без учета задолженности странам бывшего СЭВ);

- значительно возросла инфляция как в подавленной, так и в ценовой форме: с 4% (в год) в 1986-1987 гг. до 10 - 15% в 1988-1990 гг.;

- эмиссионный рост доходов населения увеличился с 4% в 1987 г. до 13% в 1988-1990 гг.;

- образовался и быстро возрос дефицит торгового баланса: 1989 г. - 5,4 млрд. долл., в 1990 г. - 17 млрд. долл.

Таким образом, во второй половине 80-х годов системный кризис приобрел открытый характер. Главное противоречие на данном этапе выразилось в конфликте между падающим производством и быстро растущим потреблением. Предпринимаемые попытки путем увеличения капиталовложений под лозунгом «Ускорения социально-экономического развития» усугубили негативные тенденции. Импульс «ускорения», вызвавший перенапряжение в базовых отраслях экономики, обусловил резкое замедление роста, а затем и сокращение энергосырьевых ресурсов. Это привело по цепочке к стагнации, а с 1989 г. к сокращению выпуска важнейших видов промышленной продукции. При этом начавшиеся институциональные преобразования в экономике сопровождались масштабным перетоком финансовых ресурсов из накопления в потребление. Возросшие темпы роста доходов населения соответственно расширили потенциал потребительского спроса. Углубляющийся разрыв между производством и потреблением стал заполняться импортом, что привело к

дефициту торгового баланса. Одновременно стал нарастать неудовлетворенный потребительский спрос, что привело, в конце концов, к коллапсу потребительского рынка.

Качественное ухудшение воспроизводственного процесса в конце 80-х годов не могло не вести к усилению центробежных тенденций. А они в сочетании с политическими ошибками и отсутствием конструктивной экономической стратегии «Центра» привели к распаду суверенитетов союзных республик, а затем, в конце 1991 г., к распаду СССР. Таким образом, этот распад имел и весомые экономические причины.

В 1991-1992 гг. все постсоветское пространство не просто столкнулось с серьезнейшим кризисом, но оказалось ввергнутым в масштабную катастрофу. Распад искусственной и нежизнеспособной советской хозяйственной системы сопровождался обвальным падением производства и инвестицией, а также галопирующей инфляцией. В отличие от структурных и циклических кризисов, типичных для рыночной экономики, бушующая в экс-СССР катастрофа содержит в себе очень мало позитивных элементов, раскрепощаемых в ходе спада и создающих опору для последующего рывка вперед. Основными причинами резкого обострения кризиса и спада производства стали:

- разрушение кооперационных связей между предприятиями в результате распада СССР, форсированной приватизации и удорожания транспортных услуг;

- либерализация цен, валютного курса и открытость экономики, что кардинально изменило ценовые пропорции в экономике и вызвало сжатие конечного спроса;

- периодические попытки подавить инфляцию, имеющую во многом немонетарный характер, исключительно с помощью инструментов монетарной политики;

- рост конкурирующего потребительского импорта, составляющего по отдельным постсоветским республикам от 50% до 70% товарных ресурсов.

Конечно, каждое новое независимое государство, возникшее из руин СССР, помимо указанных выше причин экономического кризиса имеет дополнительные факторы, обусловленные спецификой национальной экономики. Тем не менее можно выделить возникновение качественно новых явлений, общих для постсоветского пространства: распад системы замкнутых воспроизводственных контуров, функционирующих в едином ресурсном пространстве и имеющих сопряженную инфраструктуру и финансовое перераспределение; распад и деградация качественного потенциала экономики, т.е. системы «НИОКР - новая продукция - высокие технологии - квалифицированные кадры - управление инновациями»; деиндустриализация экономики и формирование новой «упрощенной» модели национальных хозяйств с ярко выраженным доминированием энергосырьевых секторов, ориентирующихся на экспорт. Общие тенденции качественного изменения

воспроизводственного процесса, свойственные большинству стран СНГ, проявились в следующем:

- дезинтеграционные процессы формируют в странах СНГ систему воспроизводства, ориентированную прежде всего на экспортно-сырьевые отрасли и финансово-посредническую деятельность;

- машиностроительный комплекс, производство потребительских товаров и конструкционных материалов в сложившейся ситуации оказались в значительной мере невостребованными и образовали устойчивую кризисную зону;

- налицо интенсивная деградация структуры промышленного производства и экспорта, в которых из года в год растет доля энергосырьевых отраслей;

- вследствие повышенных износа и выбытия основных производственных фондов, роста энергоемкости и металлоемкости производства, реального «проедания» накопленного богатства происходит нарастающее качественное ухудшение характеристик производства;

- фундаментальные исследования свертываются, условия материального технического обеспечения НИОКР ухудшаются, наукоемкое и высокотехнологичное производство ускоренными темпами сокращается;

- уменьшается спрос на рабочую силу, растет явная и скрытая безработица, падают реальные доходы населения;

- происходит декалфикация трудового потенциала - научных, инженерно-технических и рабочих кадров.

Таким образом, анализ экономической ситуации в странах СНГ свидетельствует о существовании общих тенденций кризисного развития. Они значительно различаются по своим параметрам, но имеют единую природу и вектор.

ГЛАВА III. КЫРГЫЗСТАН НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

§ 1. Особенности развития народного хозяйства

Кыргызстан по населению, территории и экономическому потенциалу относится к малым странам СНГ. По производственному потенциалу и уровню экономического развития республика занимала одно из последних мест в СССР и среднеазиатском регионе (ниже находился Таджикистан). В 1989 г. здесь производилось 0,8% национального дохода Союза, что в 4 раза меньше, чем в Узбекистане. Произведенный национальный доход в расчете на душу населения в этом году составил по отношению к среднесоюзному 55%, а в 1990 г. - 41%. Важная особенность экономики Кыргызстана - более сильная, чем в других республиках, зависимость от сельского хозяйства, в котором, включая личное

подсобное хозяйство, была занята треть работающих и создавалось 35% ВВП. Ведущее место в отрасли принадлежало животноводству и овощеводству. Аграрная специализация позволяла относительно лучше обеспечивать за счет собственного производства потребности в продуктах питания. Но из-за отставания перерабатывающих отраслей АПК, недостаточного развития легкой промышленности и предприятий, выпускавших товары длительного пользования, республика сильно зависела от поставок из других регионов непродовольственных товаров (в 1989 г. ввозилось 44% рыночных фондов товаров народного потребления).

Вторым по величине сектором является промышленность, которая производила 30% ВВП, число занятых здесь трудовых ресурсов составляло 20%. Ведущими отраслями были энергетика, цветная металлургия, машиностроение, легкая и пищевая промышленность. Свыше четверти общего объема промышленной продукции давали предприятия машиностроения. Легкая промышленность базировалась на использовании местного сырья - шерсти, хлопка, шелка, кожи. Созданные мощности в основном обеспечивали переработку всего производимого в республике хлопка и шелка, но были недостаточны для переработки шерсти и кожевенного сырья. Пищевая промышленность специализировалась на производстве табака, мясопродуктов и овощных консервов, значительная часть которых вывозилась. В то же время производство ряда важных продовольственных товаров (крупы, растительного масла, молочных продуктов, кондитерских изделий) не обеспечивало собственных потребностей.

Республика располагает крупным энергетическим потенциалом - в ней сосредоточено три четверти разведанных запасов угля и около 40% энергетических ресурсов Средней Азии: нефть, газ, гидроэнергия, энергия солнца, ветра и подземных термальных вод. Однако этот потенциал использовался слабо, потребности в энергоносителях обеспечивались в основном за счет ввоза из других республик. Производство электроэнергии превышало собственные потребности.

Основным природным богатством Кыргызстана является гидроэнергетический потенциал республики. Валовой гидроэнергетический потенциал республики составляет 135,5 млрд. квт. ч, а технический потенциал, то есть используемый - 73 млрд. квт. ч. По этим показателям Кыргызстан занимает третье место среди республик бывшего СССР. Кроме того, в настоящее время гидроэнергетический потенциал используется менее чем на 10%, а экономически эффективно используется только 48 млрд. квт. ч. В Кыргызстане имеются благоприятные предпосылки для развития малой энергетики с использованием нетрадиционных возобновляемых источников: энергии солнца, геотермальных вод, ветра, малых водотоков. В республике выявлена возможность сооружения на малых реках 64 малых ГЭС с единичной

мощностью до 30 тыс. квт и суммарной мощностью около 1 млн. квт с возможной годовой выработкой электроэнергии около 8,5 млрд. квт. ч.

По прогнозным запасам угля республика занимает первое место в Средней Азии (более 70%). Они оцениваются в 24,4 млрд. т, в том числе в промышленное освоение подготовлено только 663,4 млн. т. Однако из-за сложных горно-геологических и климатических условий, а также отсутствия специально приспособленных технологий и оборудования освоенность прогнозных запасов угля находится на уровне 0,02%. Одна из особенностей использования угольных запасов республики состоит в том, что в топливно-энергетический баланс регионов вовлечены сравнительно мелкие месторождения в обжитых районах. Мощности действующих предприятий небольшие, их технико-экономические показатели низкие. В результате в структуре топливно-энергетического баланса местная добыча угля составляет около 20%, выработка электроэнергии ГЭС - менее 10%, зато ввоз топлива из других стран составляет 65%. В свою очередь, в структуре ввозимого топлива нефтепродукты занимают более 45%, природный газ - более 20%, уголь - около 25%.

На территории Кыргызстана выявлены разнообразные минерально-сырьевые ресурсы, в число которых входят такие важные для народного хозяйства ископаемые, как сурьма, ртуть, золото, олово, вольфрам, редкоземельные элементы, висмут, бериллий, уголь, нефть, газ, разнообразные виды нерудного сырья, в том числе гранит, мрамор, известняки-ра-кушечники, доломит. По разведанным запасам ряда цветных и редких металлов, ископаемых углей, республика занимает одно из ведущих мест в Среднеазиатском регионе.

Цветная металлургия получила значительное развитие начиная с 30-40-х годов. Особенно ускорилось развитие этой отрасли в 80-е годы, когда развернулось освоение новых месторождений минерального сырья, были построены новые комбинаты по его переработке и выпуску готовой продукции. Имеющиеся в республике запасы руд цветных и редких металлов позволяют сохранить в перспективе специализацию Кыргызстана на производстве металлической сурьмы, ртути, редкоземельных элементов иттриевой группы, олововольфрамных и золоторудных концентратов, золота, а также полупроводниковых материалов. В настоящее время ведется добыча золота на Макмальском месторождении, Джеруй, Солто-Сары, Куранджайляу. Согласно прогнозу, наиболее крупное месторождение Джеруй обеспечит к 2005 г. добычу 30-35 тонн золота. Промышленные запасы ртути с учетом прироста их по известным и новым месторождениям смогут полностью обеспечить работу Хайдарканского ртутного комбината на длительную перспективу.

Современный уровень обеспеченности сурьмяного производства республики собственной сырьевой базой достаточно низок. Основная часть потребности Кадамжайского комбината в сырье удовлетворяется за счет ввоза из других республик СНГ и лишь около 10% - за счет добычи собственных ресурсов.

Республика располагает значительной сырьевой базой редкоземельного производства. Современный уровень обеспеченности Кыргызского горнометаллургического комбината промышленными запасами достаточно высок. Поэтому перспективы дальнейшего развития редкоземельного производства иттриевой группы не лимитированы сырьевой базой, а связаны с динамикой и уровнем потребления соответствующих видов продукции на мировом рынке.

В Кыргызстане подготовлена крупная сырьевая база для развития олововольфрамово-ртутной промышленности. По разведанным запасам олова республике принадлежит ведущее место в Средней Азии. По природно-экономическим и горно-техническим условиям, содержанию полезных компонентов месторождения Сары-Джаза оцениваются как весьма перспективные. Производство олова и вольфрама при полном освоении Сарыджазского горнообогатительного комбината составит соответственно около 15% и более 7% уровня современного производства в целом по отрасли.

Хозяйственные связи Кыргызстана в относительно большей степени, чем у других союзных республик, были ориентированы на среднеазиатский регион и Казахстан. При этом в больших объемах ввозились топливно-энергетические ресурсы, конструкционные материалы (металл, лес, продукты химической промышленности), машиностроительная продукция, а вывозились сельскохозяйственное сырье, прежде всего продовольствие, а также продукция горнодобывающей промышленности. Удельный вес ввоза (включая импорт) в потреблении составлял в 1989 г. 26,5%, вывоза (включая экспорт) в объеме произведенной продукции - 17,9%. Сальдо внешнеторгового оборота в целом было отрицательным.

В 80-е годы для экономики было характерно некоторое ускорение темпов развития. Среднегодовые темпы прироста произведенного национального дохода увеличились с 3,7% в 1981-1985 гг. до 5,0% в 1986-1989 гг. В промышленности при сохранении примерно тех же общих темпов (соответственно 4,6 и 4,4%) темпы прироста производства предметов потребления возросли почти в 1,5 раза (с 4,3 до 6,4%), а средств производства уменьшились с 4,8 до 3,6%. Усиление социальной направленности развития экономики в этот период выразилось также в удвоении темпов прироста продукции сельского хозяйства (с 1,7% в 1981-1985 гг. до 3,4% в 1986-1989 гг.), увеличении объемов жилищного и социально-культурного строительства.

Первые серьезные сбои в развитии народного хозяйства Кыргызстана появились в 1990 г.: объем произведенного национального дохода уменьшился на 0,9%. В 1991 г. этот показатель снизился уже на 5%. Однако спад был меньшим, чем в России, Казахстане, Украине и в среднем по СССР. Если вначале углубление социально-экономического кризиса было преимущественно вызвано усилившейся дезинтеграцией союзной экономики, то в дальнейшем нарастало влияние внутренних факторов дестабилизации.

Таким образом, за годы Советской власти Кыргызстан превратился в аграрно-индустриальную страну со средним по современным критериям уровнем развития народного хозяйства. В то же время он оставался одной из экономически слабых республик Союза (табл. 3).

Таблица 3

Оценка уровня экономического развития республик по состоянию на октябрь 1991 г. (по десятибалльной шкале)

Показатели	Высокий экономический уровень				Средний экономический уровень					Низкий экономический уровень				Т
	Крайна	Уалтия	Боссия	Ррузия	Геларусь	Базах-стан	Колдова	Мр-мения	Азербайджан	Азбекистан	Уркмения	Тыргызстан	Казахстан	
1	2	3	4	5	6	7	8	9 ₀	1 ₁	1 ₂	1 ₃	1 ₄	1	
Уровень индустриализации		9 ₀	1	8	6	8	5	2	3	3	3	2	2	2
Доля экспортно-пригодной продукции		6	5	6	3	4	4	2	1	2	2	1	1	1
Сельскохозяйственное производство	0	1	8	6	7	5	5	9	3	3	3	3	2	1
Доля экспортно-пригодной во всей с/х продукции		6	3	3	6	3	4	7	1	2	3	3	3	1
Уровень самообеспеченности промышленной продукцией		7	6	8	3	5	4	2	1	2	1	1	1	1
Минеральные ресурсы		8	0 ₀	1	4	1	9	0	4	8	6	5	4	3
Доля экспортно-пригодной во всей продукции сырьевых отраслей		8	0 ₀	1	4	0	9	0	4	8	6	5	4	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9 ₀	1 ₁	1 ₂	1 ₃	1 ₄	1	
Наличие рыночного общественного мнения		3 ₀	1	2	9	3	1	5	8	2	2	1	1	1
Близость к Европе		6 ₀	1	4	6	7	5	7	6	4	1	1	1	1
Уровень образованности		6	9	5	5	7	3	5	4	4	2	2	2	2
Однородность		6	6	5	2	6	2	2	6	6	1	1	1	1

Отраслевые пропорции формировались здесь, как и во многих советских республиках, в рамках общесоюзного разделения труда, безотносительно к масштабам внутреннего рынка, транспортным издержкам, реальной стоимости рабочей силы, обеспеченности сырьем и промежуточной продукцией. Это объясняет не только производственную специализацию советского Кыргызстана, но и его крайнюю зависимость от торговли с другими республиками Советского Союза. В 1988 г. доля внешней торговли ВВП Кыргызстана составляла 45,6%, в том числе с республиками СССР - 39,6%, с иностранными государствами - 6%. В экспорте преобладали продукты питания, шерстяные изделия, потребительские электронные товары, сельскохозяйственное оборудование, электроэнергия, цветные металлы и минералы. Из других советских республик ввозились энергоносители, химические и фармацевтические товары, древесина, продукция целлюлозно-бумажной промышленности, запасные части и строительные материалы (кроме цемента). Относительно большая доля межреспубликанской торговли в ВВП была следствием центральных плановых решений, которые административно навязывали республике определенную производственную специализацию. Например, по овцеводству и производству шерсти, выращиванию худших сортов хлопка, производству гидроэлектроэнергии и определенных компонентов для электронной промышленности. Особым примером такой специализации был огромный импорт кубинского сахара, который рафинировался и расфасовывался в Кыргызстане, а затем большая его часть продавалась остальным республикам Союза. Указанные особенности сыграли весомую роль в усилении кризиса в Кыргызстане после развала СССР.

Сложившийся уровень социально-экономического развития Киргизской ССР в большей мере поддерживался следующими факторами. Значительная часть местного производства, потребления и капиталовложений поддерживалась за счет финансовых и ресурсных вливаний из других республик Союза. К началу 90-х годов бюджетные расходы республики составляли 10% ВВП, из которых 40% субсидировались Москвой. Предприятия «союзного значения», например Кыргызский горнорудный комбинат, получали льготные кредиты и инвестиции напрямую из Центра. Специфический перекося относительных цен в советской экономике обеспечивал косвенные субсидии. Цены на промышленное сырье были занижены, а на продукцию пищевой и легкой промышленности, наоборот, завышены по сравнению с условными среднемировыми уровнями. Низкие цены на нефть и газ, импорт которых обеспечивал 60% внутреннего потребления, означали скрытые ценовые субсидии Кыргызстану, составлявшие 1,1% его ВВП. Экономика республики, как и всего Союза, основывалась на экстенсивном освоении природных ресурсов. Пока сырье было в изобилии, темпы роста и развития были высокими. По мере истощения этих ресурсов и из-за слабого привлечения интенсивных

факторов все более очевидной становилась низкая эффективность экономики. Темпы экономического развития снизились и несмотря на увеличение расходов результаты были неудовлетворительными. Обслуживание военно-промышленного комплекса ограничивало возможности выделения достаточных средств для улучшения жизни людей. Под давлением массы нарастающих проблем экономика вошла в кризис, который совпал по времени с распадом СССР как единого государства.

§ 2. Стартовые условия рыночных преобразований

Современный опыт развития постсоциалистических стран подтверждает наличие общих закономерностей переходного периода и общих принципов построения политики в переходный период, к которым относятся, прежде всего, принципы либерализации; макроэкономической стабилизации; приватизации, т.е. введения частной собственности, создания нормальных условий функционирования экономики. В то же время кроме общих закономерностей есть определенные специфические особенности той или иной страны, с которыми нужно считаться и соотносить экономическую политику. В этой связи следует подчеркнуть то обстоятельство, что в странах бывшего СССР, в особенности таких, как нынешние страны-члены СНГ, процесс перехода отличается большей болезненностью и трудностью, чем, например, в странах Восточной Европы или Балтии. Этому есть множество причин, которые накопились за 70 лет господства тоталитарного режима плановой экономики и образовали исходные условия, значительно определяющие процесс и результат трансформации в постсоветских странах. К таким условиям относятся: исходная экономическая структура, т.е. пропорции развития народного хозяйства страны; макроэкономическая ситуация, к примеру - гиперинфляция или относительная стабильность; размер государственного сектора и, соответственно, степень легкости и скорость создания капиталистической структуры экономики; наличие квалифицированных кадров, обладающих знаниями функционирования рыночной экономики, и другие. По всем этим параметрам республики экс-СССР имели неблагоприятные условия. Но в наибольшей степени уязвимой является стартовая позиция Кыргызстана как малой страны.

Кыргызстан, в котором индустриализация и формирование современной структуры экономики пришлось на советский период и осуществлялись в условиях централизованного планирования, унаследовал деформации, которые делают сегодня экономику республики в высшей степени уязвимой и зависимой от изменения экономической ситуации в бывших республиках СССР и других внешних факторов. Более того, эти деформации значительно усложняют весь процесс трансформации и экономического оздоровления. Среди негативного наследия плановой системы особенно следует выделить:

- наличие глубоких деформаций технологического, производственного, территориального, ценового и распределительного характера, при сильной зависимости республики от общесоюзного рынка. Хотя возникновение этих деформаций в значительной мере связано и с внеэкономическими причинами. Наличие такой структуры экономики привело к существенному падению промышленного производства после того как связи между различными республиками и предприятиями были разрушены в результате распада Советского Союза;

- высоко монополизированная структура производства, транспорта, сферы обслуживания. В условиях всеобщего дефицита товаров, денежной несбалансированности, отсутствия конкуренции в Кыргызстане не только крупные, но и небольшие предприятия и организации относятся к монополистам. Крупные промышленные предприятия и предприятия оборонного комплекса оказались под угрозой банкротства из-за сложности переориентации производства на новые условия, из-за неконкурентоспособности продукции в связи с потерей прежних рынков сбыта и повышения цен на саму продукцию и на факторы производства и из-за платежного кризиса;

- практическое отсутствие инноваций и капиталовложений в производство и инфраструктуру в течение 70-80-х годов, что привело к технологическому отставанию. Физический износ основных производственных фондов достиг 70%, а в электроэнергетике - 80%. Технический уровень преобладающей части машин и оборудования существенно отстает от уровня развитых стран;

- значительная дифференциация в экономическом развитии регионов, слабые экономические связи и низкая степень кооперации между различными областями Кыргызстана, неконсолидированность экономики. Проводимая политика размещения производительных сил в республике привела как к образованию урбанизированных, с развитой обрабатывающей промышленностью одних областей, так и к сохранению низкого уровня индустриализации других регионов;

- недостаток национальных кадров, компетентных в вопросах формирования новых рыночных институтов и управления, банковской и внешнеэкономической деятельности, что связано с имевшей место в советский период практикой разделения ответственности между республиканскими и союзными органами управления. В советское время более половины промышленных предприятий Кыргызстана контролировались союзными министерствами и ведомствами, вопросы денежно-кредитной и внешнеэкономической деятельности полностью находились в компетенции соответствующих союзных структур.

Помимо указанных наиболее общих проблем, усложняющих переходный процесс, Кыргызстан сталкивается с рядом специфических проблем, определяемых национальными особенностями страны:

во-первых, это очень узкий и раздробленный внутренний рынок. Население республики, составляющее около 4,5 млн. чел., распределено по территории республики неравномерно. Низкая концентрация населения на большей части республики обуславливает замедление прохождения товара на рынок, а небольшая численность - чрезмерно быстрое насыщение, не оставляющее временного блага для формирования нового предложения и не дающее соответствующих сигналов для улучшения качества продукции, ориентированной на внутренний рынок;

во-вторых, высокий уровень ориентации крупных предприятий республики на сбыт в других странах бывшего СССР (около 30% производимой промышленной продукции республики). Этот фактор, развитый в советский период, когда продукция предприятий одной республики производилась специально для предприятий, находящихся в других республиках, привел к тому, что с распадом СССР многие предприятия Кыргызстана не могут найти достаточного внутреннего спроса на свою продукцию;

в-третьих, высокая степень зависимости республики от завозимого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, оборудования и особенно от импорта энергоресурсов, что является постоянным источником экономической нестабильности, снижает потенциал конкурентоспособности местного производства;

в-четвертых, внутриконтинентальное расположение, экономическая и природно-географическая изолированность от основных мировых центров производства и потребления. Отсутствие непосредственного выхода на международные транспортные магистрали является серьезным препятствием на пути реализации экспортных возможностей Кыргызстана;

в-пятых, труднодоступные природные месторождения. В принципе Кыргызстан обладает достаточно богатыми природными ресурсами. Однако их освоение и добыча требуют больших затрат, что понижает конкурентоспособность продукции;

в-шестых, резкая дифференциация рынков, отсутствие значительных рынков с требовательным спросом. Кыргызстан в целом имеет более низкие стандарты жизни населения, чем Европейские республики бывшего СССР, Россия и Казахстан. Причем регионы с низким уровнем жизни и преимущественно сельским населением преобладают, в то время как рынки с требовательным и платежеспособным спросом являются «точечными». Во многом это - результат развития экономики в условиях плановой системы с недостаточно развитой инфраструктурой, связывающей внутренние районы республики с промышленными городами;

в-седьмых, низкая трудовая этика и пренебрежительное отношение к качеству продукции, сложившиеся за годы централизованного планирования в условиях всеобщей занятости и гарантированной оплаты труда. Работники, уже прошедшие «школу социалистического труда», в своей подавляющей массе не способны послужить основой экспортного рывка на базе иностранного капитала, которое требует, прежде всего, определенных навыков напряженного и монотонного труда и культуры выполнения работ точно, качественно и в срок.

Таким образом, анализируя переходный процесс в Кыргызстане и стартовые условия для проведения реформ, следует помнить о том, что речь идет о стране, которая получила в наследство от плановой экономики СССР технологически отсталое, монополизированное производство с преимущественно аграрно-сырьевой специализацией и жесткой структурой государственного управления экономикой. Замкнутый границами бывшего СССР рынок, зависимость производства и потребительского рынка от поставок из-за пределов республики, преобладание малоэффективного сельского хозяйства и наличие множества промышленных предприятий, выпускающих неконкурентоспособную продукцию на базе устаревших технологий, слабые экономические связи между регионами республики, труднодоступные природные ресурсы, слаборазвитая инфраструктура - все это обусловило крайнюю экономическую и политическую зависимость Кыргызстана. К концу 90-х годов возможности экстенсивного экономического развития республики были полностью исчерпаны и накопившиеся за десятилетия негативные явления вылились в открытый экономический кризис, который принял особую остроту из-за дезинтеграционных процессов в экс-СССР.

§ 3. Экономическая политика государства: направления, основные фазы и особенности

После провозглашения государственной независимости руководство Кыргызстана поставило своей задачей создание многопартийной политической системы по образцу западных демократий и социально ориентированной смешанной экономики. Определяющей стала гуманная национальная политика, направленная на обеспечение межэтнического согласия и приоритета общечеловеческих ценностей. Идея нейтралитета позволяет Кыргызстану сохранять дружественные связи со всеми зарубежными странами и республиками бывшего Советского Союза. Экономическая политика базируется на наиболее либеральной в центральноазиатском регионе концепции перехода к рынку. Основное внимание уделяется созданию многоукладной экономики, развитию частного предпринимательства и акционированию государственных предприятий. Отход от прежней системы планового управления и замена ее рыночными регуляторами происходят быстрее, чем в других бывших союзных

республиках данного региона. Кыргызстан является активным сторонником укрепления и развития СНГ.

Политический суверенитет Кыргызстана не означал автоматического обретения его экономической независимости. Этот процесс чрезвычайно осложнялся тем, что необходимо было восстанавливать разрушенную кризисом экономику, внедряя при этом рыночные механизмы ее функционирования. Поэтому переход к автономному, независимому существованию, когда ориентиры поведения экономических агентов должны строиться исходя из условий трудно предсказуемого, неизвестного им рынка, во многом зависит от эффективности экономической политики государства. Четкая формулировка направлений переходной политики и их широкая общественная поддержка являются решающим фактором успеха экономических преобразований.

Эволюция экономической политики Кыргызстана со дня начала рыночных преобразований и до настоящего времени позволяет выделить три четко очерченные фазы:

- первая - период с 1992 г. по 1994 г. - связана с принятием Программы стабилизации и выхода из кризиса. Эта фаза характеризуется упразднением контроля над ценами и тарифами, попытками снижения темпов инфляции посредством ведения жесткой кредитной политики, внедрением программы приватизации государственных предприятий, а также введением национальной валюты;

- вторая - период с 1994 г. по 1996 г. - предусматривала активизацию предпринимаемых стабилизационных мер путем осуществления среднесрочной экономической программы структурных преобразований, рассчитанной на 1994-1997 гг. Программа предполагала осуществление новых мер по повышению доходности бюджета, по структурной перестройке предприятий, по совершенствованию приватизационной стратегии, по укреплению стратегии земельной реформы, по упорядочению банковского законодательства и процедур;

- третья - началась после принятия Индикативного плана развития экономики на 1996-1998 гг. и на период до 2005 г. Этот перспективный план разработан в целях ускорения социально-экономического развития Кыргызской Республики и стимулирования формирования и становления в стране среднего слоя общества. Поэтому акцент будет сделан на развитии малого и среднего бизнеса, а также на повышении эффективности и производительности предприятий.

Экономическая политика Кыргызстана проводилась по следующим направлениям:

- либерализация системы ценообразования практически завершилась. Учитывая стратегическое значение энергетической отрасли, в 1996-1998 гг. сохраняется государственное регулирование тарифов на электричество, тепловую энергию и газ. На долгосрочную перспективу сохраняется контроль за

ценами предприятий, являющихся естественными монополистами. Однако этот контроль не означает прямого установления цен, а лишь отслеживание правильности их расчета;

- создание условий для формирования новых хозяйствующих субъектов-предпринимателей путем разгосударствления и приватизации. Институциональные преобразования позволили сформировать многообразие форм собственности. В середине 1997 г. доля негосударственного сектора составляла в промышленности 95,8%, а в сельском хозяйстве - 97,9%;

- либерализация финансово-кредитного сектора началась созданием в июне 1991г. двухуровневой банковской системы. В Законе «О Центральном банке» предусмотрена независимость Национального банка Кыргызской Республики. Инструментами денежно-кредитной политики стали аукционы - валютные, кредитные, ценных бумаг, а также нормы резервных требований, коэффициенты, характеризующие финансовое состояние коммерческих банков. Контроль государственных расходов осуществляется путем ограничения роста заработной платы, сокращения вливаний государственным предприятиям и большей ориентированности социальных программ. В мае 1995 г. открыта Кыргызская фондовая биржа «КФБ»;

- для проведения самостоятельной финансовой и денежно-кредитной политики, осуществления контроля над экономической ситуацией Кыргызстан ввел в мае 1993 г. национальную валюту - сом. Стабилизация обменного курса сома обеспечила признание кыргызской валюты конвертируемой в мае 1995 г.;

- в 1992 г. введена новая система налогообложения, приближенная к действующим в развитых странах. В 1996 г. принят новый Налоговый кодекс. Совершенствование налогового законодательства имеет целью снизить налоговую нагрузку и создать благоприятные условия для развития предпринимательства. Завершается работа по переходу на международные стандарты бухгалтерского учета;

- продолжается реформа аграрного сектора: отпущены цены на все виды сельхозпродукции; ликвидирована система государственного заказа; отменены лицензии и экспортные налоги; в феврале 1994 г. введен механизм регулирования продажи и покупки прав пользования землей и т.д. Указом Президента Кыргызской Республики право владения на землю увеличено до 99 лет, что означает еще один шаг к введению частной собственности на землю;

- либерализация внешней торговли стала важным шагом в области рыночных реформ. Лицензирование экспорта и импорта отменено в феврале 1994 г., в мае 1994 г. введена единая пошлина на импорт - 10%, в начале 1996 г. отменены экспортные пошлины. Либерализация рынка иностранной валюты позволила значительно оживить внешнеэкономические связи республики с зарубежными странами. Кыргызстан вошел в Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана, что позволит снять многие существующие

ограничения в торговле между этими республиками, удешевить импорт и стимулировать экспорт;

- создана необходимая законодательная база формирования рыночных отношений, которая совершенствуется с углублением реформ. Значительное упрощение процедуры регистрации новых предприятий является важной предпосылкой для создания частнопредпринимательской среды;

- меры по реформированию социальной сферы связаны с разделением системы социального обеспечения на две самостоятельные, с разными источниками финансирования структуры: социальную помощь и социальное страхование. В 1994 г. созданы Социальный фонд при Правительстве и негосударственный Пенсионный фонд. Социальная помощь нацелена на государственную помощь наиболее уязвимых слоев общества, имеющих доходы ниже установленного государством уровня (минимальной зарплаты).

Каждая переходная экономика вследствие особых исторических условий преобразований, соотношения политических сил, избранной экономической стратегии развития и других факторов осуществляет свою экономическую политику со значительными особенностями. Эти особенности находят свое выражение в степени радикальности и выборе методов преобразования, в скорости их проведения, в выборе вариантов стабилизационной политики, в характере осуществления денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и других форм политики государства.

Переходная экономика не может существовать без радикальных преобразований, предполагающих полную или частичную замену прежних отношений, коренного изменения методов регулирования. Это особенно важно для Кыргызстана, который окружен соседними странами с более мощным экономическим потенциалом. Для кыргызской экономики характерно преобладание более радикальных вариантов экономических преобразований, особенно относительно соседних Центральноазиатских стран. Это нашло выражение в высоких темпах либерализации внутренней экономики в условиях высоко монополизированной структуры производства, в краткосрочности и радикальности приватизации без учета эффективности преобразований собственности, форсированной открытости экономики и т.д. Вообще в экономической литературе широко дискутировался вопрос о преимуществах того или иного подхода к преобразованиям. Следует иметь в виду, что чрезмерная радикализация может привести к такому разрушению прежних производственных структур, которое подрывает факторы даже простого воспроизводства экономического потенциала общества на протяжении относительно длительного периода времени. В любом случае степень радикализации преобразований постоянно должна соотноситься с эффективностью экономики и возможностями ее воспроизводства, поскольку радикальные преобразования уже сами по себе ведут к неизбежным потерям ВВП, вызванным отмиранием прежних структур и изменением форм

координации. Например, Чехия добилась значительных успехов в преобразованиях, проводя политику умеренного, рационального радикализма. Опыт Китая показывает, что путь постепенных преобразований обладает большим потенциалом роста эффективности всей экономики. Практика таких стран, как Польша и Чили, свидетельствует об успешности внедрения быстрых темпов и более радикальных методов преобразований.

По методам преобразований обычно различают методы «шоковой терапии» и методы постепенных преобразований. Если Россия и Кыргызстан (причем в большей мере) опирались на методы «шоковой терапии», ускоренной ликвидации старых управленческих структур и форсированного создания рыночных институтов, то Узбекистан, Туркменистан, Казахстан и Белоруссия пошли по пути более плавных преобразований, в большей степени сохраняя методы государственного регулирования экономики. Итак, важнейшим элементом экономической политики Кыргызстана является реализация комплекса мер «шоковой терапии». Причем на начальной стадии проведения экономических реформ имело место определенное сочетание методов «шоковой терапии» с мерами постепенных преобразований. Но начиная с 1994 г. переходная экономика Кыргызстана характеризуется твердостью в систематическом и целенаправленном применении методов «шоковой терапии».

В соответствии с использованием одномоментных решительных и радикальных мер по реформированию экономики в Кыргызстане преобладают более жесткие варианты применения бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Данный курс направлен на поддержание определенного уровня денежной массы, стабилизацию рыночной ставки процента, снижение бюджетного дефицита и т.п.

Относительно реализации различных направлений структурных преобразований экономики в переходном периоде, Кыргызстан, впрочем, как и другие постсоветские республики, имеет следующий недостаток. При преимущественном использовании структурных преобразований, связанных с формированием рыночной системы (изменение форм собственности, освобождение цен для ликвидации ценовых диспропорций и т.д.), наблюдалась явная недооценка необходимости целенаправленных преобразований структуры народного хозяйства. Результат ярко выразился в деиндустриализации экономики.

Таким образом, по характеру, формам и методам осуществления экономической политики для переходного периода в Кыргызской Республике характерна достаточно высокая степень радикализма преобразований с широким использованием методов «шоковой терапии», жесткой денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, а также определенной недооценкой значимости структуры народного хозяйства как фактора,

определяющего меру радикализма и степень жесткости осуществляемой экономической политики.

§ 4. Экономика Кыргызстана на этапе кризисного развития

Опыт стран с переходной экономикой позволяет выделить три этапа переходного периода: преодоление кризисного развития; макроэкономическая стабилизация; восстановление экономического роста и развитие на основе вновь построенной экономической системы.

Этап кризисного развития характеризуется сочетанием общего спада производства, высокой инфляцией и падением инвестиционной активности.

Этап макроэкономической, прежде всего финансовой, стабилизации наступает вследствие снижения инфляции. Следует отметить, что финансовая стабилизации, хотя и имеет важнейшее значение, сама по себе не может обеспечить экономический рост и благоприятное развитие страны. Так, наблюдаемый ныне кризис экономики Мексики показывает, что если такая стабилизация не подкрепляется реальным экономическим ростом, то она оказывается неустойчивой и ведет к возврату в начальную точку реформ, но уже на более низком уровне экономического развития, отягощенном новыми проблемами.

Этап возобновления экономического роста характеризуется низкой инфляцией, повышением инвестиционной деятельности и в конечном счете устойчивым увеличением масштабов производства товаров и услуг. Если такого роста не происходит, то стабилизация в сфере финансов осуществляется за счет либо иностранной помощи, либо сокращения расходной части бюджета, что осложняет решение социальных вопросов, структурную перестройку экономики.

Несмотря на то, что сегодня Кыргызстан по многим параметрам находится среди успешно осуществляющих экономическую реформу новых суверенных государств, республика переживает чрезвычайно трудный процесс перехода к новым экономическим отношениям. Это связано с тем, что Кыргызская Республика вышла на мировую арену, находясь в глубоком экономическом кризисе. В течение 1990-1995 гг. ВВП сократился почти на 50%, промышленное производство - на 65%, продукция сельского хозяйства - на 43%, валовые инвестиции - на 59%. Показатели внешней торговли ухудшились почти на 40% за 1992-1994 гг. из-за разрыва межреспубликанских торговых связей, нарушения прежней платежной системы, роста цен на нефтепродукты и природный газ, отсутствия благоприятной инфраструктуры и финансовых услуг. Сокращение производства, высокий уровень инфляции, платежный кризис привели к существенному снижению доли сбережений во всех расходах (с 10,1% в 1991 г. до 0,7% в 1995 г.) и к практической остановке внутренней инвестиционной активности. Значительно упал жизненный уровень населения.

Реальные доходы населения снизились до самого низкого уровня. Средняя реальная заработная плата понизилась к концу 1993 г. на 37% по сравнению с 1990 г. В результате основная часть населения продолжает испытывать большие трудности, которые только частично компенсируются через социальные программы и гуманитарную помощь. На 1 января 1995 г., при минимальном потребительском бюджете в 40 долл. США, минимальная зарплата составляла 6 долл., минимальная пенсия - 11 долл., средний размер государственного пособия - 2,9 долл. Хотя уровень официально регистрируемой безработицы составлял в 1995 г. 2,9% трудоспособного населения, ее реальный уровень оценивается от 9 до 15%.

Общая оценка сложившейся за 1992-1994 гг. экономической ситуации в Кыргызстане характеризовалась следующими тенденциями:

- продолжался и все более углублялся спад производства на фоне отсутствия накоплений для инвестирования новых и поддержки «падающих» производств, а также иностранных инвестиций;

- шло стихийное разрушение экономического потенциала и прежде всего государственного сектора;

- отсутствовала эффективная система управления экономикой, что нашло свое отражение в социально-экономическом кризисе, принявшем всеобъемлющий характер. Наиболее опасными его проявлениями стали устойчивое падение темпов роста экономики, резкое ухудшение финансового состояния и денежного обращения, дальнейшее падение уровня жизни населения.

Происходившие в экономике Республики качественные параметры заключались в том, что:

- не удалось решить структурные вопросы путем свертывания убыточных производств, проведения жесткой стабилизационной программы;

- не смогли совместить этап системных изменений с этапом финансовой стабилизации;

- главным и, по существу, единственным средством воздействия правительства на экономику стали кредитно-денежные рычаги, действие которых в условиях высокой степени монополизации и отсутствия конкуренции деформировалось;

- приватизация по методу передачи государственной собственности трудовым коллективам не привела к качественным изменениям;

- налоговая политика характеризовалась неустойчивостью, частой сменой системы ставок и отчислений. Попытки расширить сферу действия льгот и ограничить объем отчислений от прибыли для стимулирования производственной активности результата не принесли, поскольку решающую роль в падении производства стали играть неналоговые факторы;

- характерное для 1992 г. неустойчивое равновесие между низким уровнем производства и высоким уровнем инфляции было нарушено кризисом сбыта, нарастающими неплатежами в 1993 и 1994 гг.;

- организационная структура управления и правовое обеспечение реформ отличались нестабильностью. Дублирование и неопределенность функций, разрозненность действий и роли звеньев правительственной хозяйственной администрации усиливали дезорганизацию производства.

Таким образом, Кыргызстан, как и другие постсоветские республики, находился в состоянии кризиса, который выступал не как циклический кризис перепроизводства, а преимущественно как системный, связанный с переходом экономики из одного состояния в другое. Поэтому основные характеристики экономики переходного периода, показанные в схеме 1, приложимы и к нашим условиям.

В экономической литературе имеются четыре типа объяснений кризиса в переходной экономике: сложная предреформенная ситуация; неудачное проведение реформ; медленная адаптация экономики к новым условиям; изменение поведения экономических агентов. Перечисленные объяснения неальтернативны, но могут иметь разную степень проявления в той или иной стране. В целом они применимы и к кыргызским реалиям. В то же время при анализе серьезного экономического спада и возникших в связи с этим проблем трансформационного периода в Кыргызстане наряду с указанными выше общими для постсоветского пространства факторами кризиса можно выделить и особенные причины внешнего и внутреннего свойства. Первые явились результатом распада СССР и имеют огромные негативные последствия для высоко уязвимой экономики Республики. Внутренние причины связаны с недостатками и упущениями в экономической политике самого Кыргызстана. Так, негативное влияние на производственную и инвестиционную систему оказали:

- разрушение традиционных хозяйственных связей в рамках прежнего общесоюзного рынка, что привело к нехватке поставок и потере рынков сбыта, на которые направлялось около одной трети объема промышленной продукции республики;

- прекращение бюджетных вливаний из Центра;

- выравнивание относительных цен на энергоносители в других республиках СНГ, что особенно отразилось на экономике Кыргызстана из-за его чрезвычайно большой зависимости от импорта нефти и газа, вызвало серьезные ухудшения во внешней торговле;

- различие правовых норм, регулирующих прямые связи предприятий и отраслей в рамках СНГ, а также дезинтеграционные процессы в целом, наблюдаемые в постсоюзном пространстве;

Схема 1

Характеристики стационарной и переходной экономики

Стационарная (сложившаяся)	Экономика переходного периода
----------------------------	-------------------------------

рыночная экономика	
Режим расширенного воспроизводства	Режим суженного воспроизводства
Рост ресурсов (доходов)	Уменьшение ресурсов (доходов)
Перераспределение ресурсов ограничивается преимущественно их приростами (через выбор приоритетов развития)	Перераспределение ресурсов распространяется на их общий объем (через изменение всей структуры экономики)
Инфляция (месячная) выражается однозначными величинами	Инфляция измеряется двузначными цифрами, в отдельные периоды перерастает в гиперинфляцию
Распределение и обращение доходов в целом соответствуют результатам производства	Распределение и обращение доходов под влиянием инфляции утрачивают прямую связь с результатами хозяйственной деятельности
Стоимостные (ценностные) пропорции, как правило, соответствуют соотношениям ВВП в материальном выражении и в целом изменяются одновременно (параллельно)	Изменение стоимостных пропорций становится более подвижным и неустойчивым, значительно опережает изменение потоков ВВП в материально-вещественном выражении, отмечается разрыв в движении доходов и товаров (услуг)
Повышение эффективности функционирования экономики - производительности труда, отдачи основных фондов и капитальных вложений, жизненного уровня населения	Снижение качественных социально-экономических индикаторов, характеризующих конечные результаты функционирования экономики

- либерализация цен, которая обусловила бурный рост инфляции издержек и цен производителей (цены на промышленную продукцию выросли за 1991-1995 гг. более чем в 650 раз);

- отсутствие своевременной и адекватной рыночным изменениям переоценки основных фондов и индексации оборотных средств предприятий в связи с либерализацией цен, что привело к обесценению инвестиционных ресурсов и прежде всего амортизационных накоплений;

- ограничение спроса на кредитные ресурсы из-за высокой учетной ставки банковского кредита (в 1995 г. ее уровень в 10 раз превышал уровень рентабельности промышленности), что также вело к ослаблению инвестиционной активности;

- несовершенство законодательной базы и механизмов разгосударствления и приватизации предприятий и управления ими;

- отсутствие механизма привлечения собственных сырьевых ресурсов в промышленное производство, действенной системы государственной поддержки предпринимательства, системы стимулирования товаропроизводителей экспортной продукции;

- наличие нетрадиционного для рыночной экономики поведения экономических агентов, выражающегося не в стремлении к увеличению прибыли как первоочередной задачи, а в сохранении любой ценой размеров предприятия: объемов выпуска, финансирования, численности занятых. Результатом становится выпуск убыточной продукции;

- недостаточное понимание принципов функционирования рыночной системы и ее недооценка в сочетании с неразвитостью соответствующей законодательной базы, а также финансовой и банковской системы. Это привело к потере доверия населения к самой системе и, в частности, обусловило возникновение и укрепление параллельных рынков;

- низкая мобилизация необходимых капитальных ресурсов для осуществления государственных и частных инвестиций, неспособность извлечения доходов в объемах, достаточных для покрытия оперативных издержек правительства и выплаты заработной платы работникам бюджетной сферы;

- чрезмерное обилие подзаконных актов, частое введение в действие новых правил и указов, что усиливает нестабильность и атмосферу неуверенности. Наиболее остро эта проблема ощущается в таких важнейших областях, как инвестиции, бюджетная и денежная политика, торговля. Кроме того, отсутствие всесторонней, полной и достоверной информации отрицательно сказывается на способности исполнительной власти осуществлять эффективное планирование развития.

Среди общепризнанных причин усиления экономического кризиса, к которым относятся разрыв межхозяйственных связей, деформированная структура экономики, неизбежные издержки переходного периода и другие, необходимо выделить отсутствие эффективной экономической политики, повысившей степень болезненности реформ в республике. В целом экономическая политика Правительства, проводимая в первые годы экономических реформ в Кыргызстане, носила противоречивый характер, сопровождаясь колебаниями в выборе между политикой рыночной ориентации и старыми методами государственного вмешательства и соответственно сменой приоритетов на различных этапах экономической реформы. Главные просчеты в стратегии экономической политики связаны с недооценкой роли структурно-инвестиционных реформ и формирования нового слоя экономически активного населения через малый и средний бизнес. Представляется, что эти просчеты были обусловлены упором в экономической политике Кыргызстана, проводимой в духе программ МВФ, лишь на три фактора: 1) отказ от регулирования цен и прекращение вмешательства государства в развитие экономики; 2) приватизация; 3) стабилизация валютного курса.

Таким образом, Кыргызстан из-за отсутствия соответствующих институциональных структур, опыта экономической деятельности в новых условиях, а также в связи со сложностью передачи управления от бывших союзных структур имел довольно ограниченные возможности в целенаправленном формировании благоприятного экономического климата. Более того, республика не обладала денежно-кредитными рычагами управления экономикой, поскольку вплоть до конца 1993 г. не имела собственной валюты. После тотального огосударствления экономики в советский период резкое ослабление государственного управления в первые годы независимости при еще не сформировавшихся рыночных механизмах регуляции экономическими процессами привело к обострению кризисных явлений в экономике республики.

Тем не менее необходимо отметить и те положительные перемены в экономике, которые явно определились уже к 1995 г.

Решающее значение имеет начало активного формирования предпосылок для перехода к свободным рыночным отношениям. Одним из главных достижений республики на этом пути можно, безусловно, считать укрепление национальной денежной единицы и обеспечение его стабильной внутренней конвертируемости, а также резкое снижение инфляции. К несомненным успехам следует отнести и реализуемую финансовую политику, хотя ей недостает гибкости и реалистичности. Главным ее результатом стало достижение относительной сбалансированности внутреннего потребительского рынка. Активно идет формирование рыночной инфраструктуры: создаются коммерческие банки, фондовая биржа, рынок труда и т.д. Развитие частного сектора в мелком производстве, торговле и услугах как основы первоначального накопления капитала и базы для будущей приватизации за счет преимущественно внутренних источников постепенно приобретает динамичный характер.

Обобщая опыт Кыргызстана в балансировании рынка в 1992-1994 гг., следует констатировать, что использование для этой цели ценовой политики и жесткого ограничения доходов в целом дает эффект насыщения потребительского рынка. Более того, относительную стабилизацию внутреннего рынка можно отнести к числу самых ощутимых успехов правительства, ибо тем самым созданы не столько экономические, сколько социально-психологические предпосылки для развертывания системных реформ. Однако не следует переоценивать степень стабильности потребительского рынка, т.к. во многом она поддерживается частным импортом, воздействие государства на который носит ограниченный характер. Иными словами, до появления первых ощутимых результатов структурных преобразований, то есть до «оживления» производственной сферы, достигнутая сбалансированность рынка не может быть прочной.

Раздел II

КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА НА ПУТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Переход в постсоветском пространстве от командно-административной системы к рыночной начался с углубления кризиса, основными признаками которого стали: инфляция, спад производства, снижение накоплений и инвестиционной деятельности. При этом острота и масштабы кризиса в разных странах разные. Но в целом экономические проблемы были настолько серьезны, что требовали принятия срочных мер по следующим направлениям: макроэкономическая стабилизация; институциональные реформы; структурные преобразования на микроэкономическом уровне.

Политика макроэкономической стабилизации в странах с переходной экономикой преследует двоякую цель: избавиться от характерного для плановой экономики дефицита и перевести открытую инфляцию в контролируемое русло. Поэтому на первом месте здесь стоят либерализация цен и финансовая стабилизация. Конечная цель политики стабилизации экономики связана с созданием такого экономического климата, который позволяет добиться стабильности цен, полной занятости, эффективного экономического роста.

ГЛАВА IV. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. Этапы стабилизационной политики

Экономическая стабилизация должна рассматриваться в динамике, как экономический курс, развертывающийся во времени и имеющий свои этапы. В переходной экономике эти процессы обычно носят сложный и противоречивый характер.

Новый экономический курс, начатый Президентом Кыргызской Республики А. Акаевым в 1990 г., за прошедший период претерпел существенные изменения, обусловленные радикальными переменами в политической, экономической и социальной сферах. Условно данный период можно разделить на девять этапов, которые отличаются друг от друга ситуацией в экономике, приоритетами в экономической политике, последствиями реализации мер по переходу к рыночной системе.

I этап (октябрь 1990 г. - март 1991 г.). Экономическая ситуация в этот период характеризовалась нарастающей динамикой инфляционных процессов, разрушением сложившихся кооперационных связей предприятий, снижением темпов экономического роста. Тем не менее ситуация в экономике была умеренно критической.

Таблица 4

Динамика макроэкономических показателей Кыргызстана¹
(темпы роста в % к предыдущему году)

Показатели	985	988	989	990
Произведенный национальный доход	9			
Чистый материальный продукт	8,6	12,7	04,3	04,4
Численность рабочих и служащих	9			
Производственные основные фонды	8,7	10,5	04,6	09,5
Капиталовложения (за счет всех источников)	01,7	9,0	00,1	00,3
Добыча топлива (в % к 1985 г.)	06,4	02,3	05,4	02,8
	05,0	07,0	01,7	7,7
	00,0	26,0	33,0	21,0

В этих условиях новый экономический курс ориентировался на плановость и постепенность рыночных преобразований, сохранение в течение переходного периода отдельных элементов старой административно-командной системы (распределительные отношения, ценообразование, госзаказы и т.д.). Принятая на второй сессии Верховного Совета республики (октябрь 1990 г.) Программа стабилизации народного хозяйства основывалась на идеологии «регулируемого рынка». В целом экономическая политика Кыргызстана проводилась в рамках союзной Программы «Основные положения стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночным отношениям». Эта программа выражала стремление союзного правительства предпринять решительные шаги, позволяющие переломить тенденцию нарастания кризиса. Суть нового курса в экономической политике состояла в поддержке и укреплении традиционных государственных хозяйственных структур, сосредоточении в руках государства финансовых и материальных ресурсов с тем, чтобы, используя традиционные для советской системы инструменты, обеспечить преодоление кризиса и технологический прорыв в некоторых ведущих отраслях народного хозяйства. Альтернативные экономические структуры здесь остаются на второстепенных ролях и их активное включение в хозяйственный процесс в лучшем случае переносится на будущее. Однако все попытки союзного руководства перевести развитие на рельсы консервативной стабилизации не приводили к осязательному результату. Центробежные процессы приобрели инерционный характер, а консервативные меры ассоциировались в общественном мнении с возвращением к доперестроечным временам, что было тогда крайне непопулярно.

II этап (апрель 1991 г. - декабрь 1991 г.). Экономическая ситуация заметно изменилась после апрельского повышения цен: увеличился бюджетный дефицит, усилились инфляционные процессы, возросла социальная

напряженность. Все это обусловило некоторое смещение акцентов в экономической политике в сторону финансового оздоровления, регулирования кредитно-денежной сферы. Вместе с тем, на данном этапе в республике по-прежнему превалировало мнение об отсутствии реальных возможностей разработки и проведения самостоятельной финансово-кредитной реформы.

Решение союзного руководства о пересмотре розничных цен имело политическое и психологическое значение: это было первое за несколько десятилетий решение об изменении практически всех цен, что нанесло удар по традиционному советскому менталитету, ориентированному на стабильность цен. Однако попытка стабилизации ситуации на потребительском рынке путем пересмотра цен не дала желаемого эффекта. Острота проблемы «денежного навеса» была лишь ненадолго ослаблена. Обратной стороной повышения цен стало ускорение накачивания экономики деньгами. Началась волна компенсаций роста цен как на союзном, так и на республиканском уровнях. Более того, повышение цен стало точкой легализации уже начавшихся к тому времени процессов проедания производственных фондов предприятиями. Это был верный признак перехода экономического кризиса в стадию распада хозяйственной системы. Хотя само решение о повышении цен было единообразным и централизованным (этого хотели сами республики, желая снять с себя ответственность за непопулярные решения), оно означало существенное расширение компетенции республик в осуществлении ценообразования, особенно на потребительские товары.

Ослабление союзного центра, его неспособность преодолевать экономические сложности трансформационного процесса подталкивала республики искать выход из кризиса самостоятельно. Более того, такая необходимость усилилась в связи с попыткой государственного переворота 19-21 августа 1991 г. (августовский путч), которая привела к фактической ликвидации союзных органов власти и, следовательно, СССР как целостного государства. Распад СССР привел к резкому ухудшению внешней торговли Кыргызстана, прекращению прямых и косвенных субсидий из союзного бюджета и в целом к усилению экономического кризиса. Несмотря на принимаемые меры по финансовому оздоровлению ситуация в кредитно-денежной системе продолжала обостряться: выплаты из стабилизационного фонда были заморожены, компенсация и дополнительные льготы населению, социальная поддержка легли тяжелым грузом на республиканский бюджет, дефицит госбюджета увеличился до 203,3 млн. руб., денежная эмиссия резко возросла до 1,12 млрд. руб., появилась реальная угроза развала единой денежной системы. В этих условиях осенью 1991 г. руководство Кыргызской Республики приняло решение о разработке программы реформ, направленных на внедрение рыночных механизмов функционирования экономики.

III этап (январь 1992 г. - июнь 1992 г.). Отправным моментом экономических реформ в республике стало введение 4 января 1992 г. общей либерализации цен. Этот процесс проходил в несколько этапов, в ходе которых Правительство по возможности предпринимало смягчающие меры. Одновременно с либерализацией экономики начались институциональные преобразования. Стала проводиться ограничительная политика, направленная на обеспечение финансовой стабилизации. Ее близость к жесткому типу политики проявилась в ликвидации в результате либерализации цен денежного «навеса» и соответствующем сжатии денежной массы. Еще одним направлением стабилизационной политики стало сокращение бюджетного дефицита. Достижение в 1 полугодии 1992 г. бездефицитного бюджета было получено за счет резкого сокращения расходов. Государственные доходы в 1 квартале составили 85% плановых показателей из-за недопоступления НДС (48,7%) и акцизов (58,8%) в связи с сужением объемов производства и реализации продукции.

В начале текущего года было проведено реформирование налоговой системы, включая введение налога на добавленную стоимость в размере 28% и акцизного налога на ряд товаров, налога на прибыль - 35%, налога на заработную плату - 37%.

В соответствии с рекомендациями МВФ проводилась жесткая денежно-кредитная политика, призванная восстановить доверие к рублю. Однако действие этой политики на экономику было неоднозначным. Процентные ставки по кредитам (20% в апреле 1992 г.) оставались низкими по сравнению с уровнем инфляции, что не способствовало денежным сбережениям, необходимым для инвестиций. При низкой эластичности цен уменьшение реального объема денежной массы усилило сокращение конечного спроса и вызвало кризис неплатежей. Если на 1 июля 1991 г. сумма просроченной задолженности по ссудам банка и взаиморасчетам между предприятиями составляла 637,7 млн. руб., то на 1 июля 1992 г. она подскочила до 18,1 млрд. руб. Неплатежи предотвратили резкое падение производства, но в то же время значительно ухудшили состояние банковской системы. Кроме того, из-за роста неплатежей понизился уровень экономической ответственности предприятий за результаты деятельности, произошла демонетизация экономики. Нехватка наличных денег вызвала рост задолженности по выплате населению заработной платы, пенсий и пособий. Сумма невыплаченной своевременно заработной платы составила 15,2 млн. руб., причем из 137 предприятий 67% имели просроченную задолженность вследствие отсутствия средств на расчетном счете и 22% - из-за отсутствия денег в банке. Впервые экономика столкнулась с ограниченностью платежеспособного спроса. Объем розничного товарооборота резко сократился и составил в июле 32,8% уровня 1991 г. В то же время отрицательное влияние резкого сокращения реальных

доходов на жизненный уровень населения в значительной мере было смягчено наличием запасов потребительских товаров, накопленных в предыдущем году.

Освобождение цен в основном разрешило проблему дефицита товаров. Разница цен между черным рынком, коммерческими структурами и государственными торговыми организациями значительно сократилась. Произошло существенное изменение структуры потребления: доля продовольственных товаров в общих расходах населения повысилась с 30 до 55%. Но в целом покупательская способность понизилась из-за снижения реальных доходов населения.

Став самостоятельным, независимым государством, Кыргызстан кардинально пересмотрел внешнеэкономическую политику, внедряя меры по либерализации и стимулированию внешнеэкономической деятельности. Во внешней торговле сложились два механизма отношений - с ближним и дальним зарубежьем. Первый применялся в торговых связях с республиками рублевой зоны и характеризовался отсутствием импортных и экспортных налогов, осуществлялся с помощью общей валюты - рубля. Однако каждая республика, входящая в рублевое пространство, в целях защиты внутреннего рынка использовала свой порядок лицензирования. Вторым механизмом обслуживали торговые связи со странами, имеющими другую валюту. Его отличительной чертой является действие таможенных правил, включая тарифы. Одним из инструментов регулирования этих торговых связей был курс валюты, хотя Кыргызстан, находясь в рублевой зоне, не мог проводить самостоятельную валютную политику. Несмотря на неблагоприятные тенденции изменения цен, прежде всего их рост на энергоносители, республике удалось за короткое время значительно сократить дефицит торгового баланса. Однако это было достигнуто не за счет экспорта, а ценой резкого сокращения импорта из ближнего зарубежья, что отрицательно сказывалось на внутреннем развитии.

В целом, оценивая экономическую политику Кыргызстана в данном периоде, следует иметь в виду, что экономика республики, как одного из малых участников рублевой зоны, подвергалась влиянию макроэкономических событий в остальных странах бывшего СССР, в частности России. Поэтому усилия по стабилизации были во многом подорваны недостаточной координацией политики в рублевой зоне и связанной с этим нестабильностью. В экономике рублевой зоны произошло деление единой валюты на наличные и безналичные деньги. Первые обращались в основном на потребительском рынке и в силу своего недостаточного обеспечения ограничивали платежеспособный спрос населения. Вторые использовались на рынке промежуточной продукции, поскольку предприятия, столкнувшись с финансовыми ограничениями, стали рассчитываться платежными требованиями. В итоге произошло усиление разрыва хозяйственных связей, спада производства, роста инфляции издержек.

Нарушение межотраслевых и межрегиональных экономических связей привело к снижению выпуска отдельных видов продукции промышленности до уровня 1975-1980 гг., что резко обострило ресурсную несбалансированность в народном хозяйстве и обусловило сокращение экспортных поставок в 2,6 раза, свертывание промышленного строительства, ввода в эксплуатацию жилья, объектов социального и культурно-бытового назначения, снижение перевозок грузов транспортом общего пользования. За шесть месяцев 1992 г. национальный доход по сравнению с соответствующим периодом прошлого года уменьшился на 23%, промышленное производство понизилось на 18%, объем сельскохозяйственного производства упал на 21%, но наиболее сильный спад производства наблюдался в строительстве - 40%.

Таким образом, принятые в первом полугодии 1992 г. меры по стабилизации экономики ожидаемого результата не дали. Под давлением значительного ухудшения состояния экономики Правительство пошло на резкую смену акцентов в экономической реформе.

IV этап (июль 1992 г. - апрель 1993 г.). В июле 1992 г. Верховный Совет Республики одобрил Правительственную Программу стабилизации экономики и выхода из кризиса, подготовленную с участием специалистов МВФ и Всемирного Банка и рассчитанную на период до 1995 г. Для реализации программы Кыргызстану были обещаны 300-400 млн. долл. льготных кредитов, которые предполагалось использовать под контролем этих организаций. Сформулированные в программе общеэкономические цели намечали: к концу 1992 г. остановить спад производства, в 1993 г. стабилизировать экономику, а в 1994-1995 гг. - обеспечить ее рост и проведение серьезной структурной перестройки. Для достижения поставленных целей предусматривалось ускорение приватизации, использование преимущественно рыночных методов преобразований, существенное ослабление функций прямого управления и контроля за экономической деятельностью предприятий со стороны государства, проведение жесткой финансово-кредитной политики. Намечалось также добиться положительного внешнеторгового баланса и создать условия для широкого привлечения иностранного капитала.

Следует отметить, что в целом Программа основывалась на предположении о заключении экономического соглашения между суверенными государствами СНГ, согласованном переходе на свободные цены, проведении согласованных антиинфляционных мер в рамках рублевой зоны, сохранении единого экономического пространства, взаимоувязанных сроках введения национальных валют и т.д. Жизнь, как известно, внесла коррективы в предполагаемое согласование важнейших экономических действий республик - членов СНГ. Начиная с июля 1992 г. Кыргызстан практически оказался оторванным от единого организма - экономики бывшего СССР.

Ухудшение экономического положения и обострение социальных проблем заставило Правительство Республики пойти на корректировку намеченного

Программой курса, прежде всего в вопросах либерализации цен, реформирования финансовой системы и проведения жесткой бюджетно-кредитной политики. Государство было вынуждено вернуться к восстановлению прямых рычагов регулирования народного хозяйства, включая административные методы и более активное участие государственных органов в проведении самих реформ. С целью снижения инфляции, борьбы с монополизмом временно был установлен предельный уровень рентабельности в ряде производств, регулировались цены на важнейшие товары, осуществлялись и другие меры по административному регулированию экономики. Так, сохранявшаяся система государственных заказов не способствовала достижению рыночного равновесия в народном хозяйстве. В этой связи рассматриваемый период можно характеризовать как этап отступления от твердой макроэкономической политики и прежде всего смягчения денежно-кредитной политики.

Если требования программы к денежной политике практически не выполнялись, то в области приватизации госсобственности она дала толчок. Началась массовая продажа объектов малой приватизации. Но к концу 1 квартала 1993 г. доля приватизированных предприятий составила лишь 15% стоимости основных фондов. На снижение темпов приватизации госимущества повлияли удорожание его рыночной стоимости, сокращение льгот коллективам предприятий, отсутствие должной информации о проводимых конкурсах и торгах. Все еще не использовались в должной мере специальные платежные средства (СПС) населения, отсутствовал вторичный рынок ценных бумаг. Поэтому приватизированные предприятия не могли повлиять на ход экономических реформ.

Существенное влияние на экономику республики в данном периоде оказало введение в июле корреспондентских отношений между республиками рублевой зоны. Тем самым был положен конец бесплатному кредитованию отрицательного торгового баланса Кыргызстана. Ввоз товаров стал ограничиваться объемами вывоза, что заметно снизило эффект кредитного расширения. В результате Кыргызстан был вынужден отказаться от импорта из ближнего зарубежья многих видов товаров, выбирая лишь самое необходимое, что привело к остановке определенной части внутреннего производства. Особенно сильным был спад производства в машиностроении. В третьем квартале 1992 г. обозначилась тенденция к определенному замедлению спада, в январе-августе снижение составило: по производству национального дохода - 15%, розничному товарообороту - 22%, что в среднем на треть меньше, чем в первом полугодии. Но в промышленности спад выпуска продукции (кроме легкой промышленности) увеличился до 28%. опережение роста потребительских цен по отношению к увеличению доходов населения усилилось и составило за январь-август около 1,5 раз против 1,24 раза в первом полугодии 1992 г. В четвертом квартале 1992 г. российское правительство

открыло технические кредиты республикам с последующим их оформлением в государственные долги. Не имея возможности резко увеличить экспорт, Кыргызстан начал расширять ввоз за счет технических кредитов и отрицательное торговое сальдо увеличилось до 49% от объема ввоза.

К концу 1992 г. финансовое положение резко ухудшилось, возросла несбалансированность бюджета. Если прежде дефицит покрывался дотациями и субвенциями из союзного бюджета, то после распада Союза стал финансироваться преимущественно за счет денежной эмиссии. С целью пополнения бюджета с января 1993 г. был введен налог на имущество, увеличен перечень акцизных товаров, повышены ставки экспортных налогов, отменен ряд налоговых льгот для юридических лиц. Но несмотря на эти меры дефицит бюджета по итогам 1 квартала увеличился.

В связи с реорганизацией системы межбанковских операций резко обострились проблемы платежей. Из-за перекоса в ценах и острой потребности в кредитах предприятия задерживали платежи своим поставщикам, пытаясь хотя бы сохранить свое положение.

Таким образом, несмотря на предпринимаемые меры оздоровить экономику не удалось, темпы инфляции оказались самыми высокими в центральноазиатском регионе, спад производства в промышленности стройматериалов, цветной и черной металлургии, лесной, деревообрабатывающей, пищевой промышленности продолжился и в 1 квартале 1993 г. До критического уровня упала инвестиционная активность предприятий. Падение жизненного уровня вызывало недовольство реформами среди населения. Меры по расширению государственной помощи малообеспеченным его категориям, из-за ограниченности имеющихся в распоряжении Правительства ресурсов, лишь в небольшой степени смягчали прямое снижение реальной оплаты труда, пенсий и пособий, вызванное ускорявшимся ростом цен на товары и услуги.

На экстренном заседании Правительства в январе 1993 г. среди причин надвигающейся экономической катастрофы Президент А. Акаев назвал неотрегулированность цен в СНГ, слабую работу Правительства и растущую коррумпированность государственного аппарата, разбазаривание бюджетных средств, утрату контроля за валютным экспортом, спекуляцию банков на дефиците наличности. Чтобы не допустить краха экономики, Правительству было поручено срочно разработать чрезвычайные меры на 1993 г.

V этап (май 1993 г. - конец 1993 г.). Важным шагом в экономической политике Кыргызской Республики стало решение о выходе из рублевой зоны и введении национальной валюты - сома. Эта мера позволила проводить самостоятельную финансовую и денежно-кредитную политику, осуществлять контроль над экономической ситуацией в стране. Валютная реформа стала частью комплексной программы макроэкономической стабилизации и системных реформ. Она осуществлялась при поддержке соглашения с МВФ о

предоставлении резервного кредита (Stand by), а затем кредита STF (Systemic Transformation Facility). Реформе сопутствовали усилия по повышению дисциплины предложения денег и ограничению бюджетного дефицита. Программа предусматривала радикальные изменения в валютно-финансовой политике в целях постепенного перехода на рыночное распределение финансовых ресурсов. Был принят плавающий валютный курс и введен свободный режим обмена инвалюты без каких бы то ни было ограничений в отношении операций по текущим и капитальным счетам. Национальный банк Кыргызской Республики (НБКР) организовал аукционы иностранной валюты. Была проведена либерализация процентных ставок по кредитам и депозитам. Несмотря на трудную ситуацию во внешней сфере, в том числе продолжавшийся разрыв торговых связей с соседними республиками и неблагоприятные изменения условий торговли в основном из-за резкого роста цен на энергоносители, на данном этапе осуществления программы были достигнуты определенные успехи. Благодаря ужесточению кредитной и бюджетной политики во 2 квартале 1993 г. уровень инфляции летом понизился до 20% в месяц.

В целях снижения инфляции Правительство проводило твердую линию на сокращение дефицита государственного бюджета. Было принято решение осуществлять финансирование расходов государства по мере поступления доходов в бюджет. Прекращена практика перевода ресурсов из бюджета предприятиям на пополнение нормативов оборотных средств, на урегулирование задолженности между ними. Для снижения расходной части бюджета была сокращена численность аппарата управления местных администраций. Для пополнения доходной части было решено перечислять 50% сверх плановых поступлений местных бюджетов в республиканский бюджет, а также полностью отчислять в него все средства от продажи редкоземельных металлов. Отменены льготы по срокам уплаты таможенных пошлин. Остатки средств на счете Фонда госимущества в сумме 3815 тыс. сомов были перечислены в республиканский бюджет. В составе последнего был создан Республиканский Фонд социальной поддержки населения за счет отчисления 5% от объемов реализации, оказания услуг и выполненных работ хозяйствующими субъектами всех форм собственности.

Однако руководству республики не хватило терпения и последовательности, чтобы закончить начатый процесс стабилизации экономики и денежно-кредитная политика в июле - сентябре текущего года была снова ослаблена. К этому добавился следующий виток роста цен до мирового уровня на импортируемые нефтепродукты и природный газ. В сентябре-октябре 1993 г. инфляция снова подскочила до уровня свыше 30% в месяц. Этот скачок цен в сочетании с недостаточным прогрессом в структурной перестройке убыточных государственных предприятий и задержками в разработке бюджета на 1994 г. практически привел к срыву программы, поддерживавшейся кредитом Stand by.

Сом начал быстро обесцениваться, хотя и медленнее, чем прогрессировала инфляция, достигнув к концу года отметки 8,05. Под влиянием денежной политики и проблем, возникших с введением национальной валюты, усилился спад производства. Наибольшее падение производства наблюдалось в машиностроении - 51% в третьем квартале по сравнению с первым и в электроэнергетике - 60% за тот же период 1993 г.

В октябре 1993 г. Правительство Республики представило Программу углубления экономических реформ на 1994-1995 гг., уточняющую задачи ранее утвержденной программы на 1992-1995 гг. Целевыми направлениями программы стали: обеспечение макроэкономической стабилизации и меры по борьбе с инфляцией; углубление преобразований в отношении собственности и корректировка политики приватизации; проведение структурных преобразований в экономике и их государственная поддержка; создание конкурентной рыночной среды и рыночной структуры; активизация предпринимательской деятельности. Впервые было признано необходимым полнее реализовать активную роль государства, его воздействие на ход экономических процессов с целью повышения управляемости народного хозяйства, недопущения хаоса и развала. При этом предусматривалось сочетание системы прямого и косвенного государственного регулирования и саморегулирования. Отмечалось, что госрегулирование будет охватывать в основном важнейшие проблемы экономики, не допуская административного вмешательства в деятельность предприятий. В целом программа обозначала эволюционный переход к методам проведения реформ, принятым в других государствах.

Программа широко обсуждалась в печати, а также на научно-практической конференции, проведенной Правительством Кыргызской Республики 20 октября 1993 г. Однако, представленная на обсуждение Жогорку Кенешу, она подверглась критике и дальнейшей реализации не получила.

VI этап (январь 1994 г. - февраль 1995 г.). Кыргызское Правительство и НБКР отреагировали на создавшуюся экономическую ситуацию возвратом к ужесточению макроэкономической политики. В течение четвертого квартала 1993 г. роста «широкого» показателя денежной массы не наблюдалось. Хотя с октября того же года НБКР удалось в известной мере восстановить контроль над расширением кредитов, но в то время он не смог привести этот процесс в соответствие с целевыми показателями программы на конец 1993 г. Однако в первом квартале 1994 г. соблюдался жесткий монетаризм, благодаря которому месячные темпы инфляции уже с весны оставались на небольшом уровне, измеряемом однозначным числом. В начале 1994 г. были приняты все меры, предусмотренные программой 1993 г., включая полную отмену контроля над торговыми надбавками, ликвидацию бюджетных субсидий на производство хлеба, сокращение числа предприятий, классифицируемых как монополисты, с

50 до 9 и замену системы обязательных централизованных госзаказов системой госзакупок.

С целью дальнейшей стабилизации экономики и ускорения структурных преобразований в мае 1994 г. Правительство с помощью МВФ и Всемирного Банка разработало Комплексную программу мероприятий по обеспечению структурных преобразований в экономике на 1994-1997 гг. В соответствии с этой программой экономические реформы были направлены на снижение уровня инфляции и ее стабилизацию; обеспечение устойчивости национальной валюты; сокращение дефицита бюджета; регулирование внешнего долга; структурную перестройку убыточных предприятий; демонополизацию отдельных секторов экономики; выполнение заданий государственной программы приватизации; дальнейшую либерализацию цен и внешнеэкономической деятельности; усиление социальной защиты населения; совершенствование правовой базы для углубления реформ и др. Для поддержки этой программы 20 июля 1994 г. МВФ утвердил трехлетнее соглашение о выделении 70,95 млн. СДР по механизму расширенного финансирования структурной перестройки (ESAF - Enhanced Structural Adjustment Facility). Этот кредит предназначен для стран с низким ВВП на одного жителя.

Денежно-кредитная политика стала проводиться с помощью рыночных инструментов. Все кредиты рефинансирования НБКР предоставлялись на еженедельных кредитных аукционах, либо по механизму ломбардного кредитования. Аукционные процентные ставки, поднявшиеся до высоких уровней в первом полугодии, быстро понизились и к концу 1994 г. имели небольшие положительные значения.

Ужесточение макроэкономической дисциплины привело к постепенному, но уверенному снижению месячного показателя инфляции. Сом, обесценившийся с июля 1993 г. по март 1994 г. на 160% против доллара США, в мае-июне 1994 г. вырос почти на 20%. Определенное номинальное повышение курса сома во втором квартале 1994 г. и уровень инфляции в 2,5% в июне свидетельствовали о появлении первых признаков финансовой стабилизации.

Еще одним крупным шагом в области рыночных реформ явилась либерализация внешней торговли. В феврале 1994 г. было отменено лицензирование экспорта и импорта (за исключением 8 статей, принятых в мировой практике - оружие, наркотические лекарственные средства, драгоценные металлы, произведения искусства и т.д.). В мае была введена единая импортная пошлина в 10%. Число товаров, облагаемых экспортной пошлиной, сократилось с 50 до 9, в феврале 1995 г. - до 3, не считая временного налога на коконы шелкопряда. Весной 1994 г. было создано единое таможенное пространство с Казахстаном и Узбекистаном, что позволило осуществлять беспошлинный импорт товаров, производимых в каждой из трех республик. Клиринговые соглашения со странами бывшего СССР в основном были отменены, оставалась лишь небольшая часть этих соглашений с Россией и

Узбекистаном. Несмотря на сохранение отрицательного торгового сальдо, либерализация внешней торговли позволила существенно оживить внешнеэкономические связи Кыргызстана с дальним зарубежьем. Открытие экономики способствовало насыщению рынка товарами и стабилизации уровня инфляции.

В области структурных реформ наблюдался заметный прогресс в осуществлении программы малой приватизации: к концу 1994 г. количество приватизированных предприятий достигло почти 5 тысяч. Улучшилось положение и в массовой приватизации, когда СПС населения были заменены на приватизационные купоны, представлявшие собой ликвидные ценные бумаги. Неудовлетворенность ходом приватизации средних и крупных государственных предприятий предопределила принятие нового Закона о приватизации от 12 января 1994 г., а затем и программы приватизации на 1994-1995 гг. Тем не менее этот процесс относительно крупных предприятий промышленности, строительства, оптовой торговли был приостановлен. Из-за трудностей в принятии решений по некоторым вопросам, относящимся к действующему механизму деления земли, фондов колхозов, перевода долгов колхозов новым хозяевам, фактически приостановилась приватизация сельскохозяйственного сектора в течение 1994-1995 гг.

В мае 1994 г. было создано Агентство по реформе и ликвидации (ЕРРА) для внедрения Программы структурной перестройки (PESAK), финансируемой Всемирным банком. В октябре 29 крупных убыточных предприятий, имеющих большие долги, были переданы под контроль ЕРРА с целью дальнейшего решения об их реорганизации или ликвидации на основе проведения финансового анализа.

Поворотным моментом в реформировании сельского хозяйства стал указ Президента Кыргызской Республики об углублении земельной и аграрной реформ. В соответствии с указом Правительство разработало и утвердило основные нормативно-методические документы, необходимые для реализации политики, направленной на предоставление полной экономической и хозяйственной самостоятельности сельским товаропроизводителям. Практическая реализация прав сельских граждан на получение земельных участков предусматривала определение земельной доли, выдачу соответствующих свидетельств, осуществление оценки и установление имущественного пая.

Экономическая ситуация в целом на данном этапе характеризовалась дальнейшим углублением кризиса. Падение темпов роста в относительных ценах предыдущего года показывает, что пик спада производства пришелся на 1994 г.

Наиболее значительным падение было в отраслях, непосредственно ориентированных на конечный спрос населения - легкая и пищевая промышленность, машиностроение, а также в отраслях, сопряженных с

капитальными вложениями - строительство и топливная промышленность. Менее глубоким оказался спад производства в отраслях, нашедших новые рынки сбыта как внутри республики, так и за ее пределами - электроэнергетика, цветная металлургия.

Исходя из крайней неравномерности глубины спада в различных отраслях и по отдельным видам промышленной продукции, в структуре промышленного производства произошли значительные сдвиги в сторону увеличения доли сырьевых отраслей и уменьшения доли финишных отраслей. За 1991-1994 гг. удельный вес добывающих отраслей увеличился в 2,2 раза, а удельный вес перерабатывающих отраслей сократился на 17%.

В 1994 г. отмечены и наибольшие темпы спада в сельском хозяйстве. Но особенно сильным было падение объемов валовой продукции строительства.

VII этап (март 1995 г. - конец 1995 г.). В течение 1995 г. экономическая политика Правительства не претерпела существенных изменений. В то же время данный период имеет свои особенности. Во-первых, появились основания для вывода о позитивных сдвигах в области финансовой стабилизации. Сбалансированная денежная политика и урезанные бюджетные расходы способствовали снижению годовых темпов инфляции до 31,9%. Ее месячный темп в марте 1995 г. резко снизился до 1,6%, а в среднем стабилизировался на уровне 2,33%, став одним из наиболее низких в СНГ. Реальные процентные ставки, постоянно снижаясь и выравниваясь в течение года, составили 46% в декабре. Обменный курс сома к доллару оставался стабильным и сопровождался накоплением резервов. Стабилизация сома позволила Кыргызстану в марте 1995 г., присоединиться к VIII статье Устава МВФ, что стало свидетельством конвертируемости кыргызской национальной валюты. Достигнутые успехи способствовали решению МВФ в декабре 1995 г. о выделении второго годового кредита МРФРСП для поддержки правительственной Программы экономических и структурных реформ до сентября 1996 г.

Вторая отличительная особенность рассматриваемого периода заключается в появлении позитивных перемен и в развитии реального сектора. Падение производства наблюдалось в течение 1992-1995 гг. Причем наибольший темп спада пришелся на 1995 г., когда падение экономики достигло своего «дна». По отношению к дореформенному периоду (1990 г.) объем ВВП составил лишь 50,7%, валовая продукция в промышленности - 35%, валовая продукция сельского хозяйства - 57%.

Однако в 1995 г. обнаружилась и другая тенденция: некоторое оживление деловой активности обусловило существенное замедление темпов экономического спада, что говорит о начавшейся адаптации производства к рыночным условиям хозяйствования. Так, динамика темпов прироста свидетельствует о замедлении падения производства в 1995 г.: ВВП уменьшился на 5,4%, ВП промышленности - на 17,8%, ВП сельского хозяйства -

на 2%. А в капитальном строительстве вообще произошел рост на 62,5% благодаря увеличению объема капитальных вложений, в основном за счет прямых иностранных инвестиций, что было связано с расширением работ по проекту «Кумтор - золото». После четырехлетнего спада со второй половины 1995 г. в отдельных отраслях промышленности (электроэнергетика, цветная металлургия, легкая) наметилась тенденция к стабилизации производства. Однако из-за проблемы неплатежей, недостатка материальных и финансовых ресурсов положение промышленности в целом остается тяжелым.

В-третьих, 1995 г. ознаменовался важными событиями в финансовой сфере Кыргызстана с позиции формирования рынка капиталов как источника инвестиционных ресурсов. С открытием в мае Кыргызской фондовой биржи (КФБ) начал функционировать вторичный рынок ценных бумаг. Однако дальнейшее его развитие происходит проблематично и с сильным отставанием от других стран СНГ. Так, объем доходов от выпуска казначейских векселей к концу года составил 54,5 млн. сом., т.е. всего лишь 2,9% общего объема дефицита бюджета, а в 1996 г. - 2,8%.

Начался также процесс образования таких важных небанковских финансовых институтов, какими являются инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании.

VIII этап (январь 1996 г. - март 1997 г.). Руководство Кыргызской Республики продолжало поддерживать жесткую денежно-кредитную политику, а также полностью либерализованную систему валютного обмена и торговли. Основными направлениями экономической политики на текущий год были определены следующие:

- повышение эффективности использования внешних источников развития, переориентация иностранных кредитов в производственную сферу;
- совершенствование внешнеэкономической деятельности, выработка и реализация действенной торговой политики, отвечающей целям экономического роста;
- проведение реальных структурных преобразований на уровне предприятий, ужесточение мер по их финансовому оздоровлению, в том числе через банкротство, внешнее управление и другие;
- реализация программы по реформированию банковской и финансово-кредитной системы (FINSAC);
- создание рациональной налоговой системы, стимулирующей экономическое развитие.

В первом квартале 1996 г. впервые был отмечен положительный рост ВВП, который имел тенденцию к постоянному падению со времени обретения Кыргызской Республикой независимости. В течение года шел рост производства и по важнейшим его отраслям по сравнению с периодами прошлых лет: в промышленности - на 9%, сельском хозяйстве - на 15,3%, строительстве - на 18%, торговле - на 1,8%, транспорте - на 21,1%. Некоторое

улучшение выявилось и по другим параметрам социально-экономического развития. Так, дефицит государственного бюджета резко понизился до 5,7%. Стабилизационные процессы в производстве отразились и на социальной сфере: замедлились темпы снижения реальных доходов населения. Таким образом, 1996г. можно считать началом оживления производства, вместе с которым наметилась и экономическая стабилизация. Умеренные темпы роста производства продолжились и в первом квартале 1997 г.

Введение с 1 июля 1996 г. нового Налогового Кодекса стало настоящим событием в области реформы налогообложения, призванной усовершенствовать налоговую систему с тем, чтобы повысить ее эффективность, сделать ее справедливой и придать ей стимулирующую роль по отношению к производству и инвестициям.

Важным достижением 1996 г. является также разработка Министерством экономики Индикативного плана развития экономики Кыргызской Республики на 1996-1998 гг. и на период до 2005 г. Поставленные планом стратегические цели и задачи экономической политики на кратко- и среднесрочную перспективу опираются на достижение экономических индикаторов, представляющих собой систему основных показателей социально-экономического развития страны. В этой связи можно сказать, что показателем достигнутого в 1996 г. успеха явилось превышение фактического роста ВВП, валовой продукции и сельского хозяйства над установленным в Индикативном плане их уровнем. В области реформирования аграрного сектора большое значение для совершенствования земельно-правовых отношений имел указ Президента Кыргызстана «О мерах по введению рынка прав земель и созданию рыночной системы кредитования в сельском хозяйстве», создающий предприятиям этой отрасли правовую основу для эффективного функционирования.

Однако при всех положительных сдвигах наметившаяся стабилизация была не устойчивой. Наблюдалось немало факторов, свидетельствующих о сохранении достаточно сложного положения в экономике республики.

IX этап разворачивается со второго квартала 1997 г.: более четко проявилась тенденция к стабильно низкому уровню инфляции; начался переход к усилению налоговой дисциплины; ужесточение макроэкономической политики по некоторым параметрам принимает черты ограничительного типа. Кредитование НБКР Министерства финансов в 1997 г. сокращено на 18,8% по сравнению с суммой, выданной в прошлом году. Дефицит бюджета стал покрываться преимущественно за счет неинфляционных источников: доля внешнего финансирования в общей сумме составила 79,3%, а доля финансирования дефицита за счет государственных ценных бумаг (ГКВ и КО) выросла на 6,1%; доля кредитов НБКР в финансировании уменьшилась почти на 32%. Несмотря на увеличение общей суммы денег в обращении за год на 302,8 млн. сомов их темпы прироста снизились по сравнению с предыдущим

периодом до 12,4%. В результате уровень инфляции понизился с 4,5% в декабре 1996 г. до 2,5% в апреле и составил лишь 0,1% в сентябре 1997 г.

Наметившаяся в прошлом году тенденция сокращения дефицита госбюджета продолжилась и в 1997 г. С этого года Правительство приступило к кардинальной реорганизации бюджетной системы, которая направлена:

- на формирование бюджета в тесной взаимосвязи с трехлетним Индикативным планом социально-экономического развития и с использованием технологии среднесрочного финансового планирования;

- на разграничение ответственности в сфере бюджетных расходов между республиканскими и местными органами власти;

- на создание механизмов стимулирования роста доходов республиканского и местных бюджетов;

- на ликвидацию причин образования бюджетных задолженностей по зарплате и пенсиям и обеспечению своевременной их выплаты.

Соответственно, бюджетная политика теперь должна опираться на следующие принципы: синхронизация и увязка индикативного и бюджетного планирования; среднесрочность бюджета; активность бюджета, заключающаяся в придании ему функций стимулирования экономического развития; транспарентность бюджета.

Более устойчивой, по сравнению с предыдущими годами, оставалась национальная валюта. В 1997 г. прирост обменного курса доллара США к сому составил 3,5%. Объем депозитов в иностранной валюте за год увеличился в 1,5 раза, их удельный вес в общем объеме денежной массы составил 15,1%. Рост депозитов в национальной валюте опережал рост вкладов в инвалюте, что свидетельствует о повышении доверия населения к сому.

Рыночные преобразования в экономике нашли позитивное выражение в развитии реального сектора. Темпы прироста реального ВВП по сравнению с прошлым годом составили 10,4%, объема промышленного производства - 46,8%, валовой продукции сельского хозяйства - 10,7%, транспорта - 8,6%, торговли - 25,5%. Наибольшее влияние на рост ВВП, как и в предыдущем периоде, оказало сельское хозяйство благодаря увеличению производства продукции растениеводства, а также, впервые за многие годы, продукции животноводства. Так, в отраслевой структуре ВВП доля сельского хозяйства составила 13,4%, промышленности - 15,5%, торговли - 10,8%, строительства - 4,4%, транспорта - 1,8%.

Начиная со второго квартала 1997 г. наблюдались высокие темпы роста производства в промышленности: индекс физического объема за январь-июнь составил 125,6%, за январь-сентябрь - 139,5%, за январь-декабрь - 135,7%. В то же время следует отметить, что развитие данной отрасли отличается неравномерностью. Высокие темпы роста отрасли в целом обеспечены в основном за счет резкого увеличения производства на отдельных предприятиях цветной металлургии и топливной промышленности. Сохраняется спад

производства в машиностроении - 87,3%, по сравнению с 1996 г. сократились объемы производства в электроэнергетике - 91,0%, химической и нефтехимической - 86,7% и легкой промышленности - 83,6%¹. На складах накопились значительные объемы нереализованной продукции, оцениваемые в 710,7 млн. сомов. Негативное влияние на финансовое состояние предприятий оказывает высокий уровень кредиторской и дебиторской задолженностей, составивших на 1 января 1998 г. 2938,6 млн. сомов и 3082,6 млн. сомов соответственно.

Структурные преобразования в экономике продолжаются реализацией таких крупных программ, как PESAC, FINSAC и APEAC, разгосударствление и приватизация, корпоративное управление и реформа предприятий и других, охватывающих отдельные секторы экономики. Разработана Программа государственных инвестиций на период 1997-1998 гг., в которой определены объемы, источники финансирования и приоритетные направления государственных инвестиций на предстоящие три года. Первоочередными приоритетами инвестирования в промышленность и предпринимательский сектор стали энергетика, горнорудная промышленность, цветная металлургия, пищевая и легкая промышленность, сельское хозяйство и переработка его продукции.

Таким образом, политика макроэкономической стабилизации практически стала целенаправленно внедряться в Кыргызстане с 1992 г., хотя и с некоторыми отступлениями первоначально. До этого времени действовала программа стабилизации народного хозяйства, разработанная еще в условиях пребывания республики в составе СССР и носившая формальный характер в силу объективных причин, а затем и вовсе потерявшая смысл в связи с развалом Союза. Анализ экономической стабилизации, как процесса, позволяет выявить определенную логику развертывания этапов стабилизации. Основными факторами, влияющими на этот процесс, являются: длительность и глубина экономического кризиса; последовательность фаз экономической стабилизации - финансовая стабилизация и затем стабилизация производства; эффективность государственного регулирования стабилизационным процессом и используемый инструментарий стабилизационной политики.

§ 2. Макроэкономическая ситуация: позитивные и негативные итоги реформирования

Обнадеживающие тенденции стабилизации социально-экономической ситуации в стране проявились к концу 1995 г. Экономическое положение Кыргызстана в этом году определялось двумя главными процессами: продолжением реформ, начатых в 1992 г., по переходу к рыночной экономике и

реализацией антикризисных мер по стабилизации социально-экономического положения страны. Макроэкономические индикаторы, характеризующие это положение, сохраняли преемственность тенденций прошлых лет, но в тоже время показали возникновение многих новых явлений, развитие которых оказывает серьезное влияние на функционирование экономики в настоящее время.

Обобщение анализа макроэкономической ситуации позволяет отметить следующие позитивные стабилизационные тенденции, наблюдаемые в республике:

- снижаются темпы роста цен, в том числе и потребительских цен, которые обеспечивают переход на более низкий уровень банковских процентных ставок и сохранение реальной основы для положительных банковских процентных ставок за кредиты;

- сохраняется стабилизация внешнего курса сома по отношению к твердым валютам, при определенных «сезонных» колебаниях;

- снижаются темпы спада производства и сокращения ВВП, а также повышаются объемы промышленного и сельскохозяйственного производства в сопоставимом измерении по годам;

- укрепляются золото-валютные резервы НБКР, свидетельствуя о сокращении масштабов «бегства» отечественного капитала: за год активы в иностранной валюте выросли на 17,3%;

- постепенно увеличиваются масштабы внешнеторгового оборота, правда, при сохраняющемся отрицательном сальдо торгового баланса страны.

К числу негативных факторов, определяющих экономическое положение в 1995 г., относятся продолжающееся, хотя и при некотором замедлении, сокращение деловой активности, а также низкая инвестиционная активность, что со своей стороны обусловило сужение емкости внутреннего рынка по большинству его секторов. Характерны в этом отношении изменения в структуре производства и использования ВВП как обобщающего экономического показателя.

Объем произведенного ВВП (в сопоставимых ценах) в 1995 г. сократился по сравнению с 1994 г. на 5,4%. В фактически действовавших ценах ВВП составил в 1995 г. 30225,2 млн. сомов и увеличился за год в 1,3 раза, или в меньшей степени, чем в предшествующий год¹. Это связано главным образом со снижением уровня инфляции, которая по всем видам цен характеризуется дефлятором ВВП. Последний уменьшился с 280,9% в 1994 г. до 138,5% в 1995 г.

В структуре созданного ВВП по основным сферам экономики в текущих ценах увеличилась доля услуг, на которые в 1995 г. приходилось 37,8% его объема против 33,3% в 1994 г. Удельный вес в производстве ВВП реального сектора экономики уменьшился и составил 62,2% против 66,7% в 1994 г.

В использовании ВВП в фактически действовавших ценах увеличился удельный вес расходов на конечное потребление (с 86,0% в 1994 г. до 94,5% в 1995 г.) и уменьшилась доля валового накопления (с 20,1% до 18,4% соответственно). Это обусловлено изменением соотношения в направлениях использования ресурсов на текущее потребление общества и накопления, а также сдвигами в составе обоих этих фондов.

Удельный вес в ВВП расходов на конечное потребление домашних хозяйств населения увеличился с 62,8% до 72,8% за эти же годы. Почти на том же уровне, что и в 1994 г., осталась доля конечного потребления государственных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Удельный вес в ВВП валового накопления основного капитала повысился до 20,4% (в 1994 г. - 12,1%), а доля накопления в материальных оборотных средствах и запасах уменьшилась с 7,7% в 1994 г. до - 2,3% в 1995 г., что и вызвало снижение удельного веса всего валового накопления.

В использовании ВВП доля чистого (за вычетом импорта) экспорта товаров и услуг резко уменьшилась и составила - 12,9%, что связано с замедлением роста экспорта и изменением соотношений внешнеторговых и внутренних цен на вывозимую и ввозимую продукцию

Если рассматривать изменения в структуре производства за 1990-1995 гг., то видно, что она подверглась достаточно интенсивной перестройке.

Таблица 5

Сдвиги в структуре производства и занятости в Кыргызстане¹ (1990-1995 гг., %)*

	1990 г.		1995 г.	Изменение в процентных пунктах	
	Текущие цены	Постоянные цены		текущие цены	постоянные цены
ВВП:					
сельское хозяйство	33,3	37,8	31,1	+ 9,8	+ 5,3
промышленность	27,7	24,2	26,6	-11,1	-7,6
строительство	7,4	9,5	11,1	-0,3	-2,4
услуги	31,6	28,5	33,2	+ 1,6	+ 4,7
Занятость:					
сельское хозяйство		32,7	33,3		+ 6,9
промышленность		19,1	19,6		-4,8
строительство		8,8	8,1		-3,9
услуги		39,4	43,4		+ 1,8
			9,9**		
			1,2**		

Примечание.

*В таблице представлена структура валовой добавленной стоимости. За счет высокого удельного веса налогов на производство и импорт, а также субсидий в переходных странах она на 10 и более процентных пунктов может отличаться от ВВП в факторных ценах. За 1995 г. структура валовой добавленной стоимости рассчитана в текущих ценах, за 1990 г. – в текущих ценах, а также ценах 1995 г. Для расчета структуры в постоянных ценах стоимостные показатели по сельскому хозяйству и промышленности за 1995 г. пересчитывались на

базе соответствующих физических объемов производства. Показатели по строительству пересчитаны на основе динамики капиталовложений, а данные по услугам получены как остаток.

** Оценки автора.

Данные таблицы свидетельствуют об увеличении вклада аграрного сектора в создание ВВП, измеренного в текущих ценах: его доля увеличилась за рассматриваемый период на 9,2%. Удельный вес сферы услуг возрос на 1,6%. Доля промышленности, наоборот, понизилась на 11,1%. В целом те же тенденции, хотя в более приглушенной форме просматриваются и для структуры валовой добавленной стоимости, рассчитанной в постоянных ценах.

Заметные сдвиги произошли и в структуре занятости: довольно резко сократилась доля занятых в промышленности и строительстве, существенно возросла относительная занятость в сельском хозяйстве, увеличилась и доля услуг. Учитывая зыбкость стоимостных показателей для постсоветских экономик, сдвиги в структуре занятости можно рассматривать как более надежный и точный индикатор происходящих перемен. Их динамика в сфере занятости свидетельствует о формировании в Кыргызстане аграрно-сервисного типа развития¹. Такой вывод подтверждается и сдвигами в структуре производства.

Преодоление спада производства начинается обычно с восстановления сократившегося объема капитальных вложений. Их резкий рост в 1995 г. связан с наращиванием иностранных инвестиций, направляемых на реализацию проекта «Кумтор». Внутренние источники инвестирования остаются на крайне низком уровне. По данным Министерства экономики, в совокупности валовые накопления основного капитала и изменения запасов материальных оборотных средств снизились с 19,4% к ВВП в 1994 г. до 16,5% в 1995 г. Такая негативная тенденция не могла не сказаться на инвестиционном процессе, финансируемом за счет внутренних источников. В результате сложилась достаточно тревожная ситуация, при которой прогрессирующая деградация основных фондов в промышленности, износ которых достиг 50%, не компенсируется новыми капитальными вложениями, что ведет к усилению технологической отсталости практически всех секторов экономики.

Единственный сектор экономики, в котором произошло расширение деятельности - внешнеэкономический. Темп роста внешнеторгового оборота в долларовом выражении в 1995 г. (по отношению к предыдущему году) составил 141,7%, при этом рост товарооборота со странами дальнего зарубежья - 137,2%, с бывшими союзными республиками - 144%. Кыргызстан, как малая страна с открытой экономикой, сильно зависит от внешних экономических связей. Поэтому повышение эффективности внешнеэкономической деятельности, являясь одним из ключевых факторов стабилизации и обеспечения роста экономики, имеет большое значение для республики. Развитие и расширение внешнеторговых операций поможет экономике интегрироваться в новые экономические отношения с внешним миром и быстрее освоить рыночные принципы торговли. Кроме того, налоги во внешней торговле пополняют

доходную часть госбюджета. Однако постоянно сохраняющееся в течение ряда лет отрицательное сальдо торгового баланса подскочило до 113,4 млрд. долл. в 1995 г., что связано с опережающими темпами роста импорта над экспортом. Дефицит торгового баланса лежит в основе дефицита платежного баланса, который также имел тенденцию к увеличению. Огромный дефицит счета текущих операций привел к резкому удешевлению национальной валюты в 1996 г.

В числе основных макроэкономических показателей наиболее благоприятной является динамика инфляции - 1995 г. стал переломным в снижении ее уровня. Замедление инфляции подтверждается также динамикой цен в производственной сфере. Индекс цен предприятий - производителей в промышленности понизился с 82,7% в 1994 г. до 24,8% в 1995 г. Кроме того, инфляция в 1995 г. в большей степени, чем ранее, сместилась в область повышения издержек производства, поскольку с августа рост цен в промышленности и на транспорте опережает повышение потребительских цен. Соответственно ослабляется роль инфляции как фактора ограничения спроса населения и усиливается ее влияние на уменьшение денежных доходов и платежеспособности населения.

В то же время снижение инфляции в ряде отношений осложнило решение других задач финансовой стабилизации экономики как на макроуровне в части обеспечения сбалансированности государственного бюджета, так и непосредственно в производстве на уровне предприятий. В первые годы реформ инфляция во многом способствовала увеличению доходов бюджета. В условиях замедления роста цен предприятиям стало гораздо труднее рассчитываться с поставщиками, выплачивать налоги и другие обязательные платежи. При формировании доходов госбюджета гораздо сильнее, чем в прошлые годы, стали проявляться последствия сокращения налогооблагаемой базы из-за уменьшения объемов производства. Исполнение государственного бюджета, дефицит которого резко вырос в 1995 г., осложнялось также обострением проблемы задолженности и неплатежей. К этому следует добавить и значительное возрастание расходной части бюджета, хотя в целом за 1990-1996 гг. она сохранялась приблизительно на одном уровне по отношению к ВВП. Увеличение числа пенсионеров, учащихся, больных, занятых в сфере управления и общественного порядка и т.д., требует расходов на их содержание. А возможная «экономия» от падения производства (например, сокращение инвестиций) носит такой характер, который угрожает экономической безопасности страны. Поэтому, если под финансовой стабилизацией понимать снижение инфляции, то здесь Кыргызстан, безусловно, добился успеха. Однако его значение будет укрепляться лишь по мере возрастания выпуска продукции.

В условиях снижения объемов производства и замедления роста цен особенно ухудшилось финансовое состояние в производственной сфере, именуемой в последнее время «реальной экономикой». Впервые с начала

реформ сократились размеры полученной предприятиями прибыли, поскольку наряду с уменьшением объемов производства товаров и услуг увеличились издержки производства (рост цен их реализации отставал от повышения цен на приобретаемую продукцию производственно-технического назначения). По сравнению с 1994 г. прибыль, полученная в целом по народному хозяйству, сократилась в 1995 г. в 1,6 раза, в основном из-за аграрного сектора, а в 1996 г. - в 3,5 раза. Причем в 1996 г. объем прибыли сократился: в промышленности - на 23,4%, в строительстве - на 7,8%, на транспорте и связи - на 1,1% (по отношению к прошлому году). Сельское хозяйство, как отрасль в целом, по-прежнему остается бесприбыльным.

Особенно дестабилизировало финансовое положение предприятий увеличение задолженности и неплатежей. К середине 1996 г. кредиторская задолженность в промышленности достигла 1 млрд. 887 млн. сомов (43% от общей), а дебиторская - 2 млрд. 152 млн. сомов (57% от общей)¹. На складах предприятий накопилось продукции на сумму более 600 млн. сомов. Из-за нехватки у предприятий денежных средств, несвоевременных оплат ими счетов и перечисления средств в государственный бюджет расширилось использование заменителей денег и бартера.

Таким образом, общие итоги функционирования экономики в 1995 г. неоднозначны. Продолжилось формирование многоукладной рыночной экономики, в результате чего доля негосударственного сектора в производстве ВВП достигла 60%. Но наряду с некоторыми признаками стабилизации экономики в ней по-прежнему остро проявлялись кризисные моменты. Эта противоречивость отражает объективные трудности проведения реформ в обстановке экономического кризиса, когда снижение производства и жизненного уровня населения приблизились к низшей точке спада, а противодействующие ему факторы подъема остаются слабыми и в должной мере еще не включены в действие.

1996 г. ознаменовался вступлением экономики в этап стабилизации. Главным положительным итогом его является рост деловой активности в реальном секторе экономики. Иными словами, наступил перелом, когда начали работать рыночные механизмы и на смену падению производства пришли его стабилизация и подъем, что подтверждено макроэкономическими показателями 1997 г.

Таблица 6

Динамика основных макроэкономических показателей Кыргызской Республики¹

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	
1		2	3	4	5	6	7	8	9
Национальный ВВП (млн. сомов)	2,6	41,3	354,7	2019,2	6145,1	3399,3	0438,0	3890,9	3
1		2	3	4	5	6	7	8	9
Реальный ВВП (в % к пред. году)	2,2	6,1	4,5	9,9	4,6	07,1	09,9	01,8	1

Объем промышленного производства (в % к предыдущему году)	9,7	3,6	5,4	2,1	2,2	09,0	39,7	04,6	
Объем валовой продукции сельского хозяйства (в % к пред. году)	0,0	4,5	0,2	1,5	8,0	15,3	12,2	04,1	
Капитальные вложения за счет всех источников финансирования (в % к пред. году)	5,9	8	7,4	5,4	5	1	06,5	4,7	2,3
Розничный товарооборот (в % к пред. году)	3,4	8	4	8	9	9	1	1	1
Потребительские цены (в % к пред. году)	08,6	2	1	1	8	3	3	4,8	8,4
Дефицит бюджета (в % к ВВП)	-	5,7	7,1	7,7	11,5	5,4	5,2	3,0	-
Средний обменный курс сом / долл. США			0,3	0,65	1,20	6,70	7,37	9,37	
Прямые иностранные инвестиции (млн. долл.)	-	-	0,0	8,2	6,1	6,8	3,0	01,8	
Официальная безработица (в % к экономически активному населению)	-	-	0,2	0,7	0,9	2,4	4,1	0,1	
Средняя номинальная зарплата (сомов)	-	-	3,8	33,4	8,2	90,9	80,2	89,3	

Примечание.

* прогноз Минфина на 1996; ** за январь-июль 1997 гг.

В то же время сохранялись и достаточно сложные проблемы, главными из которых остаются: сокращение инвестиционной деятельности и как следствие дальнейшее ослабление материально-технической базы и производственного потенциала страны, медленная структурная перестройка производства, а также обострение финансового кризиса в сфере реальной экономики.

Кризисное состояние экономики даже при росте деловой активности проявилось в неустойчивости тенденций денежно-кредитного и финансового развития. В течение января-мая шло возрастание уровня инфляции, затем он стал уменьшаться, получив в июле отрицательное значение (-2,1%), а в ноябре резко подскочил вверх - до 6,6%. Предположения, что годовая инфляция останется в пределах 23-25% к ВВП, не оправдались, и фактически она составила 35%. Динамика инфляции отразилась на снижении обменного курса сома, о стабилизации которого в последние два года говорилось выше. В течение 1996 г. курс сома по отношению к доллару США понизился в 1,6 раза.

Несмотря на рост объемов производства дефицит госбюджета, даже при его значительном понижении против уровня прошлого года, составил огромную сумму - свыше 1,3 млрд. сомов. Собираемость налогов, хотя и повысилась, но не обеспечивает ожидаемых доходных поступлений.

Отсутствие финансовых источников хозяйственного развития не позволило сформировать здоровые рыночные субъекты в производственной сфере. Согласно официальным статистическим данным, каждое пятое предприятие простаивало, росло число убыточных предприятий и сумма их убытков, до 30% продукции остается нереализованной, рентабельность производства снижается как в целом по промышленности, так и по отдельным ее отраслям, большие трудности создает кризис неплатежей. К главным причинам выпуска убыточной продукции относятся: непредвиденные колебания цен, стремление предприятия не потерять (или увеличить) свою долю на рынках сбыта, поддержание уровня занятости. Убыточную продукцию, как правило, производят предприятия, оказавшиеся в относительно более тяжелой хозяйственной ситуации. Тем не менее для большинства предприятий продолжение выпуска убыточной продукции в краткосрочном плане может быть выгоднее его прекращения.

Повышение темпов роста производства имеет, безусловно, положительную оценку. Однако необходимо обратить внимание, что за этим стоит глубокая дезинтеграция экономики, которая как бы раскололась на разные части, движущиеся с разными скоростями. Одни части экономики находятся на плаву и даже прогрессируют, а другие отстают и сдерживают развитие в целом. Мы стремились получить смешанную экономику (по формам собственности), но получаем один из вариантов колониальной экономики, где современное производство соседствует с примитивными формами ведения хозяйства. Это связано с тем, что наша экономика приобретает ярко выраженную энергосырьевую направленность, а такая тенденция - тупиковая, она не дает пространства для экономического роста.

Перечисленные выше проблемы в принципе остались не разрешенными и в 1997 г. Однако этот год выделяется большей устойчивостью: дальнейшее снижение инфляции, бюджетного дефицита, продолжающееся, причем с заметным нарастанием, увеличение объемов производства товаров и услуг. Достигнута большая устойчивость покупательной способности сома как внутри страны, так и по отношению к доллару. Заметно снизились инфляционные ожидания, прежде всего со стороны населения, которое стало меньше опасаться обесценивания своих доходов и сбережений. Это повлияло на рост накопления сбережений во вкладах. Реальные доходы населения увеличились по сравнению с 1996 г. на 6,3%. Причем в структуре денежных доходов доля заработной платы наемных работников (включая выплаты социального характера) увеличились на 5,6%, а удельный вес доходов от предпринимательской и других видов деятельности - на 10,4%.

Необходимо отметить, что в целом по промышленности обозначились нестабильные признаки финансового оздоровления предприятий по уровню дебиторской и кредиторской задолженности. Так, в действующих ценах дебиторская задолженность характеризуется ростом, который составил 131,5% на 1 сентября 1997 г. Но в сопоставимых ценах базисного периода она имеет

тенденцию к снижению. Кредиторская задолженность в действующих ценах колеблется в пределах 67,9% - 91,1%. Тем не менее финансовое оздоровление предприятий - процесс сложный и длительный, требующий комплекса мер, направленных как на развязку неплатежей, так и на устранение причин, которые их вызывают.

§ 3. Особенности стабилизационной программы в Кыргызстане и взаимосвязь стабилизации с экономическим ростом

В переходный период первостепенное значение имеет макроэкономическая стабилизационная политика. Ее целью является восстановление потенциального или близкого к нему объема выпуска и соответствующего ему уровня занятости, снижение инфляции, ликвидация чрезмерного бюджетного дефицита, стабилизация валютного курса. Специфика переходных процессов проявляется в том, что стабилизационная программа осуществляется на фоне либерализации практически всех сфер хозяйственной деятельности при параллельном создании рыночной инфраструктуры. В разных странах, в зависимости от решений реформаторов, стабилизационная политика тяготеет к ортодоксальному или гетеродоксному варианту, либо к их комбинации.

Кыргызский опыт свидетельствует о преимущественном использовании ортодоксальной программы стабилизации. Эта программа ориентирована на максимально возможное задействование рыночных регуляторов - свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании стабильного курса национальной денежной единицы, либерализация условий деятельности предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Хозяйственная активность государства свертывается. Его действия ограничиваются лишь стремлением к сбалансированию бюджета и поддержанию темпов прироста денежной массы в обращении в соответствии с реальными возможностями увеличения производства. В основе данной позиции лежит предположение о том, что «всесильная рука» рынка сама восстановит макроэкономическое равновесие, а проведение рестриктивной политики государственных расходов и достаточно жесткие монетарные меры позволяют снять излишек совокупного спроса и снизить уровень инфляции. Иначе говоря, ортодоксальная программа носит откровенно монетаристский характер. Успешным примером такого подхода может служить программа в Чили (с 1982 г.) и Польше. Однако следует отметить, что чилийская стабилизация вряд ли состоялась бы без массивной финансовой поддержки извне, а в Польше рыночная экономика существовала до введения социалистических экспериментов.

Реализация ортодоксальной программы в Кыргызстане происходит методом «шоковой терапии». Последняя включает комплекс финансовых мер, которые и стали основными элементами обеспечения стабилизации экономики в Республике:

- жесткая монетарная политика, выражающаяся в резком сокращении денежной эмиссии (установлении твердых лимитов на денежную эмиссию и государственные займы в НБКР), ограничении кредитной экспансии коммерческих банков, применении высоких процентных ставок на кредиты;

- снижение бюджетного дефицита в основном за счет сокращения некоторых важных текущих расходов и капитальных отчислений, отмены разного рода государственных субсидий и налоговых льгот, освобождения от уплаты налогов;

- либерализация основной массы цен и повышение цен, остающихся под административным контролем;

- введение внутренней конвертируемости кыргызской валюты - сома, при унификации его курса на всех рынках и либерализации внешней торговли;

- жестко ограничительная политика доходов, в которой основной принцип сводится к тому, чтобы избегать автоматической индексации и повышать номинальную зарплату более низкими темпами, чем инфляция.

Таким образом, кыргызский опыт преобразований показывает, что макроэкономическая политика реформ в Кыргызстане была сориентирована на финансовый вариант макростабилизации, т.е. ставила своей целью снижение инфляции и достижение финансовой стабилизации преимущественно монетарными методами. И в этой политике Кыргызстан стал наиболее успешным проводником идей МВФ, поскольку общепризнано, что мы провели самую быструю в СНГ дезинфляцию. Насколько эффективной оказалась эта политика для экономики в целом? Вопрос достаточно сложный и не имеет однозначного ответа. В экономической литературе при оценке успешности перехода к рыночной экономике особое внимание уделяется взаимосвязи стабилизации и роста. При этом выделяются две противоположные точки зрения. Первая предполагает, что денежная стабилизация является необходимой предпосылкой возобновления роста. Она базируется прежде всего на анализе неблагоприятного влияния инфляции на экономический рост. Вторая исходит из того, что « снижение инфляции не может быть основным критерием экономической стабилизации».

Более подробно указанные позиции выражаются в следующем. Одни экономисты считают, что ключевым фактором успешности трансформаций является радикальное проведение либерализации и финансовой стабилизации. Соответственно делаются выводы о том, что во-первых, страны с наибольшей степенью либерализации добились и наибольших экономических успехов, а во-вторых, экономический рост возобновляется в том случае, если инфляция сокращается до 40% и ниже. Представители альтернативной точки зрения думают, что основной причиной нерешенности в ходе реформ задачи перехода к экономическому росту была вовсе не недостаточная последовательность в либеральных преобразованиях (или, более узко, в достижении стандартных критериев финансовой стабилизации), а выбор либеральной стратегии реформ в

условиях отсутствия для этого необходимых экономических и социальных предпосылок. При этом делается ссылка на Кыргызстан, экономическое положение которого «... в результате «образцовой» сверх быстрой либерализации близко к катастрофическому». Кроме того, противники неолиберального направления утверждают, что переходные экономики обладают существенными отличиями от рыночных и ввиду такой специфики инфляция в переходных экономиках не может быть снижена до 40-50-процентной отметки без пагубного воздействия на экономический рост, если не будут осуществлены ключевые структурные реформы, такие как приватизация и демонополизация. Хотя никто не считает, что гиперинфляция благоприятна для роста, некоторые исследователи утверждают, что уровень инфляции ниже, чем 10% в месяц, делает экономический рост невозможным ввиду того, что предприятиям нужен доступ к дешевым кредитам.

Макроэкономические показатели в Кыргызстане не подтверждают вышеупомянутого тезиса о катастрофическом экономическом положении в стране. Но надо признать, что при неблагоприятных стартовых условиях реформ быстро проведенная либерализация действительно вызвала огромные издержки перехода. В ортодоксальном варианте стабилизации к основным факторам, определяющим темпы роста и уровень инфляции в краткосрочном периоде, относятся низкий бюджетный дефицит и поддерживаемый на определенном уровне обменный курс. В Кыргызстане действительно основная нагрузка в деле подавления инфляции ложится на сжатие денежной массы и спроса через сокращение бюджетного дефицита и ограничение кредитно-денежной эмиссии. Но отметим, что хотя дефицит бюджета в последние годы имел тенденцию к снижению, он все же сдерживал достижение финансовой стабилизации из-за своего преимущественно инфляционного финансирования. Что касается обменного курса сома, то кыргызский опыт, похоже, вполне согласуется с теоретическими представлениями о том, что стабилизация курса является эффективным инструментом подавления инфляции и соответственно достижения роста. При этом снижение инфляции до уровня ниже 40%, если и не выступает само по себе в качестве достаточной предпосылки устойчивого экономического роста, тем не менее является необходимым и важным фактором этого. В то же время структурные реформы, хотя они еще недостаточно эффективны в Республике, также играют жизненно важную роль в возрождении экономического роста и подавлении инфляции.

Общая оценка положительных итогов экономических преобразований в Кыргызстане за прошедший период заключается в том, что:

во-первых, есть сдвиги в либерализации экономики на основе включения рыночных регуляторов и сокращения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, либерализации внешнеэкономической деятельности, открытия страны для иностранного капитала;

во-вторых, достигнуты определенные успехи в макроэкономической стабилизации и создании необходимых условий для возобновления экономического роста;

в-третьих, создаются условия для развития рыночно ориентированных хозяйственных структур, становления и расширения основ многоукладной экономики, формирования широкого слоя собственников;

в-четвертых, развивается и совершенствуется рыночная инфраструктура, включающая сеть банков, страховых компаний, бирж, аудиторских фирм и другого бизнеса, призванного обслуживать производство, помогать в сбыте продукции и уменьшении хозяйственного риска.;

в-пятых, развивается законодательство, регулирующее отношения на рынках товаров, труда и капитала;

в-шестых, наметились пусть небольшие, но все же заметные сдвиги в структурной перестройке и реорганизации хозяйства.

Главным итогом реформ на сегодня является то, что процесс трансформации административно-командной экономики в рыночную принял в стране необратимый характер. Осуществлены важные преобразования, которые являются объективно необходимыми, закономерными на этом пути. Кыргызская Республика вступила в новую стадию - этап стабилизации и оживления производства.

Однако о создании полноценного рыночного механизма в Кыргызстане говорить еще очень рано. Оживление деловой активности свидетельствует о «затухании» трансформационного спада, характерными чертами которого являются: переход от дефицитной экономики к экономике недостаточного спроса; столкновение хозяйственных мотивов; резкое сокращение инвестиционной активности государства; неопределенность прав собственности; массовая неплатежеспособность предприятий, слабость финансовых институтов. Экономика станет преимущественно рыночной, а трансформационный спад завершится и перейдет в обычную рецессию циклического типа тогда, когда главным ограничителем хозяйственного роста окажется недостаток платежеспособного спроса, а не дефицит сырья или комплектующих, сокращение бюджетного финансирования, слабое развитие рынка капиталов и т.д. Другим признаком полноценной экономической системы является расширение валовых инвестиций, свидетельствующее о том, начали реформы приносить конкретные результаты или нет. Пока еще этих признаков, характеризующих коренной «перелом» в развитии Кыргызстана, не наблюдается. О сохранении нерыночных трансформационных факторов кризиса свидетельствуют также незавершенность основных институциональных преобразований, прежде всего нерешенность проблемы «эффективного собственника» и сложное состояние финансовых учреждений.

Среди множества сохраняющихся проблем макростабилизации особенно сложными являются инвестиционный и платежный кризис и связанное с ним ухудшение финансового состояния предприятий.

Из-за нарушений процесса самофинансирования расширенного воспроизводства остается острой проблемой нехватка инвестиций для структурной перестройки и подъема экономики. В Кыргызстане наблюдается постоянное снижение объемов капитальных вложений по всем источникам финансирования, за исключением иностранных инвестиций. Доля последних в общем объеме капиталовложений составила 68% в 1995 г. и 76% в 1996 г. Политика привлечения и использования иностранного капитала исходит из того, что в условиях ограничения собственных инвестиционных ресурсов иностранный капитал является одним из наиболее важных источников инвестирования.

В то же время не следует забывать, что для оживления экономики любого государства исключительно важное значение имеет наращивание внутренних источников инвестиций. К сожалению, возможности Кыргызстана в этом плане крайне ограничены, хотя и не безнадежны. По признанию министра экономики, республика располагает значительными ресурсами капитала, которые составляют около 5 млрд. сомов. Но это инвестиции в потенциале, а чтобы их направить в экономику, нужна иная экономическая политика, связанная со стимулированием экономического роста. Главными причинами падения инвестиционной активности стали: отсутствие своевременной и адекватной рыночным изменениям переоценки основных фондов и индексации оборотных средств предприятий в связи с либерализацией цен; ограничение спроса на кредитные ресурсы повышением учетной ставки банковского кредита, уровень которой в 1995 г. был в 10 раз выше уровня рентабельности промышленности; низкая активность небанковских финансовых институтов; низкий уровень внутренних сбережений; направление инвестиционной активности в непроизводительные секторы экономики.

О нестабильности инвестиционной деятельности в Республике, низком уровне инвестиционной активности свидетельствует падение объемов освоения инвестиций в 1997г. против соответствующих показателей прошлого года и Индикативного плана. В связи с завершением строительства золоторудного комбината «Кумтор» уменьшилась и доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений с 76% в 1995 г. до 45,5% в 1997г.

Кризис производства всегда рано или поздно проявляется в кризисе расчетов и платежей. Такова тенденция любой рыночной экономики. Специфика кыргызских реформ заключается лишь в том, что разрушение финансов предприятий экономики долгое время сдерживалось наращиванием их взаимной задолженности, невыплатой ими заработной платы и налогов, взятых кредитов, практическим отсутствием механизма банкротств и реорганизацией предприятий-должников с целью финансового оздоровления. В 1996 г.

финансовые проблемы достигли особой остроты: «Масштабы неплатежей столь велики, что их развязка уже не под силу Комиссии правительства...».

Ухудшение финансового положения предприятий свидетельствует об усилении влияния рыночных регуляторов со стороны спроса. Этим объясняется и неодинаковое снижение объемов производства по отраслям. Воздействие этих регуляторов оказалось наиболее негативным для отраслей с неустойчивой платежеспособностью, низкой прибылью и большими размерами убытков и задолженности. Сравнительно успешнее работали предприятия тех отраслей, которые быстрее перестроили свою деятельность исходя из условий внутреннего рынка или сумевших выйти на внешний рынок. В более благоприятном положении оказались добывающие и сырьевые отрасли, где сохранилось определенное количество предприятий - монополистов, а в менее благоприятном - обрабатывающие отрасли.

Таким образом, отвечая на поставленный выше вопрос, можно сказать, что финансовая стабилизация в Кыргызстане сочетается с продолжением бюджетного, платежного и инвестиционного кризиса, ухудшением финансовой системы на микроуровне, сохранением долларизации экономики. Эти новые элементы неустойчивости находят выражение в формальном характере макроэкономической стабилизации и сдерживают переход к новому этапу стабилизации - этапу реальной стабилизации и формирования непрерывного экономического роста во всех секторах экономики.

Формальная стабилизация означает, что переходная экономика достигает более или менее устойчивого состояния по одному из макроэкономических показателей, – инфляция, безработица, валовой национальный продукт и др. Опыт переходных экономик, в том числе Кыргызстана, показывает, что при достижении стабильности по одному из данных параметров изменения других показателей могут быть неблагоприятными. Показатель инфляции является одним из основных показателей стабилизации в переходной экономике. Вместе с тем его положительная динамика, т.е. переход от очень высокой к низкой инфляции, сопровождается сохранением значительного бюджетного дефицита, нарастающим государственным долгом, ухудшением платежного баланса и другими негативными факторами, указанными выше. В этом случае стабилизация носит формальный характер и может превратиться в реальную при наличии и выполнении нескольких других воспроизводственных условий. Реальная стабилизация предполагает снижение инфляции или финансовую стабилизацию при стабилизации уровня бюджетного дефицита и государственного долга, а также при наличии условий и предпосылок для экономического роста. Но последнее характеризуется не только приростами ВВП или продукцией отдельных отраслей, а прежде всего наличием инвестиционного потенциала, ростом капиталовложений. Только тогда тенденция к нормализации уровня инфляции приобретает необратимый характер и удастся стабильно поддерживать макроэкономическое равновесие.

Следовательно, в дополнение к традиционным макроэкономическим показателям стабилизации (инфляция, занятость, ВВП) в условиях переходного периода важным признаком реальной стабилизации должна служить благоприятная устойчивая динамика инвестиций при противоречивой, ориентированной на экономический рост структуре.

Таким образом, нельзя абсолютизировать те или иные проявления макроэкономической стабилизации и пренебрегать все еще реально существующей нестабильностью экономики. Вполне осознавая это, руководство Кыргызской Республики, указывая на достигнутые за прошедший период существенные успехи в стабилизации макроэкономической ситуации в стране, признает, что «... факторы, повлиявшие на улучшение экономической ситуации, не носят еще стабильного характера, что связано прежде всего с незавершенностью структурных преобразований и нормативно-правовых реформ». Следовательно, задача макроэкономической стабилизации в Кыргызстане не потеряла актуальности. Более того, стабилизационная политика является необходимым и неотъемлемым элементом экономической стратегии на протяжении всего периода трансформации.

Однако трансформация не сводится лишь к стабилизации экономики. Вообще, постановка задач « вначале стабилизация, затем – экономический рост» была бы неверной. Эти две задачи необходимо решать одновременно, прежде всего потому, что задачи стабилизации экономики не могут быть решены раз и навсегда. Справившись с одной проблемой, правительство столкнется с другой, а нередко и с той же самой. Инфляция, безработица, бюджетный дефицит - избавиться от них не удастся еще достаточно длительное время. Если мы хотим перейти к фазе роста лишь после того, как все названные задачи будут решены, нам придется ждать вечность. Поэтому экономический рост нужно стимулировать не тогда, когда для него сложатся более благоприятные условия и экономика стабилизируется, а прямо сейчас.

Сегодня Кыргызстан находится на начальном этапе реальной стабилизации и формирования непрерывного экономического роста. Ее незначительная по масштабам и поврежденная диспропорциями экономика, функционирующая на уровне существенно ниже реальной мощности, оказалась в тисках нестандартных для рыночной экономики противоречий, обусловленных чрезмерно радикальной политикой. Новые элементы неустойчивости, о которых говорилось выше (расстройство финансов производства, неплатежи, падение инвестиционной активности и др.), чрезвычайно осложняя осуществление перехода к новому этапу, будут определять характер дальнейшего развития кыргызской экономики, ставить определенные рамки социально-экономической политике. В таких условиях макроэкономическая стабильность и экономическая либерализация сами по себе (хотя они действительно необходимы и усилия в этом направлении следует продолжать) не гарантируют автоматически желательного восстановления и роста. Для этого надлежащие

меры должны предприниматься Правительством Кыргызской Республики в реальной экономике, что, собственно, и подчеркивается в Индикативном плане на 1996-2005 гг.: «Государственная политика должна быть прежде всего направлена на стимулирование деловой активности с целью обеспечения продолжительного экономического роста».

Главной задачей стабилизации на новом этапе становится реальное оздоровление производства, создание условий сохранения и воспроизводства капитала в реальном секторе экономики. Реализация этой задачи требует изменения подхода к макроэкономическому регулированию кыргызской экономики, отличающейся особой реакцией на стандартные приемы жесткой политики. Это обусловлено тем, что экономический рост определяется прежде всего своим собственным внутренним моментом - потенциалом накопления, который не создается и не рождается денежной политикой, а лишь опосредуется ею. При этом хозяйствующие субъекты сами решают, наращивать им или сокращать объемы производства. Однако в кризисных условиях денежная политика может нарушать этот механизм опосредования и не позволить проявиться потенциалу накопления. Поэтому так важно помогать тем хозяйствующим субъектам, которые желают и могут наращивать выпуск своей продукции, при соблюдении ограничений, связанных с задачами стабилизации экономики. А для этого должна быть востребована политика оздоровления реального сектора кыргызской экономики, которая заключается в сочетании прямых и непосредственных усилий промышленного подъема с политикой регулирования денежного обращения, в существенной мере подчиненной этой задаче. Тенденция к усилению регулирующих функций государства, которая уже имеет место сегодня в Кыргызстане, будет способствовать непрерывному и стабильному росту экономики. Постепенно государство должно в полной мере реализовать свои функции по регулированию смешанной экономики и ее направлению на решение задач социально ориентированного экономического роста.

Таким образом, Кыргызская Республика переживает момент, когда в экономической политике наряду с поддержанием достигнутой макростабилизации особое внимание должно быть направлено на быстрое восстановление отстающих производств и реорганизацию реальной экономики. Дальнейшее ослабление инфляции и сокращение финансового и внешнеторгового дефицитов также желательны, но эти цели должны преследоваться в рамках стратегии экономического возрождения страны. Иными словами, жесткая финансовая и денежная политика должна проводиться и внедряться лишь с такой скоростью, чтобы не поставить под угрозу начавшийся рост кыргызской экономики.

Если рецепты достижения финансовой стабилизации хорошо известны и достаточно стандартны, то программы обеспечения экономического роста, как свидетельствует мировая практика, сугубо специфичны для каждой страны.

Они должны исходить из учета особенностей устройства хозяйства, политических и социальных условий стран, образовательного уровня населения, а также геополитического положения и национальных традиций. Но существует ряд общих проблем, присущих постсоветской переходной экономике, в том числе и Кыргызстану, которые необходимо безотлагательно решать:

Первое - возобновление экономического роста. В Индикативном плане стратегической целью на 1996 - 2005 гг. обозначено увеличение объема реального ВВП почти в 1,8 раза. Достижение этой цели предполагается осуществить в два этапа: на первом предполагается закрепление стабилизации и обеспечение экономического роста (1996-1998 гг.), на втором - сбалансированное экономическое развитие, направленное на повышение эффективности производства (1999-2005 гг.). При этом планируется ежегодный прирост реального ВВП (по отношению к прошлому году): в 1996 г. – 3,5%; 1997 г. - 8,7%; 1998 г. - 6,8%. Совокупный рост за 1996-1998 гг. составляет, следовательно, 19%, а к 2005 г. он составит 75% по отношению к 1995 г. Однако, если принять 1990 г. за базовый, то дореформенный уровень, при выполнении намеченного планом процентного роста, будет восстановлен только в 2007 г. В этой связи, возможно, следует обратиться к зарубежной практике, например малайзийскому плану «Прогноз 2020» или японскому «Плану удвоения доходов» (60-е годы). Удвоение доходов в Кыргызстане в течение 10 лет является сложной, но вполне реальной целью, если мы сможем запустить значительное число не работающих сегодня предприятий. Это потребует ежегодного роста на уровне 7,1% в течение 1996-2005 гг. Хотя машины и технологии устаревают, республика имеет еще производственные мощности. Поэтому надо провести мониторинг и реструктуризацию по возможности большинства предприятий.

Второе – активизация инвестиционной деятельности. При всех трудностях реформ одна из главных преград увеличению инвестиций – инфляция – к данному времени в основном устранена. Сокращение капитальных вложений вызывается теперь последствиями оставшегося шлейфа проблем и издержек финансовой стабилизации: отсутствием у преобладающей части предприятий средств для финансирования инвестиций.

Основными инструментами увеличения инвестиций, как необходимого условия и общего подъема экономики, являются сегодня оздоровление финансового состояния предприятий и переключение на инвестиционные цели банковских кредитов. Правительством Кыргызской Республики для возрождения инвестиционной активности в среднесрочной перспективе намечается провести следующие меры:

во-первых, обеспечить господдержку процесса перелива капитала из торгово-посреднической и спекулятивной сфер в сферу материального производства и услуг, для чего необходимо:

- повысить ставки рефинансирования под краткосрочные кредиты и резко снизить под долгосрочные;

- развить институт государственных гарантий под финансирование инвестиционных проектов;

- использовать часть бюджетных ресурсов для совместного с негосударственными инвесторами финансирования производственных проектов;

во-вторых, способствовать росту инвестирования сбережений населения. Для этого надо повысить степень гарантированности вкладов на основе контроля за достоверностью и доступностью информации о финансовом состоянии банковских и других финансовых структур. Кроме того, целесообразно ввести систему страхования вкладов государства. Для стимулирования привлечения средств населения на цели инвестирования процент по вкладам должен превышать как минимум среднемесячный темп инфляции плюс средний процент по валютным вкладам. Такая мера будет одновременно способствовать повышению устойчивости национальной валюты;

в-третьих, совместить метод ускоренной амортизации с селективной структурной политикой, имея в виду, что данный метод должен распространяться не только на высокотехнологичные производства, но и на все отрасли и производства, входящие в состав приоритетных.

Третье – оздоровление финансового положения предприятий. Первые шаги, требующиеся в этом направлении, - сокращение и нормализация расчетов. В обычных условиях платежные операции и процедуры выступают преимущественно в качестве инструмента распределения доходов, а функции перераспределения они выполняют главным образом в области бюджетного финансирования расходов на государственное управление, оборону и социальные трансферты. Приходящиеся на них в настоящее время перераспределительные функции в расчетах между предприятиями реальной экономики являются следствием деформации рыночного механизма - смещения издержек реформ с одних отраслей на другие, уменьшения затрат бюджетной системы и переноса их на предприятия производственной сферы.

Минимизация просроченной задолженности позволит укрепить доходную часть государственного бюджета путем более полного сбора налогов (это дает возможность снизить уровень налогообложения предприятий) и увеличить денежные ресурсы реальной экономики, необходимые для финансирования инвестиций.

Четвертое – сокращение масштабов «теневой экономики». Оно может быть достигнуто при включении ее (путем совершенствования хозяйственного законодательства, более эффективного применения административных мер) в нормальный экономический оборот и одновременном усилении борьбы с криминальным, уголовным бизнесом. В результате должны уменьшиться

размеры перераспределения доходов и собственности в виде получения скрытых доходов (зарплаты, прибыли), занижения налоговых платежей и т.д.

Пятое – повышение эффективности постприватизационного процесса и деятельности частных и акционерных предприятий. Главной проблемой на современном этапе является отсутствие эффективного корпоративного управления и стимулов для реконструкции, необходимых даже после приватизации. Поэтому необходимо смещение акцента в процессе приватизации от распределительных к инвестиционным задачам обеспечения постприватизационного периода функционирования предприятий. Это, в свою очередь, предполагает решение целого комплекса мер по созданию соответствующей нормативной и законодательной базы, методической основы и экономических институтов приватизации предприятий в новых условиях. В числе важнейших проблем реализации программы приватизации на завершающей стадии отмечаются:

- создание механизмов эффективного управления ценными бумагами предприятий, оживления первичного и вторичного рынка акций и векселей приватизированных предприятий;

- разграничение полномочий и прав государства на вмешательство в финансовую и хозяйственную деятельность приватизированных предприятий с его участием;

- стимулирование накопления на приватизационных предприятиях;

- либерализация принципов и правил привлечения и использования иностранных инвестиций в приватизации государственных предприятий;

- вовлечение в приватизационный процесс части земельных ресурсов страны.

Шестое – усиление социальной ориентации реформ. Известно, что либерализация и приватизация начались под лозунгами формирования массового среднего класса собственников, которые поддерживали бы курс и политику реформ. Но этого не произошло по известным причинам. Сегодня в Республике доходы 20% наиболее обеспеченной части населения превышают доходы 20% наименее обеспеченной группы населения в 6 раз, что свидетельствует об углублении социального расслоения общества. Чтобы не допустить дальнейшего увеличения данного разрыва Правительством принимаются соответствующие бюджетные меры. Так, основным приоритетным направлением бюджетной политики государства является социальная сфера, на которую будут направляться в 1998 г. около половины всех расходов государства. Предпринимаются и меры по погашению задолженностей по зарплате, пенсиям и пособиям, иным социальным выплатам.

Конечно, социальный курс реформ должен быть переориентирован в интересах большинства населения страны. Но это не волевое решение. Оно вполне реалистично лишь в условиях возобновления экономического роста и появления новых источников доходов, в первую очередь через развитие

производства и улучшение качественных показателей. Государство должно стимулировать формирование и развитие малого и среднего бизнеса путем привлечения инвестиций, предоставления кредитов и финансовых услуг, а также через налоговые механизмы.

Решение указанных проблем в процессе перехода Кыргызстана к устойчивому экономическому росту невозможно без активизации регулирующей роли государства. Это связано с тем, что созданные в последние годы рыночные институты (банки, биржи, инвестиционные фонды и т.д.) пока не в состоянии выполнять роль экономических регуляторов. Понимание необходимости разработки и принятия новой государственной экономической политики, включающей решение вопросов подъема производства, социально-экономических и региональных проблем развития страны с учетом новой роли и геополитического положения Кыргызстана в мировом пространстве нашло выражение в Индикативном плане. Он представляет собой всесторонний документ экономического планирования, не только отслеживающий тенденции развития, но и включающий ориентировочные задания на каждый предстоящий период. В определенной степени можно отметить вербальный характер документа, поскольку он не раскрывает механизма реализации намеченных задач и не определяет источники ресурсов и финансирования. Тем не менее, Индикативный план ставит четкие цели и задачи на будущее. Усиление роли программного подхода в проведении рыночных преобразований в экономике страны является демонстрацией перехода к устойчивому и стабильному характеру «правил игры» правительства, что способствует осуществлению внутрифирменного планирования на микроэкономическом уровне.

ГЛАВА V. СТАНОВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

§ 1. Процесс либерализации внутреннего рынка

В Кыргызской Республике одновременно с усилиями по стабилизации протекал процесс либерализации экономики. Это обусловлено тем, что в переходном периоде эти процессы взаимосвязаны. Хотя, например, в некоторых странах Латинской Америки последовательность реформ была иная: сначала - стабилизация, а затем - либерализация. Но там были и другие исходные условия реформ. В условиях перехода от жестко централизованной системы к рыночной было трудно ликвидировать дотации или льготные кредиты предприятиям без обеспечения им элементарной экономической свободы, особенно в области ценообразования, определения структуры производства, выбора поставщиков и потребителей.

Процесс либерализации внутреннего рынка, частично начавшийся еще в последние годы «перестройки», особенно ускорился в начале 1992 г. В январе было принято решение о либерализации цен и жесткой денежной политике для обеспечения финансовой стабилизации. Основная цель либерализации - ликвидация административно-распределительных отношений, переход к рыночному ценообразованию, устранение товарного дефицита. Иными словами, либерализация цен была необходима для приведения относительных цен в соответствие с условиями свободного внутреннего и внешнего рынков.

В январе Кыргызстан либерализовал большинство внутренних цен и отменил большинство дотаций к потреблению. Цены, оставшиеся под административным контролем, были увеличены в 3-11 раз. Субсидии сохранились на молоко, хлеб, квартплату и некоторые коммунальные и транспортные услуги.

Теоретически отмена централизованного планирования и переход к свободным ценам должны были вызвать общий взлет цен, изменение ценовых пропорций, быстрое кризисное сокращение убыточного производства, существенно более медленный перелив ресурсов в прибыльные сферы, последующее расширение производства с постепенным общим снижением цен (по отношению к доходам населения) до нормального уровня. Однако реально процесс либерализации ценообразования носил более сложный и противоречивый характер.

Государственный комитет по ценам и антимонопольной политике получил в 1993 г. право контролировать цены на товары, выпускавшиеся по госзаказу, а также производившиеся предприятиями-монополистами, доля которых на внутреннем рынке превышает 35%. Контроль за ценами осуществлялся путем регулирования цен производителей (20-25% себестоимости). Все это означало, что на практике значительная часть хозяйственного оборота была охвачена косвенным вмешательством государства. Более того, появилась заметная тенденция по восстановлению административного контроля за функционированием рынка товаров и услуг:

во-первых, одновременно с введением сома был восстановлен контроль за торговыми наценками в розничной торговле;

во-вторых, была восстановлена система госзаказов на шерсть, табак, хлопок и зерно, вместе с государственными закупочными ценами и квотами обязательных поставок;

в-третьих, был усилен контроль за ценами предприятий-монополистов;

в-четвертых, ввели лицензии на экспорт и заградительные экспортные налоги, что должно было защитить внутренний рынок и обеспечить необходимые поставки по международным клиринговым контрактам.

Эта тенденция совпала по времени с ослаблением макроэкономической политики летом 1993 г. и была призвана, по замыслу Правительства, остановить спад производства в госсекторе и снижение уровня жизни населения. Однако

уже в начале осени 1993 г. она привела к приостановке реформ и появлению угрозы гиперинфляции.

Возобновление процесса либерализации началось одновременно с возвратом к твердой макроэкономической политике. В первой половине 1994 г. большинство цен было отпущено (в т.ч. частично либерализованы цены на хлеб); отменены госзаказы, контроль за экспортом и за ценами предприятий-монополистов; провели замену госзаказов закупками. Сейчас в Кыргызстане функционирует одна из наиболее либеральных в СНГ систем создания новых фирм и вхождения в рынок. Одновременно создавались рыночные финансовые институты, в частности, открытие в 1993 г. кредитных аукционов, валютных торгов, аукционов правительственных ценных бумаг, реформа банковской системы.

Таким образом, процесс либерализации в Республике проходил в несколько этапов, когда допускались отступления и непоследовательность в проведении этой политики. Как либерализация цен отразилась на экономике Кыргызстана? К 1 июня 1992 г. около 90% потребительских цен и 80% цен на продукцию производственного назначения было либерализовано. После ликвидации значительной части «денежного навеса» в январе, когда индекс потребительских цен составил 2,57 и индекс оптовых цен промышленности - 4,83, уровень инфляции стал снижаться и в марте опустился до 15,8% в месяц. Однако на этом рост цен не остановился и они не достигли своего равновесного значения. Движение структуры цен шло противоречиво и не всегда в сторону оптимальных пропорций, что связано прежде всего с монопольным положением отдельных отраслей, поскольку либерализация цен проводилась без предварительной приватизации предприятий. Не была проведена малая приватизация и не были коммерциализированы государственные предприятия.

За первое полугодие 1992 г. оптовые цены выросли в топливно-энергетической промышленности в 60 раз, машиностроении и металлообработке - в 23, пищевой промышленности - в 17,8 раз, промстройматериалов - в 14,5 раз, а в легкой промышленности - в 7,9 раз, так как здесь они быстрее натолкнулись на ограничения платежеспособного спроса населения. Непрерывно идущий скачкообразный рост цен продолжился и в 1993 г. В первом полугодии 1993 г. сводный индекс розничных цен на товары и услуги составил 1365,3% (по отношению к соответствующему периоду 1992 г.), индекс цен в промышленности вырос на 791,1%. Оставшиеся под госконтролем цены не были освобождены, хотя нагрузка на бюджет от все возрастающих дотаций, обусловленных ростом себестоимости, стремительно увеличивалась.

В феврале 1993 г. либерализовали цены на молоко и молочные продукты, в разовом порядке увеличили тарифы на коммунальные услуги, транспорт, квартплату. Хотели поднять цены на хлеб, но из-за осложнения политической ситуации отказались. И только в начале 1994 г. были отпущены почти все цены. В отраслях промышленности образовалась определенная диспропорция роста

цен. Так, за 1992-1995 гг. промышленные цены выросли в 2400 раз, причем в топливной промышленности - более чем в 3000 раз, в машиностроении - в 1390 раз, в легкой промышленности - в 780 раз, в пищевой - в 1930 раз. Под влиянием внешних и внутренних факторов сформировались цены на некоторые виды экспортной продукции, превышающие мировой уровень. Например, в 1995 г. цены на ртуть были выше мировых на 59%, на шерсть мытую - на 28%, на хлопок-волокно первого сорта - на 40%, на табак ферментированный - на 30%. Постоянное повышение цен на импортируемые энергоносители с учетом высоких тарифов на транспорт привели к тому, что цены на них на внутреннем рынке значительно превышают мировые (например, газ природный и сжиженный, уголь, бензин, дизтопливо, мазут).

Таким образом, либерализация цен в условиях монополизированной и дефицитной экономики привела к резкому росту цен практически на все виды продукции. В то же время дифференциация динамики цен привела к переливу финансовых ресурсов между отраслями народного хозяйства, а также между государствами рублевой зоны. Новые цены сложились не в пользу Кыргызстана. Наибольшее влияние на экономику республики оказал рост цен на энергоносители.

Освобождение цен включило механизм самовоспроизводящейся инерционной инфляции, которая дополнительно подстегивалась ограниченным характером ценовой либерализации. То есть следствием реформы цен стала инфляция. А на ее ускорение повлияли потеря контроля над эмиссией денег в связи со смягчением денежно-кредитной политики (июль, декабрь 1992 г.), а также проинфляционная политика России.

Вот здесь в полной мере и проявились парадоксы постсоветской экономики. Либерализация цен должна была оказать стимулирующее воздействие на производителей, которые в ответ на изменившиеся ценовые сигналы должны были начать оперативно наращивать производственные мощности. Однако производители вместо этого стали повышать цены, сокращая при этом объемы производства. Поведение хозяйствующих субъектов свидетельствовало о негибкости реакции на сигналы цен и неспособности следовать соответственно изменению конъюнктуры. Это было связано с несовершенной структурой собственности, а также отсутствием знаний маркетинга и неумением использовать режим свободных цен, а главное - отсутствием материальных предпосылок, позволяющих наращивать эти мощности. Поэтому либерализация цен в условиях отсутствия возможностей быстрого перепрофилирования производства и финансовой инфраструктуры, необходимой для этого, не позволила провести быстрые структурные преобразования в экономике, вывести неэффективные производства. В итоге возможность самостоятельного определения цен была использована производителями по-разному, в зависимости от их возможностей. Сырьевые отрасли в силу своего положения получили одностороннее преимущество увеличивать цены, не сообразуясь с

реальными издержками производства. В результате предприятия-потребители сырья оказались в очень сложном положении и вынуждены были увеличить цены на конечную продукцию. В еще более тяжелом положении оказались республики, завозящие сырье, и в частности, Кыргызстан. Практически мы полностью зависели от импорта нефти и газа. Минимальная годовая потребность Республики в нефтепродуктах в 1992 г. равнялась 14,5 млрд. руб. в ценах первого квартала 1992 г., что в 1,3 раза больше расчетной суммы прибыли в целом по народному хозяйству республики. Повышение цен на нефть и газ оказало и оказывает неблагоприятное воздействие на производственные отрасли экономики.

Диспаритет в ценах на сырьевую и конечную продукцию стал одним из факторов появления цепочки неплатежей, которые серьезно ухудшили финансовое положение предприятий. Другой фактор – финансовые ограничения, проводимые в рамках монетарной концепции. Предприятия, столкнувшись с этими ограничениями, стали их обходить путем накопления задолженностей. В целом, из-за неопределенности условий функционирования экономики, ухудшения финансового состояния предприятий вследствие либерализации цен и роста налогов, неудовлетворенности действующего механизма расчетов возник платежный кризис, который, в свою очередь, спровоцировал дальнейший спад производства. Это наряду с усилением налогов поставило многие хозяйствующие субъекты на грань банкротства. Предприятия не могли оплатить за счет собственных средств сырье и материалы. Возрос совокупный спрос на кредитные ресурсы. Ограничение эмиссии платежных средств породило кризис неплатежеспособности предприятий, образовалась цепочка взаимных неплатежей. Схематично «взаимосвязанная цепочка» может быть представлена в следующем виде: Либерализация цен – Повышение цен – Рост издержек производства и обращения (плюс увеличение налогов) – Ухудшение финансового состояния предприятий – Кризис неплатежей – Спад производства – Повышение цены предприятиями – и т.д.

Таким образом, макроэкономическая либерализация направлена на изменение цен путем адаптации (приспособления) цены товаров и их относительной дефицитности, определяемой вкусами потребителей и имеющейся технологией. Неизбежным следствием либерализации является период корректирующей инфляции. Он необходим для устранения дефицитов и преобразования «рынка производителей в рынок потребителей». При отпуске цен в 1992 г. предполагали, что ограничения на спрос и даже слабая конкуренция кыргызских предприятий друг с другом и с зарубежными поставщиками (при открытых внешних границах) не позволят ценам расти бесконечно, а разовое повышение не будет большим. Но на деле все получилось иначе. Конкуренция не выступила ограничителем цен, так как ее просто не было. Начался лавинообразный рост цен, носящий цепной характер: рост цен в одной отрасли промышленности автоматически приводил к росту издержек в

другой и соответственно вызывал рост цен на готовую продукцию. Возникло специфическое явление - «инфляция издержек», которое не прекращается до сих пор. В такой ситуации сырьевые ограничения не срабатывали, поскольку предприятия-монополисты одновременно с повышением цен снизили объем производства. Стало выгоднее продать меньшее число изделий по более высокой цене, чем большее их число, но дешевле.

Следует отметить, что вышеприведенные негативные последствия либерализации не означают того, что последняя не должна была проводиться вообще. Здесь речь идет о том, что успех реформы цен будет незначительным, если рынки не будут конкурентными, а это в свою очередь предполагает первостепенную необходимость демонополизации отраслей народного хозяйства. Нарушение последовательности проведения реформ привело к смене целевых функций производителей, что обусловлено спецификой постсоветской переходной экономики, которая до сих пор ставит в тупик многих западных специалистов и обесценивает многие их рекомендации. Иными словами, в кыргызской экономике, как и во многих других республиках бывшего Союза, сложился весьма специфический тип производителя - производителя, который, оказавшись в почти рыночной среде, преследует не вполне рыночные цели (в их традиционном понимании). Достижение впоследствии макроэкономической стабилизации свидетельствует о том, что адаптация производителей к рыночным условиям становится определяющей, хотя и не полной. Но здесь уже большое значение имеют другие факторы. Что касается либерализации, то она представляет собой важное и необходимое условие экономического роста после кризиса. В то же время кыргызский опыт показывает, что для стран с зарождающейся рыночной экономикой либерализации может оказаться недостаточно, чтобы «запустить» действенные стимулы к частным сбережениям и инвестициям. Без достижения устойчивого роста это невозможно.

§ 2. Антиинфляционная политика

Стратегия подавления инфляции в Кыргызской Республике формировалась с максимальным учетом методов и опыта разработки и реализации стабилизационных программ, осуществляющихся с помощью МВФ в различных странах мира. Основная цель подобных программ заключается в резком замедлении темпов роста инфляции в стране и последующем закреплении ее динамики на стабильно низком уровне. Замедление и стабилизация инфляции осуществляются путем избрания в качестве целевых ориентиров стабилизационной политики и регулирования денежной массы или обменного курса национальной валюты при его более или менее жесткой фиксации. При любом из этих методов денежная и валютная политика, безусловно, координируются между собой. Причем при выборе в качестве

постоянного целевого ориентира показателя валютного курса необходимым предварительным условием является наличие достаточных резервов иностранной валюты, которые направляются Центральным банком на поддержание обменного курса национальной валюты на официально зафиксированном уровне. Кыргызстан, как известно, подобными резервами не располагал. Поэтому здесь для проведения антиинфляционной политики был избран метод жесткого регулирования денежной массы в сочетании с политикой плавающего курса сома. Его косвенное регулирование (в меру имеющихся у НБКР международных резервов) осуществляется с тем, чтобы темпы обесценения сома по возможности более отставали от темпов внутренней инфляции.

Для формирования всего комплекса антиинфляционных мер необходимо выявление основных факторов, которые влияют или могут в ближайшей перспективе повлиять на изменение уровня инфляции в республике в ту или иную сторону. Соответствующий анализ позволяет предусмотреть меры, направленные на создание условий для возможно более полного проявления факторов, оказывающих воздействие на снижение уровня инфляции, а также противодействие негативным факторам. В Кыргызстане уровень и динамика инфляции оказались под влиянием целого комплекса серьезных факторов, в том числе имеющих специфический характер в силу внешних шоков.

В течение 80-х годов на территории СССР наблюдалась относительная ценовая стабильность. Хотя административно устанавливаемые цены в бывшем Советском Союзе время от времени периодически пересматривались, сводный индекс потребительских цен был все же незначительным и равнялся: в 1986 г. - 1,3%, 1987 - 1,5%, 1988 - 0,8%, 1989 - 2,8%, в 1990 - 6,8%. Последним годом умеренных темпов инфляции стал 1990 г. В большинстве социалистических республик годовые темпы прироста цен составляли от 3% до 5%, в том числе по Кыргызстану - 3% в год или 0,2% в среднем за месяц. С 1991 г. инфляция стала резко расти, измеряясь в разных республиках десятками, сотнями, тысячами и даже десятками тысяч процентов в год. Так, к ноябрю 1995 г. общий уровень цен повысился: в Кыргызстане - в 1288,5 раз, Узбекистане - 3200,3 раза, России - 4658 раз, Казахстане - более 26 тысяч раз.

Таблица 7

**Интенсивность инфляции в республиках Центральной Азии
(среднегодовые темпы, в %)**

	990 г.	991 г.	992 г.	993 г.	994 г.	995 г.
Кыргызстан	,0	5,0	54	209	80	5
Казахстан	,2	1,0	610	760	980	80
Таджикистан	,0	11,6	157	195	52	35
Туркменистан	,6	02,5	92	102	400	800
Узбекистан	,1	2,2	45	34	46	15

Находясь в единой рублевой зоне, государства СНГ пытались проводить независимую кредитно-денежную политику. Вместе с тем, единственным эмитентом наличных рублей оставалась Россия, что вело к определенной зависимости Национальных банков от Центрального банка России и невозможности вести самостоятельную кредитно-денежную политику. В этой связи монетарная политика Кыргызстана до момента введения национальной валюты следовала более или менее за ситуацией во всей рублевой зоне. Соответственно, общая тенденция кыргызской и российской инфляции оставалось одинаковой, хотя и отмечались определенные различия, связанные прежде всего с разными графиками либерализации цен.

После первого роста цен в январе 1992 г. до 157% уровень инфляции снизился в феврале до 29,4%, а в марте - до 15,8%. Однако в апреле индекс потребительских цен вырос до 17,9%. Началась первая волна инфляции, что связано со следующими мерами в области финансовой политики Кыргызстана: провели взаимозачет долгов предприятий в целях преодоления кризиса платежей; осуществили кредитование сельского хозяйства и других отраслей народного хозяйства; открыли кредитную линию для пополнения оборотных средств предприятий; провели широкомасштабную эмиссию наличных денег для покрытия задолженности населению по наличным выплатам; значительная сумма из государственной казны пошла на преодоление стихийного бедствия на Юге Республики. Все эти меры, наполнив экономику и потребителей денежной массой, расширили платежеспособный спрос. А это, с одной стороны, дало толчок заметному оживлению производства, а с другой - открыло дорогу инфляционным процессам. Следует отметить, что доминирующую роль в эмиссии денег сыграла Россия. Объем денег, выпущенных Центральным банком Российской Федерации в обращение, увеличился в 1992 г. по сравнению с 1991 г. в 15,4 раза (в 1991 г. - в 10,8 раза больше, чем в 1990 г.). Но несмотря на значительную эмиссию и быстрый рост денежной массы, с июня 1992 г. темпы роста инфляции начали падать. В летние месяцы ежемесячный индекс потребительских цен не превышал 10%. Оптовые цены в июле возросли на 5%, а в августе даже упали на 2%.

К сентябрю 1992 г. кредитная эмиссия практически исчерпала резервы инфляционно-безопасного увеличения денежной массы. Но она инерционно продолжала расти. Усматривая все трудности производства в нехватке спроса, Правительство по-прежнему выдавало предприятиям дешевые кредиты. В результате момент был упущен. В сентябре оптовые, а затем и розничные цены стали опять повышаться высокими темпами и уровень инфляции составил 26,9%. Началась вторая волна инфляции, которая продолжалась вплоть до введения национальной валюты.

Таким образом, если в первой половине 1992 г., Кыргызстану с большим трудом удавалось проводить ограничительную политику, то уже со второго

полугодия кредитно-денежные рычаги были значительно ослаблены. Политика сокращения государственных расходов из бюджета сменилась противоположной тенденцией. Государственная помощь сельскому хозяйству и промышленности в форме прямых дотаций и льготных кредитов возросла. В результате резко вырос дефицит бюджета, который покрывался эмиссией НБКР. Немалую роль сыграла и проинфляционная политика ЦБРФ.

В первом квартале 1993 г. эта тенденция сохранялась. Более того, увеличение кредитной эмиссии в первом квартале 1993 г. более чем в 3 раза, а также очередные этапы либерализации цен сопровождались ужесточением порядка взаиморасчетов между республиками по внешней торговле, резким повышением цен на энергоносители почти до уровня мировых, установлением таможенного режима движения товаров между республиками рублевой зоны. Все это в совокупности усилило инфляционные процессы: в январе 1993 г. показатели роста цен подскочили до 46,3%, в феврале они составили 39,9%. Впервые над экономикой страны нависла угроза гиперинфляции со всеми ее негативными для экономики последствиями.

В связи с этим со второго квартала 1993 г. началось ужесточение кредитной и бюджетной политики. НБКР стал ограничивать прямое кредитование конкретных секторов и предприятий с помощью специальных кредитных линий и со значительными льготными процентными ставками и начал переходить на систему кредитных торгов. Существенно сокращена была и денежная эмиссия – с 41% в апреле до 0,5% общей массы денег в обращении в июне. Номинальная процентная ставка заметно возросла и стала формироваться на уровне равновесия между спросом и предложением на кредитных аукционах. В середине октября 1993 г. она составила 340% годовых. Требования, поставленные соглашением с МВФ о предоставлении резервного кредита (Stand by), на 30 июня 1993 г. были, в принципе, выполнены. Инфляция в летние месяцы снизилась до уровня менее 20 % в месяц.

Однако в третьем квартале 1993 г. Правительство отступило от курса на ужесточение кредитно-денежной политики. Ссылаясь на то, что в период вступления Кыргызстана в рыночные отношения инфляция определялась двумя группами факторов – монетарного и немонетарного характера, НБКР отметил, что в своей денежно-кредитной политике «... был вынужден использовать и кредитную экспансию в разумных пределах, и применять необходимые кредитные рестрикции». Но главной причиной ослабления монетарной политики было давление промышленного и аграрного лобби: в июле 1993 г. начался очередной взаимозачет задолженности предприятий; были запущены новые, субсидированные кредитные линии для сельского хозяйства, для проведения уборочных работ на закупку урожая. За 1993 г. НБКР выдал централизованных кредитов на сумму свыше 2,6 млрд. сомов. Более 60% всех кредитных вложений Национального банка пришлось на кредиты Правительству или по его решениям, причем по льготным процентным ставкам:

на покрытие дефицита госбюджета; на прирост норматива собственных оборотных средств; для проведения межзачета; на выплату госдотаций по хлебу и хлебобулочным изделиям; на стихийные бедствия и долг сельхозпредприятий.

Уступки в плане ограничения бюджетного дефицита и снижения субсидирования производителей и отдельных категорий населения немедленно сказались на темпах инфляции, которая превысила 30% в сентябре. Дополнительным импульсом инфляционных процессов стало повышение зарплаты «бюджетникам» в апреле 1993 г. на 50%, минимальной зарплаты – в 2 раза, а также увеличение пенсий и пособий. К этому добавилось дальнейшее административное повышение в 3 квартале 1993 г. цен на хлеб и хлебопродукты (более чем в 2 раза) и тарифов на электроэнергию (более чем в 4 раза), на услуги пассажирского транспорта (в 2 раза), на коммунальные услуги (в 1,7 раза), а также введение системы высоких таможенных тарифов.

Большое влияние на рост инфляции оказали и объективные факторы. К ним относится прежде всего продолжавшийся рост цен на сырье, топливо и оборудование со стороны партнеров по СНГ. Это привело к росту внутренних цен через рост затрат на производство во всех предприятиях республики и рост транспортных затрат на доставку продукции. В условиях сокращения производства производители стремились решать свои проблемы за счет роста цен на производимую продукцию. И, наконец, инерционной составляющей развертывания инфляционных процессов стали инфляционные ожидания населения и предприятий. Все это повлияло на то, что, несмотря на возможность проведения самостоятельной денежно-кредитной политики, которая появилась с введением национальной валюты в Кыргызстане, инфляция продолжала стремительно расти. Началась третья волна инфляции и в сентябре-октябре 1993 г. ее уровень превысил 30% в месяц (32,8% и 33,1% соответственно). Сом начал быстро обесцениваться, хотя и медленнее, чем прогрессировала инфляция. Кыргызстан оказался на пороге краха только что введенной национальной валюты. Таким образом, инфляционный процесс в Кыргызстане носил смешанный характер, определяясь колебаниями спроса, издержками, приближением внутренних цен к уровню мировых.

Осознав пагубность проинфляционной политики, Правительство и НБКР с конца октября вновь начали ужесточать монетарную и бюджетную политику. В течение четвертого квартала 1993 г. рост агрегата M_2 практически не наблюдался. При этом свою роль сыграло и уменьшение валютных резервов как НБКР, так и всей банковской системы. Ужесточение финансовой политики привело к постепенному, но уверенному снижению месячного показателя инфляции до 12,8% в январе до 7,4% в марте 1994 г. Определенный рост ИПЦ в феврале (16,9%) был связан с либерализацией цен на хлеб и отменой дотаций для его выпечки. Если в первом квартале 1994 г. среднемесячные темпы инфляции составляли еще около 12%, то в третьем квартале они понизились

примерно до 1,5%. Данный уровень инфляции, а также определенное номинальное повышение курса сома во втором квартале 1994 г. стали признаками достижения начального этапа финансовой стабилизации. О начавшейся тенденции стабилизации денежного обращения свидетельствуют и такие показатели: доля наличных денег в обращении в общей денежной массе, увеличившись с 36% на момент введения сома в 1993 г. до 67-69% на конец 1994 г., приблизительно оставалась на достигнутом в 1995 г. уровне.

Известно, что одна из целей введения национальной валюты заключалась в том, чтобы перекрыть импорт инфляции из стран бывшего Союза. Количество выпущенных денег было очень мало – лишь 3% ВВП. Однако из-за предоставления кредитов коммерческими банками и финансирования бюджетного дефицита кредитами Нацбанка обращение денежной массы было увеличено очень быстро, с месячным приростом более 10%, т.е. в 5,3 раза за год. Тем не менее объем сомовой наличности на август 1994 г. составлял лишь 7% ВВП. Небольшой объем национальной валюты, даже с учетом высокой скорости обращения, внес свой вклад в предотвращение дальнейшей инфляции, однако вызвал другую серьезную проблему - нехватку наличных денег и взаимные долги предприятий и правительства. Благодаря системе индексации и слабой деятельности профсоюзов в Кыргызстане зарплата не стала фактором инфляции. Ограничительная политика доходов привела к сокращению реальной заработной платы до 1/3 к 1994 г.

Таблица 8

Динамика изменения потребительских цен в Кыргызской Республике (в %)

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Рост цен на потребительские товары и услуги за год	258,7	366,0	87,2	31,9	34,9	14,8
Среднемесячный прирост цен на потребительские товары и услуги	8,0	5,4	,5	,4	,6	,2

Тенденция дальнейшего падения темпов инфляции наблюдалась и в 1995 г., хотя динамика цен имела неравномерный характер. Наибольший рост имел место в первом квартале за счет всплеска цен, обычного для начала года. Поэтому НБКР ужесточил денежно-кредитные условия, благодаря чему был стабилизирован обменный курс сома и резко снижен темп инфляции до 3,1% во втором и до 2,6% в третьем кварталах. Осенью отмечалось резкое повышение цен на продовольствие, поэтому темп инфляции в четвертом квартале составил 7,3%. Однако в целом за 1995 г. инфляция значительно сократилась, составив 31,9% в годовом измерении. Целевые ориентиры денежно-кредитной политики в этом году были выполнены, за исключением последнего квартала, когда была запущена денежная эмиссия по выплате просроченной задолженности по зарплате, пенсиям и пособиям. Однако НБКР ограничил ее инфляционные последствия посредством продажи ГКВ и использования других ресурсов, в результате чего прогнозные показатели по инфляции не были превышены.

Использование для финансирования дефицита бюджета ГКВ как инструмента денежно-кредитной политики позволило повысить гибкость и оперативность ее проведения. Кроме того, увеличение продажи векселей с более длительным сроком погашения стало признаком повышения степени доверия финансового сектора к денежно-кредитной политике НБКР.

Несмотря на умеренный рост денежной массы, в 1996 г. не удалось добиться дальнейшего снижения инфляции и изменение уровня потребительских цен за год составило 35%. В октябре-ноябре наблюдался резкий рост депозитов в иностранной валюте, что является выражением резкого спроса на инвалюту, долларизации экономики, бегства от национальной валюты. Доля вкладов в инвалюте в общей сумме депозитов достигла на конец ноября 33%, приближаясь к пороговым значениям, при которых наступает реальная угроза устойчивости денежной системы республики. В условиях значительного превышения процентных ставок над уровнем рентабельности производственного сектора экономики повышение уровня долларизации депозитов вызвало снижение спроса на деньги и соответствующее возрастание скорости их обращения, создавая тем самым дополнительные импульсы ускорения темпов инфляции. Кроме того, на рост цен оказали влияние следующие факторы: значительные расходы бюджетных средств; рост денежной массы, находящейся в обращении (на 21,5%); рост цен на продукцию предприятий по производству хлеба; повышение тарифов на электроэнергию, коммунальные и городские транспортные услуги; рост цен на бензин на (36%) из-за сокращения его поставок Казахстаном; падение обменного курса сома; прямое кредитование дефицита бюджета в четвертом квартале; ввод 4% налога с товарооборота в Бишкеке; увеличение спроса на товары и услуги в декабре. Немаловажным фактором роста инфляции и значительного снижения стоимости национальной валюты стала несбалансированность государственного бюджета, обусловившая накопление бюджетной задолженности на сумму, превышающую 700 млн. сомов. Таким образом, в 1996 г. темп инфляции был выше, чем в 1995 г., что связано как с денежными факторами, так и с издержками производства, прежде всего ростом цен на электроэнергию и топливо, а также с повышением ставок налогов.

НБКР своевременно осуществил изменение условий, границ функционирования, а также интенсивности использования инструментов денежно-кредитной политики. Однако масштабы экспансии и глубина инфляционных ожиданий, порожденных резкостью изменения ситуации в денежной сфере, не позволили до конца нейтрализовать негативные явления. Сложившаяся структура денежной массы, характеризующаяся высокой долей денег, находящихся вне банков, свидетельствовала о слабости и неразвитости финансовых рынков, недостаточной эффективности инструментов денежно-кредитной политики. Так, в конце первого квартала 1996 г. широкий показатель денежной массы составил в Кыргызстане 2629,6 млн. сомов (21,1%

ВВП), в том числе: наличные деньги - 68,1%, депозиты до востребования - 21,1%, депозиты в инвалюте - 8,1%, срочные депозиты - 2,6%. Из этого следует, что население и предприятия при проведении экономических операций предпочитали осуществлять наличные расчеты. Низкий уровень срочных депозитов указывает на низкие предпочтения экономических субъектов держать средства в этой форме в связи с еще высокими инфляционными ожиданиями и низким уровнем сбережений. Вместе с тем в 1996 г. наметилась положительная тенденция превышения темпов роста денежной массы над темпами роста ВВП, которое в 1995 г. составляло 85,5%, а в 1996 г. - 15,7%.

В 1997 г. отмечен наиболее низкий за все годы экономических реформ уровень инфляции в потребительском секторе. Если в 1996 г. темп роста цен производителей (39,4%) намного опережал рост потребительских цен (35%), то в 1997 г. их изменения практически совпали (14,8%). Снижение инфляции имело важное значение для обеспечения условий экономического роста. Кроме того, падение инфляции привело к снижению процентных ставок по банковским кредитам, что несколько облегчило их доступность для производственных целей.

Замедлившийся спад производства, а затем начавшийся экономический рост требовали повышения денежного предложения. В 1996 г. из-за высокой инфляции среднемесячный реальный прирост « широких » денег был отрицательным (-0,9%). Значительное сокращение инфляции в 1997 г. привело к реальному росту « широких » денег на 10,6%, а среднемесячный темп прироста в реальном выражении увеличился на 0,7%. Обеспечение экономики большим, чем ранее, количеством денег стимулировал экономический рост без повышения общего уровня цен. Важной предпосылкой такого хода экономического развития стало погашение адаптивных инфляционных ожиданий населения в связи с относительной стабильностью « правил игры », устанавливаемых государством. Денежно-кредитная политика в этом отношении характеризовалась последовательностью и твердой направленностью на обеспечение макроэкономической стабилизации.

Таким образом, антиинфляционная политика в Кыргызстане в первую очередь сводится к ограничению денежной массы и конечного спроса. Так, в результате денежно-кредитной политики НБКР годовой темп прироста денежного агрегата M_2 составил: в 1993 г. - 166,4%; 1994 г. - 117,8%; 1995 г. - 78,2%; 1996 г. - 21,3%; 1997 г. - 15,4%. Такая политика обусловлена преобладающим представлением о монетарной природе кыргызской инфляции. Между тем вполне очевидным является наличие наряду с инфляцией спроса и инфляции издержек, обусловленной следующими факторами:

- разрыв хозяйственных связей с бывшими союзными республиками;
- технологически отсталая, затратная структура производства;
- структурные диспропорции в экономике - растущая « утяжеленность » экономики, разрыв цен на сырьевую и конечную продукцию;

- высокая степень монополизации экономики, в том числе на товарных рынках;
- резкий рост цен на энергоресурсы, приближение, а по некоторым из них (бензин, дизельное топливо) и превышение уровня мировых цен;
- незавершенность структурных преобразований, неразвитая инфраструктура рынка, высокая степень криминализации экономики;
- гипертрофированный рост посреднических, финансовых и других видов «деловых услуг».

Значительное влияние немонетарных факторов на инфляционные процессы в Кыргызстане подтверждается данными о динамике денежных процессов за январь 1995 г. - июнь 1997 г. За два с половиной года денежная масса, находящаяся в обращении, возросла в 2,4 раза. Примерно такой же рост отмечается по денежным агрегатам M_0 , M_1 , M_2 . А потребительские цены за этот же период выросли в 1,9 раза. Увеличение денежной массы уже длительное время не приводит к адекватному росту цен, что может служить свидетельством существования в кыргызской экономике ощутимого денежного голода. Вместе с тем, со второго полугодия 1996 г. появилась тенденция ослабления влияния немонетарных факторов на увеличение цен в республике: повышение темпов роста цен сопровождалось снижением объема реальной денежной массы на 13,7%.

Среди негативных последствий инфляции можно выделить следующие:

I. Форсированное перераспределение денежных доходов населения при общем сокращении их суммарных величин. В 1993 г. доля оплаты труда в Кыргызстане сократилась до 32,6%.

II. Сокращение удельного веса и абсолютных размеров фонда оплаты труда привело к быстрому и значительному сужению емкости внутреннего рынка. Это, в свою очередь, усиливало кризисное падение производства, уменьшило возможности бюджетного финансирования и в целом увеличило диспропорции между производством и денежным обращением, т. е. обострило инфляцию. Объем денежных доходов населения в 1995 г. составил в Кыргызстане 37% уровня 1990 г.;

III. В 1993 г. в условиях инфляции удельный вес прибыли в ВВП составил в Кыргызстане 61,1%, что отражает, с одной стороны, масштабы и глубину рыночных реформ, а с другой - экономические издержки и потери, которыми они сопровождались. Казалось бы, резко возросшая доля прибыли создает возможности для расширения инвестирования, которое может эффективно противостоять кризисному падению товарного производства и способствовать снижению инфляции. На практике подавляющая часть этих средств используется на совершенно другие цели: вне сферы производства, в интересах финансирования валютных и торговых спекуляций;

IV. Инфляция сопровождалась обвальным падением уровня капиталовложений: за 1990-1995 гг. они сократились в Кыргызстане на 63%.

Структура капитальных вложений также существенно изменилась, что, в свою очередь, способствовало усилению общих диспропорций в хозяйстве.

V. В результате инфляции обесценивались оборотные капиталы, что делало невозможным своевременно производить расчеты с поставщиками. Возник кризис неплатежей, который усугубил экономический кризис.

Итак, экономический кризис в Кыргызстане и связанное с ним нарушение соотношения между массой денег в обращении и наличием товаров требовали введения срочных мер. Инфляционная модель, положенная в основу проводимой в стране политики в области денежного обращения в первые годы реформ, вызвала углубление экономического кризиса и обострение социальной напряженности. В результате денежное обращение в Кыргызстане было значительно расстроено. В его рамках продолжала действовать и система фиксированных цен на основные товары первой необходимости, опиравшаяся на бюджетные субсидии, а уровень товарного покрытия денежной массы в обращении постоянно снижался.

Устранение рыночного неравновесия с помощью либерализации цен было чревато, с одной стороны, еще большим усилением инфляции, а с другой - негативными социальными последствиями, резким падением уровня жизни большинства населения. В этих условиях требовалось предотвратить дальнейшее расстройство денежного обращения, а для достижения рыночного равновесия не было иных путей, кроме пересмотра прежней системы цен. Меры, принятые на первом этапе реформ, привели к значительному усилению инфляционного расстройства систем денежного обращения. В дальнейшем руководство республики было вынуждено перейти к политике сдерживания инфляции и стабилизации денежного обращения. Это нашло выражение в структурных сдвигах в денежном обращении: доля в нем наличных денег заметно возросла, а депозитных снизилась. Впоследствии в связи с проведением антиинфляционных мер структура агрегата M_1 начала стабилизироваться и медленно изменяться в сторону повышения доли депозитных денег. Причем рост депозитов в национальной валюте в 1997 г. превышал данный показатель в иностранной валюте. Небольшое сокращение номинального обменного курса (лишь на 4%), а также уменьшение ставки по 3-х месячным ГКВ с 52,3% на 1 января 1997 г. до 23,5% на 1 января 1998 г. являются свидетельством сокращения инфляционных ожиданий. Благоприятные тенденции в финансовой сфере способствовали стабилизации цен на рынках товаров и услуг. Однако структура денежного обращения, существовавшая до 90-х годов, еще далеко не восстановлена. Доля наличных денег в Кыргызстане, хотя имеет тенденцию к снижению, но все еще преобладает: в 1995 г. она составляла 79%, а на первое декабря 1997 - 64,8%. Возможно, в действительности доля наличных денег больше, т.к. обращение депозитных денег (векселей и чеков) крайне неразвито и в условиях обесценения оборотных капиталов предприятия расчеты между

ними производятся наличными деньгами или по бартеру, а то и вовсе не производятся, о чем свидетельствуют значительные суммы неплатежей.

В целом решение задач подавления и последующего сдерживания инфляции осложнялось наличием противоречивых условий и целей, стоящих в переходном периоде перед Кыргызстаном. Обычно стабилизационные программы, направленные на подавление инфляции, неизбежно приводят к спаду производства. В то же время меры по подъему производства, как правило, влекут за собой усиление инфляции через расширение внутреннего спроса. Нестандартность ситуации в Кыргызской Республике состоит в том, что мы вынуждены одновременно решать две противоречивые задачи: снижение инфляции и подъем производства.

В этой связи следует отметить, что в экономике Кыргызстана еще сохраняются потенциальные угрозы возобновления роста цен. Основные причины заключаются в том, что проводимые структурные преобразования недостаточно согласованы с мерами бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Неустойчивое положение в производственной сфере, особенно в ее базовой отрасли - промышленности, недостаточно сформированная конкурентная среда, многочисленные проявления нерыночного поведения хозяйственных субъектов являются существенным фактором инфляции. До сих пор для промышленного сектора остаются преобладающими неэффективная система управления, отсталость техники и технологии, следствием чего являются низкая производительность труда, несоответствие структуры производства структуре внутреннего спроса, низкая конкурентоспособность производимой продукции. Поэтому окончательное подавление инфляции невозможно без структурных преобразований в экономике, модернизации ее ведущих отраслей. Соответственно, целям подавления и сдерживания инфляции могут служить меры, способствующие развитию внутреннего производства в направлении импортозамещения и возможно более полного использования внутренних источников сырья. Это ослабляет угрозу негативного воздействия внешней инфляции на уровень внутренних цен. Соответствующие меры нашли отражение в Индикативном плане и в других программных документах Правительства Кыргызской Республики.

§ 3. Необходимость реформирования банковской системы в переходной экономике

В банковской системе бывшего СССР существовали лишь немногочисленные государственные банки. Одна из важнейших задач Государственного банка состояла в том, чтобы ликвидность соответствовала планируемому росту экономики. В этом случае смягчалась проблема дефицитов. К типичным чертам банковской системы плановой экономики относятся:

I. Отсутствие четкого разделения между правительственными ведомствами, сферами правительственной деятельности и денежного обращения. Во многих случаях кредитно-банковский сектор зависел от правительственных учреждений.

II. Монопольное положение государственных банков, которые осуществляли банковскую политику и обладали неограниченными возможностями по созданию денег и получению кредитов.

III. Выдача кредитов не на коммерческой основе, а под строжайшим контролем, в соответствии с плановыми целями. Первоначально принималось решение о плановых целях, а затем выделялись кредиты предприятиям, связанным с выполнением этих целей. Предприятия, внесенные в приоритетный список, получали большие кредиты под низкий или нулевой процент. При этом не придавалось никакого значения процентной ставке, не учитывался риск невыполнения обязательств, не устанавливались сроки выплаты кредитов, не учитывалась ожидаемая прибыль. Такой вид кредитования приводил к низкой заинтересованности в эффективном использовании кредитов. Банки просто выполняли административные функции и не были коммерческими институтами.

IV. Централизованное распределение денежных средств. Отсутствие гибкости в перераспределении денежных потоков между местными банками вело к нецелевому использованию денежных средств, т.к. предприятия, получившие кредиты, могли злоупотреблять своей привилегией, направляя свой кредит на цели, не связанные с плановыми заданиями. Наличие у предприятий строго ограничивалась, за исключением средств, предназначенных на выплату заработной платы. Наличные деньги населению выдавались в виде зарплаты, которую оно использовало для покупки товаров и услуг, а часть хранила на счетах в сберегательных банках. Избыточная ликвидность населения контролировалась посредством жесткого регулирования заработной платы, темпы роста которой, как правило, были ниже темпов роста производительности труда.

V. Монополия на определение валютного обменного курса (относительно иностранной валюты). Внутренний и внешний рынок были разделены, своя валюта была неконвертируема и обычно имела завышенную котировку.

В результате данного типа финансовой системы сложилась практика, когда вместо направления денежных средств от тех, кто их накапливал, к тем, у кого имелись возможности для производственных инвестиций, денежные фонды распределялись «плановиками» без учета прибыльности и риска. Это означало, что задача финансовых учреждений была простой - выполнять план, инструменты также были простыми, поскольку не было спроса на разнообразие форм банковского обслуживания. Вся экономика была организована так, что эффективные отрасли, создающие большую прибыль, содержали неэффективные отрасли. Из-за отсутствия конкуренции не было никаких

стимулов для накоплений. Не было связи между накоплениями и размещением кредитов.

Таким образом, в условиях одноуровневой банковской системы Советского Союза мероприятия по денежно-кредитному регулированию и ограничению количества платежных средств в экономике сводились к жестким ограничениям операций с наличностью и централизованному перераспределению через банковскую систему безналичных денежных средств предприятий, организаций и банков в рамках единого государственного ссудного фонда страны. Функций по управлению деятельностью банков как таковых не существовало, поскольку все кредитно-финансовые операции концентрировались практически в одном банке с единым центром управления - центральным аппаратом Госбанка СССР и его конторами (управлениями) на местах, и двух его крупных филиалах - Стройбанке и Внешторгбанке.

В первой половине 80-х годов стали наблюдаться явления нормирования товаров и услуг из-за их дефицита. Дефицит появился потому, что рост денежной массы в СССР стал превышать среднегодовой рост производительности труда. Во второй половине 80-х годов избыточная ликвидность росла. Стала очевидной проблема избыточных денег, возникшая в основном из-за постоянно растущего бюджетного дефицита государства, когда в обращение была запущена колоссальная денежная масса, а предприятиям и населению было предоставлено больше свободы. К концу 1990 г., согласно оценкам Мирового банка, избыточная денежная масса в СССР составляла 150 млрд. долл.

В стране назрела необходимость в новой денежно-кредитной политике с целью решения проблемы избыточной ликвидности и возрастающей инфляции, а также в создании банковской системы, способствующей общему движению к рыночной экономике. Понимание этой необходимости нашло выражение в программе Правительства бывшего Союза «Основные направления экономической стабилизации и перехода к рыночной экономике», объявленной в конце 1990 г. Программа включала реформу банковской системы, установление контроля над кредитами и денежным обращением, более реалистическую процентную ставку, а также достижение макроэкономической стабильности. В июле 1991 г. была опубликована программа, усиливающая внимание на координации функций центрального и республиканских правительств (двухуровневая банковская система). С распадом СССР программы потеряли смысл.

Создание современного рыночного банковского сектора стало одной из центральных задач переходной экономики в постсоветских республиках, в которых осталось наследие в виде недоразвитости всего финансового сектора. Его ключевая роль в экономическом развитии страны определяется следующим. Во-первых, развитие финансового сектора является составной частью макроэкономической стабилизации в переходный период. Уверенность людей в

их национальной валюте и способность правительства проводить эффективную денежную политику зависят от здоровой банковской системы. Во-вторых, создание учреждений, которые будут эффективно выполнять функции финансовых посредников, является также центральной частью структурной перестройки при переходе к рынку. Направление денежных средств тем предприятиям, которые сумеют использовать их производительно, и прекращение предоставления кредитов на другие цели являются необходимым условием для восстановления экономического роста. Кроме того, экономическая активность предприятий и граждан требует новых форм поддержки со стороны банковского сектора. Финансирование торговли, быстрый и эффективный отечественный механизм клиринга, большой диапазон выбора возможностей капиталовложений с различной степенью риска и различной величиной ожидаемой прибыли - все это в основном новые формы услуг, которые банковская система должна предоставить для обеспечения рыночных операций.

Ведущая роль финансового сектора в экономическом развитии страны обеспечивается посредством следующих мер:

- поощрение сбережений населения путем предложения клиентам банков положительных реальных процентных ставок при сравнительно низких процентах за услуги;
- эффективное размещение инвестиционных фондов от вкладчиков к наиболее производительным инвесторам;
- оценка величины и стоимости риска;
- установление жестких бюджетных ограничений на заемщиков, предоставление возможности пользоваться капиталом в зависимости от их выплат по прежним обязательствам;
- поддержание веры людей в национальную валюту;
- установление эффективной и надежной системы платежей и расчетов для отечественной торговли и внешнеэкономических сделок фирм и отдельных граждан.

Целью реформирования банковской системы является развитие функций финансового посредничества. Выступая в этой функции, коммерческие банки в рыночной экономике, с одной стороны, создают деньги и способствуют функционированию платежного механизма, а с другой - сводят вместе кредиторов и заемщиков, используя разнообразные финансовые методы. Этот вид деятельности очень важен, поскольку таким путем ограниченные финансовые ресурсы могут быть использованы в экономике наиболее эффективно.

Для большинства стран с централизованно-плановой экономикой процесс перехода к рыночной экономике оказался очень трудным. Существует несколько целевых направлений для реформирования банковской системы. Первое направление реформы банков состоит в переходе от одноуровневой

банковской системы, которая характерна для централизованно-плановой экономики на двухуровневую. На этой организационно-технической ступени реформы необходимо разделение функций Центрального банка и коммерческого банка. Первый отвечает за денежную политику и контроль за коммерческими банками. Вновь созданные банки принимают на себя функции коммерческих банков, заключающиеся в депозитных и ссудных операциях.

Второе направление реформы - изменение в управлении денежной массой: вместо прямого кредитования предприятий должны применяться рыночные принципы денежного управления, согласно макроэкономическим целям. Выделение кредитов должно основываться на иных критериях и банковских инструментах, причем прибыльность непременно должна быть одним из таких критериев. Кроме того, должны развиваться косвенные формы контроля через операции Центрального банка на правительственном рынке ценных бумаг. Должен произойти переход к либерализации процентных ставок для приближения их к рыночным процентным ставкам.

Третье направление реформы - создание денежного и фондового рынков, которые начинают функционировать между банками при наличии предварительного условия применения гибких процентных ставок. Весьма важным моментом является создание правовой базы и эффективно работающей системы учета и банковской отчетности.

Четвертое направление реформы - создание и налаживание эффективной системы проведения платежей. Медленное оформление сделок и взаиморасчетов ведет к неопределенности и неэффективности во многих постсоветских странах. Это препятствует функционированию денежного контроля, который требует надежного и быстрого потока информации.

Пятое направление реформы - банковское регулирование. Зачастую банковское наблюдение в постсоветских странах отставало по сравнению с другими реформами банковской системы, что обусловлено прежде всего отсутствием правовой базы и нехваткой квалифицированных банковских работников. Банковский контроль также трудно осуществим, поскольку часть неработающих займов огромна, что ведет к убыткам для банков и предприятий. Из-за того, что приходится поддерживать много убыточных предприятий, банки вынуждены продолжать предоставлять кредиты. Банкротство многих предприятий может привести к политической нестабильности. Использование иностранной валюты также увеличивает проблемы национальной задолженности и банковского контроля.

При переходе к рынку наблюдаются три этапа реформы банковской системы. На первом этапе преобладают прямой контроль над процентной ставкой и кредитованием. Однако появляются и косвенные методы контроля, в частности резервные требования. Банковская реформа начинается в некоторых избранных областях, например, улучшение банковских балансов, создание правовой основы для продолжения реформы, развитие финансовых рынков и

т.д. На втором этапе прямой контроль кредитования ослабляется, предоставляется больше самостоятельности и гибкости в использовании косвенных средств. Развиваются первичные рынки ценных бумаг и межбанковский рынок. Вслед за этими изменениями идут дополнительные реформы Центрального банка и финансовой сферы. На третьем этапе процентные ставки становятся совершенно свободными, отражая спрос и предложение на кредиты. Центральный банк становится независимым, используя рыночные методы и информационную систему. Развиваются вторичные рынки, так что рынок обеспечивает ликвидность, а не учет векселей. Затем следуют реформы, углубляющие фондовые рынки, стимулирующие институциональное развитие банков, способствующие перестройке банков и предприятий и модернизации системы платежей.

§ 4. Формирование и развитие банковского сектора

В настоящее время в республике сложилась двухуровневая банковская система. Законом «О Национальном банке Республики Кыргызстан» в 1992 г. учрежден Центральный банк республики - Национальный банк. В новой редакции правовой статус НБКР, его права и обязанности определены в Законе «О Национальном банке Кыргызской Республики» от 29 июля 1997 г. К концу 1997 г. на территории Кыргызстана действовало 20 коммерческих банков вместе с Расчетно-сберегательной компанией, а также 128 филиалов.

Формирование банковской системы Кыргызстана происходило в сложных финансово-экономических условиях, определяемых наличием внутренних и внешних факторов несбалансированности экономики. Первые были обусловлены относительно высоким уровнем инфляции и большим дефицитом государственного бюджета, вторые - значительным дефицитом платежного баланса.

Исходя из такой реальной ситуации, НБКР определил в качестве главной цели своей деятельности достижение и поддержание стабильности цен посредством проведения соответствующей денежно-кредитной политики. В числе задач, способствующих достижению этой цели, главными являются поддержание покупательской способности национальной валюты, обеспечение эффективности, безопасности и надежности функционирования банковской и платежной системы республики.

НБКР является «банком правительства» и «банком банков». Его функции заключаются в следующем:

I. Как «банк правительства» НБКР должен:

- а) осуществлять данное ему монопольное право выпускать наличные деньги и регулировать их обращение;
- б) владеть и управлять золото-валютными резервами;

в) разрабатывать и осуществлять единую валютную политику и валютное регулирование;

г) управлять государственным долгом, т.е. выпускать ценные бумаги и осуществлять с ними все виды операций;

д) являться главным проводником денежно-кредитной политики государства и др.

II. Как «банк банков» НБКР должен:

а) осуществлять регулирование и надзор за деятельностью банков и финансово-кредитных учреждений;

б) устанавливать правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;

в) вести операции с коммерческими банками, связанные с межбанковским кредитом;

г) выдавать лицензию на ведение банковских операций, деятельность ломбардов, привлечение юридическими лицами денежных средств от населения и др.;

д) способствовать эффективному функционированию платежной системы и осуществлению межбанковских платежей.

Таким образом, функции НБКР заключаются в том, что он выступает как эмитент валюты, банкир правительства, регистратор и агент по продаже казначейских векселей, советник правительства в денежно-кредитной политике и общим вопросам внутренней и международной экономической политики. Кроме того, он осуществляет политику обменного курса валют и банковский надзор в целях защиты интересов клиентов, участвует в работе международных финансовых организаций.

На начальном этапе формирования банковской системы Национальный банк не мог проводить независимую денежно-кредитную политику, поскольку Кыргызстан находился в рублевой зоне. Поэтому любая попытка повлиять на внутренние денежно-кредитные условия могла быстро стать неуместной из-за притоков и оттоков рублевой массы между странами этой зоны. Идея формирования рублевой зоны основывалась на представлении о том, что на территории бывших союзных республик будет обращаться единая валюта - советский рубль как единственное законное средство платежа. Центральный банк России будет осуществлять эмиссию наличных денег для всех самостоятельных государств. В свою очередь центральные банки каждого государства, включая Россию, будут иметь возможность проводить безналичную эмиссию.

Попытки оформить отношения в рамках такой рублевой зоны сводились к вопросам координации денежно-кредитной политики и определения оптимальных размеров кредитной эмиссии для каждого государства. Эта задача не была выполнена. Каждое самостоятельное государство фактически пользовалось неограниченной возможностью проводить кредитную эмиссию, а

возникавшую нехватку наличных денег компенсировало выпуском своих денежных суррогатов.

Нескоординированность денежно-кредитной политики и бесконтрольность эмиссионной деятельности центральных банков национальных государств вызвали мощный всплеск инфляции. С 1 июля 1992 г. Россия ввела расчет с государствами бывшего СССР через корреспондентские счета центральных банков независимых государств в Центральном банке России и ввела технический кредит, размер которого устанавливался в проценте от товарооборота в рамках межправительственных соглашений о взаимных поставках товаров.

Идея рублевой зоны была похоронена в 1993 г., когда весной правительство России приняло решение о прекращении выдачи технических кредитов и переоформлении накопившейся задолженности в государственный долг с условиями погашения, близкими к мировым. Окончательную точку отношениям в рамках рублевой зоны на базе советского рубля поставила Россия, которая летом 1993 г. отказалась от советского рубля и ввела свою национальную валюту. Государства бывшего СССР были поставлены перед выбором - либо вводить собственную валюту, проводить собственную денежно-кредитную политику, формировать национальную финансовую систему, нести в полной мере ответственность за стабильность своих денег, либо добиваться от России согласия распространить обращение российских рублей на свою территорию, что было равнозначно отказу от суверенитета в финансовой, денежно-кредитной и валютной области, т.е. согласиться на создание рублевой зоны нового типа.

Таким образом, вопрос о введении собственных денег в новых независимых государствах назревал давно и Кыргызстан первым сделал шаг в этом направлении. Факторами, подтолкнувшими Кыргызскую Республику к введению в мае 1993 г. национальной валюты - сома, явились:

- отсутствие возможности проводить самостоятельную денежно-кредитную политику. С 1 июля 1992 г. Россия стала осуществлять расчеты со странами-членами СНГ через их Национальные Банки, а затем выпустила в обращение новые банкноты ЦБР, что по существу означало введение собственной валюты. В условиях обращения общих для всех стран рублевой зоны банкнот было невозможно защищать экономику республики от инфляционных тенденций, возникающих в других странах СНГ;

- политика Центрального Банка России, который, используя в качестве инструментов кредитную и денежную эмиссию, оказывал сильнейшее экономическое давление на страны-члены СНГ;

- кризис наличности, порожденный главным образом политикой Российского Правительства. Так, за три месяца 1993 г. Кыргызстан получил лишь 6,7% необходимого объема рублевой наличности, что вело к росту задолженности по социальным выплатам. Кризис наличности особенно остро

ощущался в бывших Среднеазиатских республиках. На их долю в 1992 г. приходилось 133,4 млрд. руб. наличной эмиссии, что в 2 раза больше, чем во всех остальных странах СНГ;

- обострение проблемы осуществления платежей. Все попытки наладить действенные механизмы торгово-расчетных отношений оставались безрезультатными. Идея о создании Межгосударственного Эмиссионного Банка с едиными правилами налогообложения, таможенными тарифами и т.д. не привлекала страны СНГ, поскольку это означало перспективу следовать постоянно в фарватере экономических реформ в России;

- сложная ситуация с платежным балансом, отрицательное сальдо которого определялось в основном зависимостью от торговли с другими государствами, повышением цен на импортируемые энергоносители;

- важную роль сыграли рекомендация МВФ и возможность получения кредита, с выделением определенной части общегосударственного пакета на поддержку национальной валюты.

Еще одна проблема, которая ограничивала на начальном этапе деятельность НБКР по регулированию денежно-кредитной сферы, заключалась в следующем. Согласно законам «О национальном банке», «О банках и банковской деятельности», принятым в 1992 г., НБКР получил независимость, будучи выведенным из подчинения Правительству. Но на практике он продолжал выполнять инструкции Правительства, почти до конца 1993 г. предоставляя рефинансированный кредит на льготных процентах бывшим крупным государственным банкам. Так, процентная ставка по рефинансированному кредиту была между 10 и 60%, тогда как процентная ставка на кредитных аукционах находилась между 100 и 200%. Эти кредиты использовались на финансирование госбюджета и отдельных отраслей: 58% были направлены на сельское хозяйство и отрасли по переработке сельхозпродукции, лишь 8% кредита получили промышленность и 9% - торговля и бытовое обслуживание. Рефинансированный кредит был основным источником фондов для коммерческих банков, особенно для таких крупных, как Агропромбанк, Промстройбанк и АКБ Кыргызстана.

Во второй половине 1993 г. уровень инфляции повысился до 40% в месяц из-за резкого спада производства и продолжающейся практики выдачи рефинансированных кредитов. Экономическая нестабильность и финансовые трудности предприятий вылились в огромные неуплаченные займы для банков. Поэтому коммерческие банки не выплатили рефинансированные кредиты Национальному банку. Размер просроченных займов НБКР составил 60% общего объема кредита, предоставляемого коммерческим банкам. В этой связи в 1994 г. количество новых рефинансированных кредитов, предоставляемых Национальным банком, было сокращено, а льготные кредиты - ограничены.

С введением сома НБКР стал проводить еженедельно кредитные аукционы, на которых устанавливались рыночные процентные ставки, т.е. осуществлять

регулирование денежного предложения через процентную ставку. На первых аукционах процентная ставка составляла около 100%, а к концу 1993 г. и в первом квартале 1994 г. - достигла 260%. Высокие темпы роста процентной ставки сократили спрос на деньги. К тому же в период с октября 1993 г. по апрель 1994 г. кредитная эмиссия не осуществлялась. Это позволило резко сбить темпы инфляции в 1994 г. Сокращение денежной массы оказало влияние и на снижение темпов падения национальной валюты. Объемы кредитного аукциона сократились по сравнению с прошлым годом в 1995 г. в 5 раз, в 1996 г. - почти в 3 раза. К концу 1996 г. кредитные аукционы перестали иметь какое-либо практическое значение в управлении ликвидностью коммерческих банков. Отсутствие конкуренции на кредитных аукционах не способствовало формированию учетной ставки рефинансирования как базовой для экономики Кыргызстана.

С мая 1993 г. стали проводиться регулярные еженедельные торги иностранной валюты на аукционной основе. Были устранены ограничения на валютные операции, введен режим плавающего обменного курса, складывающегося на основе спроса и предложения на валютном рынке. Аукцион выполнял не только роль инструмента по определению курса национальной валюты к свободно конвертируемым валютам, но и способствовал осуществлению платежа за импорт, т.е. частично покрывал разрыв в платежном балансе. Свободный доступ к валютным аукционам обеспечил участие в нем практически всех клиентов через уполномоченные коммерческие банки. Впоследствии на аукционы были допущены и частные обменные бюро для покупки наличной иностранной валюты. В конце 1996 г. НБКР отказался от централизованного аукциона и передал функцию формирования учетного обменного курса сома межбанковскому валютному рынку. Свободный обмен валюты на вторичном рынке позволил быстро ликвидировать дефицит иностранной валюты и большую разницу в курсах валютного аукциона и параллельного валютного рынка, разницу между наличным и безналичным долларом США и сомом. Результатом такого подхода стала стабилизация курса национальной валюты, который не претерпевает относительно сильных колебаний в течение ряда лет. Между тем, нельзя не отметить сохраняющуюся тенденцию долларизации финансовых вложений, которая отражает слабость выполнения сомом экономических функций средства платежа и накопления. В первом квартале 1996 г. депозиты в инвалюте возросли на 75%, достигнув 76,3 млн. сомов. Подобное вытеснение сома из денежного оборота ослабляет действенность регулирующих функций НБКР. Из обращения выделяется значительный сегмент, где финансовые условия движения средств оказываются вне сферы учетной и резервной политики. Поэтому предпринятые НБКР меры по установлению лимита открытой валютной позиции коммерческих банков вполне объяснимы. Однако сами по себе они не могут предотвратить бегство от сома. Тем не менее, увеличение

темпов роста сомовых сберегательных вкладов в коммерческих банках свидетельствуют о том, что национальная валюта все больше становится средством платежа. В настоящий момент колебания курса доллара к сому носят чисто сезонный характер. НБКР, сглаживая сезонные колебания курса, сдерживает таким образом инфляционные ожидания населения, не позволяет раскручиваться инфляционной спирали и стимулирует сбережения в национальной валюте.

Еще одним эффективным инструментом денежно-кредитной политики НБКР стало увеличение нормы обязательных резервов, которое привело к сокращению объемов кредитной экспансии коммерческих банков, уменьшению предложения денег и снижению уровня инфляции. Норма резервных требований увеличилась с 15 до 20% на вклады в 1993 г., а затем до 30% в 1994 г. В 1995 г. норма резервных требований вновь сократилась до 15%, а с января 1997 г. она была повышена до 20% от суммы депозитной базы коммерческих банков. В результате объем избыточных резервов в январе-феврале 1997 г. не превышал 60 млн. сомов, а уровень инфляции сократился с 4,5% в декабре 1996 г. до 1,4% в марте 1997 г. В связи с вновь наметившейся тенденцией роста избыточных ресурсов коммерческих банков с 1 апреля 1997 г. было введено в действие новое Положение об обязательных резервах, предусматривающее более жесткие требования к соблюдению обязательных резервов.

С февраля 1994 г. НБКР начал проводить аукционы по краткосрочным казначейским векселям с целью неинфляционного финансирования дефицита бюджета. Развитие рынка ГКВ определялось и необходимостью расширения инструментов денежно-кредитной политики за счет операций на развивающемся рынке ценных бумаг. В целом было продано 267 млн. сомов, а 5,5% этой суммы было куплено частным сектором. Вторичный рынок по казначейским векселям был утвержден также в 1994 г. В общем объеме размещенных ГКВ преобладает доля трехмесячных. Но в 1996 г. появилась положительная тенденция увеличения доли ГКВ с более длительным сроком обращения. Если в 1995 г. трехмесячные ГКВ составляли 90,2% в структуре выпущенных в обращение ГКВ, то в 1996 г. их удельный вес понизился до 66,5%, а доля шестимесячных - повысилась до 32,3%, двенадцатимесячных - составила менее 1%. Средняя ставка процента по казначейским векселям составляла: в 1994 г. - 225%; 1995 г. - 55%; 1996 г. - 63%.

Стремительное развитие вторичного рынка ГКВ стало важным событием 1996 г. По сравнению с прошлым годом суммарный оборот операций увеличился в 52 раза и составил 251,5 млн. сомов. В отличие от прошлых лет, когда учетная ставка формировалась на кредитных аукционах и именовалась как ставка рефинансирования, с 1 января 1997 г. в качестве учетной ставки НБКР стала использоваться простая процентная ставка по трехмесячным ГКВ, складывающаяся на кредитных аукционах. Это обусловлено тем, что краткосрочные ставки наиболее приближены по срокам и ставкам процента к

межбанковским кредитам, а также наиболее «чувствительны» к изменениям спроса и предложения, ликвидности финансового рынка. Регулирование уровня ликвидности в системе коммерческих банков посредством купли-продажи государственных ценных бумаг на вторичном рынке направлено на обеспечение финансовой стабилизации и снижение инфляции. В 1997 г. было совершено 69 сделок по продаже ГКО, в результате чего было изъято избыточной ликвидности на сумму 183,2 млн. сомов.

Кроме аукционов Национальный банк имеет и другие кредитные механизмы для удовлетворения потребностей коммерческих банков в краткосрочных кредитах. К ним относятся ломбардный кредит, процентная ставка по которому устанавливается выше учетной ставки, а также чрезвычайный кредит, который специально предназначен для финансовой поддержки коммерческих банков, неликвидность которых подвергает риску деятельность всей банковской системы и в конечном счете оказывает значительное влияние на состояние экономики республики в целом.

Поскольку общий уровень ликвидности в коммерческих банках к концу первого полугодия 1997 г. стал вновь возрастать, НБКР начал активно использовать другой инструмент денежно-кредитной политики - операции на открытом рынке.

Таким образом, в рассматриваемом периоде Национальный банк Кыргызской Республики, как и другие центральные банки в переходных экономиках, находился в процессе становления в статусе монопольного экономического центра. Его деятельность характеризуется переходом от прямых к косвенным инструментам регулирования денежно-кредитной политики. Данный переход еще не завершен, но преобладающими стали косвенные инструменты.

Коммерческие банки представляют собой второй уровень банковской системы Кыргызстана. На базе бывших государственных банков были созданы в 1992 г. четыре крупных акционерных коммерческих банка, остальные создавались с привлечением нового капитала, в том числе и иностранного. Законом «О банках и банковской деятельности» разрешено создание частных и акционерных банков, запрещено использование бюджетных средств на формирование уставных фондов банков. Для обслуживания государственного бюджета создано Казначейство, которое, как и другие клиенты, обслуживается в коммерческом банке. Коммерческие банки стали непосредственными проводниками денежно-кредитной политики, проводимой НБКР.

В основном банки являются собственностью негосударственных организаций, а также частных лиц. Так, из общего акционерного капитала банков на долю государственных предприятий приходится свыше 11,3%. Только Кыргызэлбанк, у которого в настоящее время отозвана лицензия, был полностью государственным. В одном банке государство владеет 50% акций, в

десяти - доля государства составляет от 1,4% до 2,4%, а шесть банков находятся полностью в частном владении.

Все коммерческие банки имеют лицензию на проведение валютных операций, многие из них связаны корреспондентскими отношениями с различными банками мира. Все банки являются универсальными, т.е. имеют законодательное право инвестиций, а также предоставляют услуги населению и предприятиям различных отраслей экономики. Большинство кыргызских банков имеют разветвленную сеть филиалов.

В развитии системы коммерческих банков НБКР основной упор делал на укрепление капитала банков. В 1992 г. был установлен необходимый минимальный начальный капитал для новых банков в 1 млн. сомов. Такой низкий уставной капитал стимулировал быстрое развитие сети новых акционерных и частных коммерческих банков, в течение двух лет открылось 16 новых небольших банков. В 1993 г. из-за высокого уровня инфляции капитальная база этих новых банков обесценилась. С начала 1994 г. НБКР повысил минимальный уставной капитал до 5 млн. сомов, а с августа 1995 г. - до 10 млн. сомов для коммерческих банков без участия иностранного капитала и до 20 млн. сомов для банков с долей участия иностранного капитала.

До 1996 г. ситуация в банковском секторе, который находился в процессе своего становления, оставалась весьма напряженной. Сокращение доли депозитов в объеме «широких» денег с 43,6% в 1993 г. до 28,2% в 1996 г. свидетельствовало об ухудшении способности коммерческих банков осуществлять ссудную деятельность и привлекать депозиты. Доверие к банковской системе со стороны населения оставалось низким. Большинство новых коммерческих банков имели трудности в наращивании своих капитальных баз. Высокая степень риска на финансовом рынке из-за структурных изменений и экономической нестабильности в период 1993-1995 гг., а также неразвитость финансового рынка не позволяют коммерческим банкам предоставлять весь перечень услуг, традиционно принятых западными банками. В этих условиях банки диверсифицировали свои доходы и сконцентрировались на услугах, приносящих гораздо большую прибыль. Причем самыми прибыльными операциями коммерческих банков являются операции по обмену валюты. Из-за высокого спроса на ссудный кредит и больших ссудных процентов сложилась парадоксальная ситуация, когда в условиях всеобщего падения производства банковская деятельность оказалась высокоприбыльной. Так, доля прибыли, полученной банковской сферой по результатам деятельности всего народного хозяйства республики, составляла в 1993 г. - 49,9%; в 1994 г. - 45,2%. Из-за высокой инфляции и желания банков свести до минимума риск на получение прибыли с процента, а также уменьшить риск невыполнения обязательств со стороны заемщика в настоящее время самый долгосрочный займ равен 3-6 месяцам. В связи со сложностью возврата кредитов банки снова предпочитали ссужать деньгами торговцев под

высокие процентные ставки на короткий срок, нежели ссужать деньгами под неизвестный вид предпринимательства на более долгий срок. Проблема возвратности кредитов породила тенденцию возрастания числа убыточно работающих банков. Так, на начало 1996 г. просроченная задолженность банковской системы составляла более 3,6% ВВП, а невозврат кредитов по банкам превысил 60% их кредитного портфеля.

Проблема погашения задолженности коммерческих банков перед НБКР определяется:

- неудовлетворительной структурой кредитного портфеля коммерческих банков;
- недостаточной гибкостью управления ликвидностью в коммерческих банках;
- доставшейся в наследство задолженностью по старой системе целевого централизованного льготного кредитования и, соответственно, необходимостью решения проблемы рекапитализации коммерческих банков.

Проблема ухудшения возвратности кредитов со стороны клиентов коммерческих банков обусловлена:

- неразделенностью финансового и промышленного капиталов. Слишком тесная связь между банками и определенным кругом крупных неплатежеспособных клиентов ослабляет способности коммерческих банков нести бремя кредитного риска. Отрицательную роль также играет тот факт, что сбережения населения и предприятий не являются основным источником постоянного притока ресурсов в банки для их эффективного перераспределения;
- выдачей коммерческими банками значительного объема ссуд убыточным предприятиям, которые оказались неспособны вернуть основную сумму кредита, не говоря уже о процентах;
- неудовлетворительным анализом банками финансового состояния заемщика и возможностей возврата кредита, неправильной оценкой залога, выдачей крупных рискованных кредитов, пролонгированием некоторых задолженностей без достаточного основания.

Таким образом, главные причины тяжелого положения в банковском секторе Кыргызстана заключаются в следующем:

- неплатежеспособность крупных заемщиков банков;
- отсутствие стратегического планирования в деятельности банков;
- неудовлетворительное управление ликвидностью банков;
- неудовлетворительный анализ и незнание тенденций в макроэкономических процессах, происходящих в республике;
- неверный подход к проводимой банками кредитной политике, который привел к увеличению в структуре кредитов доли рискованных, заведомо невозвратных кредитов;

- низкий уровень управления деятельностью отдельных коммерческих банков в условиях рынка;
- общий спад производственной активности в экономике;
- неразвитость действующего законодательства относительно регламентации деятельности коммерческих банков в рыночных условиях;
- отсутствие четкой политики реформирования сельскохозяйственного производства, что обусловило возникновение обстановки массового невозврата кредитов из этой сферы;
- проблема кадров, имеющих знания рыночной экономики и опыт работы в условиях конкуренции.

Исходя из понимания недостаточной эффективности исполнения коммерческими банками своей функции финансового посредничества, НБКР в 1995 г. предпринял конкретные меры по оздоровлению и созданию конкурентной сферы в банковской системе. В их числе выделяются: повышение размера минимального уставного капитала коммерческих банков, отзыв лицензии у неплатежеспособных банков и жесткий подход при регистрации и выдаче лицензии на проведение банковских операций вновь создаваемым банкам; разработка стратегии формирования финансового сектора и особенно системы коммерческих банков.

В настоящее время проблема ликвидности банковской системы локализована в конкретных банках и не носит такой системности, как это было в 1994 г. НБКР приступил к разрешению проблем конкретных банков, принимая более жесткие меры, вплоть до отзыва банковской лицензии. Так, в 1995 г. были отозваны лицензии у двух банков, в 1996 г. - у четырех. В двух банках приостановлены на три месяца действия лицензии на проведение банковских операций. Это позволило несколько укрепить состояние банковской системы: в 1996 г. суммарный капитал коммерческих банков составил 208 млн. сомов, а в 1997 г. - 632,9 млн. сомов.

Специалисты НБКР и Всемирного банка разработали следующую стратегию по реформе финансового и банковского сектора в Кыргызстане:

- создание правовой и регулятивной среды, способствующей устойчивому росту банковской системы и других финансовых институтов;
- создание устойчивого, эффективно работающего ядра банковской системы посредством реорганизации и ликвидации слабых банков;
- разработка мер по поддержанию основных кредитных и платежных услуг, необходимых для бесперебойного функционирования экономики;
- создание специализированного Агентства по реорганизации банков и реструктуризации долгов и задолженностей - DEBRA.

В апреле 1996 г. состоялась конференция доноров по привлечению технической помощи в рамках Программы реорганизации финансового и банковского сектора в Кыргызстане (ФИНСАК), организованная Правительством Кыргызской Республики, НБКР и Всемирным банком. В

результате Кыргызской Республике выделено 45 млн. долл. США на реализацию Программы ФИНСАК.

Введенная с начала 1995 г. новая система отчетности банков, приближенная к международным стандартам, позволила не только оценить состояние каждого банка в отдельности, но и банковской системы в целом. В 1996 г. проведена огромная работа по улучшению качества банковского надзора и созданию нормативной базы. Результаты этой работы дали возможность отдельным банкам достойно разрешить свои проблемы, но, к сожалению, некоторые банки оказались неспособными продолжать свою деятельность. В отдельных банках вводился более усиленный надзор - режим прямого банковского надзора, в некоторых случаях была проведена даже замена руководства банка и введена Временная администрация Национального банка.

В целях определения слежения и ограничения рисков в банковской системе, а также необходимости улучшения качества управления банками НБКР осуществил следующие меры:

- даны рекомендации банкам по кредитной и процентной политике. Введены в действие инструкции об ограничениях кредитования и по работе с кредитами. Более ужесточен норматив риска концентрации кредитов: для обычных заемщиков он установлен на уровне 25% капитала, а для заемщиков, связанных с банком, на уровне 15%;

- введены стандарты определения достаточности капитала согласно рекомендациям Базельского Комитета по банковскому надзору. С 1 января 1996 г. установлен норматив достаточности капитала на уровне 8% суммы взвешенных по риску активов;

- даны рекомендации банкам по управлению ликвидностью на основе кратко-, средне- и долгосрочной перспективы;

- отрегулированы взаимоотношения связанных лиц с банками, введены в действие Инструкции о требованиях к операциям с инсайдерами и о требованиях к операциям с аффилированными компаниями;

- ужесточены требования к документам учредителей для получения лицензии на банковскую деятельность.

В результате реформирования банковской системы негативная тенденция падения доли депозитов в объеме «широких» денег была преодолена. К концу 1997 г. данный показатель вырос до 36%. Соответственно увеличился и денежный мультипликатор: с 1,32 в 1996 г. до 1,36 в 1997 г. Укрепилось доверие к сому, увеличился спрос на него как на средство сохранения стоимости.

Таким образом, банковская система Кыргызстана находится в периоде структурных и функциональных преобразований в рамках перехода к рыночной экономике. Этот переход осуществляется нелегко, что связано, как уже говорилось, с различными факторами: с серьезным экономическим кризисом, нехваткой высококвалифицированных кадров в этой специфической области

экономики, с недостатком опыта и ошибками при проведении соответствующих преобразований и т.д. Относительная неразвитость кредитно-банковской системы отражает достигнутый уровень развития рыночного хозяйства. Именно поэтому банки в условиях инфляции и экономического кризиса недостаточно эффективно выполняют свою функцию по обеспечению условий нормального воспроизводства. Более того, сама банковская система нередко выступает как фактор усиления экономических противоречий. В условиях, когда предприятия обеспечены оборотными средствами лишь на 40-50%, а многие - на 20-30%, высокие проценты по краткосрочным кредитам означают, что наряду с налогами у них изымается подавляющая часть официально объявленной прибыли, что ограничивает возможности инвестиционного финансирования за счет собственных средств. Доля же долгосрочных кредитов, предоставляемых банками, еще очень невелика.

Тем не менее, практика последних лет показала правильность выбранного курса в сфере реформирования кредитно-банковской сферы. При всех сложностях и недостатках можно определенно сказать, что в Кыргызстане заложены основы современной банковской системы. Последняя имеет в целом универсальный характер, т.е. независимо от отношений собственности, величины банка, организации управления, коммерческие банки предоставляют своим клиентам все виды банковских услуг, развитых в республике.

В настоящее время масштабы деятельности банков постоянно увеличиваются. Об этом свидетельствуют неуклонный рост кредитных вложений, рост депозитов и капитальной базы банков, улучшение качества кредитного портфеля. У зарубежных инвесторов появились вполне конкретные интересы в работе на финансовом рынке Кыргызстана, что подтверждает мнение о перспективности инвестиций в экономику страны.

§ 5. Рынок ценных бумаг и другие небанковские финансовые структуры

Кыргызский фондовый рынок относится к развивающимся типам рынков, с нарастающими объемами операций и формирующейся инфраструктурой. Он представлен такими основными секторами, как акции, государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги. При этом наибольший удельный вес в секторе государственных ценных бумаг занимают трехмесячные (66,3%) и шестимесячные (32,5%) казначейские векселя. Преобладающая доля в акциях (68,4%) принадлежит приватизированным предприятиям (табл. 9).

Таблица 9

Виды ценных бумаг		
Виды ценных бумаг	Мл н. сом	В % к итогу
Государственные краткосрочные облигации	30	2,0
Казначейские векселя – всего,	372	24,
в том числе:	,5	9
3-месячные	247	(66,
6-месячные)

12-месячные	121	3)	
Акции – всего,	4,5	5) (32,	
в том числе:	821	5) (1,2	
приватизированных предприятий)	
Акции акционерно-коммерческих банков	561	54,	
	,6	8	
	274		
	,9	(68,	
		4)	
		18,	
		3	
Итого:	149	100	
	7,9		

На 1 января 1998 г. в Национальной Комиссии по рынку ценных бумаг (НКРЦБ) произвели регистрацию эмиссии ценных бумаг 1152 акционерных общества с общим объемом эмиссии 11588,2 млн. сомов, что в 22 раза больше, чем в прошлом году. При этом основную долю в указанном объеме выпущенных акций, как и в 1996 г., составляет учредительный выпуск (табл. 10).

Таблица 10

Объем эмиссий корпоративных ценных бумаг (тыс. сом.)

	992 г.	993 г.	994 г.	995 г.	996 г.	997 г.	сего
Колич. эмиссий,	20256	6015	4	1	1	4	1588281
в том числе:			18928	42336	84935	0775811	
Учредительный выпуск	696	3382	2	2	7	3	1112729
II выпуск	0560	3133	1	1	4	6	90136
III выпуск	000	000	7	3	1	3	5
IV выпуск		500	2040	0500	7634	2000	40174
V выпуск			2	1	80	8	6
VI выпуск			1000	000	000	0100	4450
VII выпуск			5292		500	2	5792
VIII выпуск					0000	0000	5000

Основными причинами слабого использования корпорациями финансирования своих программ стали: несовершенство нормативно-правовой базы рынка ценных бумаг; сопротивление менеджеров уменьшению их доли в уставном капитале АО; отсутствие обеспечения «прозрачности» итогов финансово-хозяйственной деятельности со стороны управленческого корпуса; недостаточное понимание менеджерами АО возможностей привлечения дополнительных инвестиций с помощью механизма рынка ценных бумаг; сохраняющееся недоверие населения к корпоративным ценным бумагам и рынку ценных бумаг в целом.

Из общего числа акционерных обществ количество эмитентов, зарегистрировавших выпуск ценных бумаг в НКРЦБ, составило 608 единиц, или 52,8%, увеличившись почти в 3 раза к уровню 1996 г. При этом отдают преобладающими являются АО открытого типа. В основной массе АО - это компании, образованные в процессе приватизации и составляющие более 80%

общего числа зарегистрированных. Число вновь образованных компаний составило 99 акционерных обществ на 1 апреля 1997 г. Однако не все АО пошли на вторую и последующие эмиссии по ряду причин: не смогли разместить первую эмиссию; руководство не захотело расширить круг акционеров; полученных средств не хватило, чтобы покрыть затраты, и т.д. Кроме того, следует отметить, что в общем объеме эмиссии доля вновь учрежденных АО составила на 1.04.97 г. 30,6%, тогда как доля АО, образовавшихся в процессе приватизации, - 69,4%. Из этого следует, что предприятия, которые были созданы в процессе приватизации, по объему эмиссии и доле на рынке преобладают над теми, которые сформировались рыночным путем. Зарегистрировано 27 акционерных обществ с участием иностранного капитала, доля которого составляет почти 41% суммы уставных капиталов этих обществ и 0,9% общего объема выпусков ценных бумаг в 1997 г.

В отраслевой структуре эмиссии ценных бумаг наибольший удельный вес занимают промышленные предприятия - 83,8% к итогу, доля предприятий транспорта и связи составила лишь 6%, а финансовых институтов - 5,3%, строительства - 0,9%, торговли и общественного питания - 0,98%, сельского хозяйства - 0,73% и прочих - 2,21%.

О региональном развитии рынка ценных бумаг свидетельствуют данные табл. 11, из которой следует, что 124 акционерных общества, расположенные в г. Бишкек, имеют основную долю в общем объеме эмиссии - 83,22%.

Таблица 11

Распределение объема эмиссии корпоративных ценных бумаг по регионам

Регион	Р олич. О	Объем эмиссии (тыс. сом.)					V сего	В % к общему объему
		A выпуск	1 выпуск	П выпуск	Ш V выпуск	I выпуск		
Бишкек	Б 24	1 810220	8 5682	4 7000	4 0000	6 000	5 967902	8 3,22
Чуйский	Ч 05	1 66565	5 86	3	00	1	5 67051	5 26
Ошский	О 70	1 91702	4				4 91702	4 56
Джалал-Абадский	Д 16	1 71135	6 40	2 000	5		6 71375	6 23
Иссык-Кульский	И 2	5 4371	5 268	3	5	6 000	5 2639	6 0,
Таласский	Т 7	1 081	7	2000	5 0100		7 081	7 0,
Нарынский	Н 6	1 062	8 9576	4			8 062	8 0,
Итого	И 08	6 0610135	1				1 07758	1 00

В последние годы на фондовом рынке усиливаются процессы интеграции участников рынка ценных бумаг по профессиональному требованию, то есть формируется институциональная структура, создаются ассоциации профессиональных участников, повышается их стремление к самоуправлению и саморегулированию. Функционирование профессиональных участников рынка

ценных бумаг началось с 1994 г. На 1 января 1998 г. зарегистрировано 77 профессиональных участников по семи видам деятельности, что свидетельствует о возрастающей активности рынка ценных бумаг. Наблюдается рост профессионального уровня на фондовом рынке, когда просто посредническая деятельность без предварительного финансового консультирования перспектив инвестирования заменяется профессиональной финансово-инвестиционной деятельностью.

В структуре профессиональных участников на 1.01.98 г. наибольший удельный вес занимают финансовые посредники (33,8%), специализированные регистраторы (27,3%), инвестфонды (20,8%), растет число брокеров/дилеров. Финансовые посредники появились на рынке в 1992 г., но процесс приватизации, активизировавшийся в 1994 г., а также открытие Кыргызской фондовой биржи способствовали росту большого числа профессиональных участников рынка ценных бумаг. Большое развитие при этом получили брокерские фирмы, занимающиеся комиссионной (посреднической) деятельностью, и инвестиционные фонды. Неустойчивость, низкая возможность прогнозирования рынка ценных бумаг ограничивает действие посреднических фирм в качестве дилеров. Поэтому наибольшее развитие получили брокерские фирмы, успешности действия которых способствовали такие факторы, как активные операции с приватизационными купонами, открытие и активная работа КФБ, сделки с крупными пакетами акций, необходимость изучения финансового состояния предприятий с целью передачи информации потенциальным инвесторам для размещения инвестиций. С введением депозитария изменились роль и функции независимых регистраторов, депонирование осуществляется отдельной записью в реестре, уменьшилось число держателей ценных бумаг, включенных в реестр специализированных регистраторов. В республике зарегистрированы Ассоциация инвестиционных фондов «Семетей», Кыргызская Ассоциация брокеров и дилеров ценных бумаг, Национальная Ассоциация участников фондового рынка, Ассоциация регистраторов, основной целью которых является лоббирование мер, столь необходимых для фондового рынка. Однако ни одна из ассоциаций не получила специального разрешения иметь статус СРО.

Важнейшим институтом рынка ценных бумаг является Фондовая биржа (КФБ), которая ставит своей целью создание благоприятных условий для полноценного развития инвестиционного механизма в республике, эффективного и безопасного обращения ценных бумаг на фондовом рынке, интеграции Кыргызстана в мировое сообщество. За 1995-1997 гг. значительно выросли как количество компаний, представленных в котировальном списке КФБ, так и их рыночная стоимость. С апреля 1997 г. внедряется программа «180 дней», направленная на привлечение возможно большего числа компаний на биржу. Капитализация фондового рынка увеличилась за последний год с 82,3

млн. сом. до 11903,4 млн. сом. (табл. 12), благодаря увеличению уставного фонда многих предприятий, выпуску новых эмиссий, включению некоторых предприятий из числа «голубых фишек».

Таблица 12

Период	Количество зарегистрированных компаний	Уставный капитал (тыс. сом)	Капитализация (тыс. сом)
1995 м а й	1	100,0	130,0
1995	10	3398,0	48769,3
1996	27	5400,1	82275,5
1997	40	8777490,1	11903355,4

Индекс КФБ на конец года составил в 1995 г. - 111,17, в 1996 г. - 167, в 1997 г. - 210, что свидетельствует о росте цены акций. Данный фактор играет позитивную роль для привлечения инвесторов на фондовый рынок Кыргызстана. Особенно заметное оживление торговли на КРФ наблюдалось в 1997 г., когда общий объем торгов увеличился более чем в 5 раз. Значительный вклад в этот рост внесла торговля купонами, выросшая с 1,16 млн. сомов до 25,91 млн. сомов за год (табл. 13).

Таблица 13

Объем торгов на КФБ (тыс. сом.)

Период	Объем торгов акциями	Объем торгов купонами	Объем торгов ГКВ	Итого
1995	608,5	2557,4		3365,9
1996	3428,3	1163,4	2000,9	6592,6
1997	14672,7	25910,8	2392,0	42975,5
Итого	18709,5	29831,5	439228,9	52933,9

В отличие от купонного рынка, который завершил в июне 1997 г. свое существование, рынок акций на КФБ имеет хорошие перспективы роста, особенно после принятия в прелистинг многих компаний, и в частности, из числа «голубых фишек».

Расширяется торговля ГКВ: с начала проведения торгов в июне 1996 г. зарегистрировано 12 сделок на сумму более 4142,9 тыс. сомов. Это позволило обеспечить дополнительными ресурсами госбюджет, поскольку казначейские векселя являются более ликвидными по сравнению с другими видами государственных ценных бумаг, рассчитанными на длительные сроки.

В отличие от прошлого года, когда по всем видам ГКВ средневзвешенный доход имел тенденцию к повышению, в 1997 г. процентная ставка по трехмесячным ГКВ уменьшилась с 52,89% в январе до 24,66% в декабре, по шестимесячным - с 70,46% до 30,3% в эти же месяцы, по 12-месячным - с 73,07% в апреле до 37,75% в декабре. За год средневзвешенная процентная ставка по трехмесячным ГКВ составила 35,08%, шести- 46,33%, двенадцати-

42,86%. В случае сохранения данной тенденции и в последующие годы можно рассчитывать на увеличение инвестиционной активности банков и, следовательно, на возможность эффективной поддержки и реструктуризации промышленного сектора. Об этом свидетельствует и наблюдаемое в течение последних двух лет падение спроса на трехмесячные ГКВ и повышение на шести- и двенадцатимесячные. Так, объем спроса на годовые векселя увеличился в 1996 г. в 20 раз, а в 1997 г. - более чем в 30 раз. В этой связи в Кыргызстане проводится работа над выпуском новых государственных ценных бумаг, со сроком обращения в два, три, пять лет. В настоящее время между Кыргызской фондовой биржей и Национальным банком подписано соглашение «О развитии вторичного рынка ГКВ», предусматривающее максимальное использование возможностей КФБ по развитию и активизации вторичного рынка ГКВ.

Наряду с сетью аукционных центров республики, которыми с мая 1994 г. по июнь 1997 г. проведено 237 специализированных аукционов с выставленными акциями 1056 приватизируемых предприятий на общую сумму в 902752,66 тыс. сомов, развито внебиржевое обращение ценных бумаг. Первая внебиржевая система торгов ценными бумагами была образована Фондом госимущества при реализации политики массовой приватизации. В 1997 г. совокупный объем внебиржевого оборота ценных бумаг составил 1422586 тыс. сомов. В основном это акции предприятий, не прошедших листинг на КФБ, и государственные долговые ценные бумаги. Как и в прошлом году, наибольшей популярностью пользовались сделки с корпоративными ценными бумагами, количество которых составляет 8153. Однако при размещении корпоративных ценных бумаг, как правило, игнорируются их инвестиционные параметры. Отсюда - высокая неликвидность и весьма скромные размеры оборота. В целом, в отличие от организованного и четко регулируемого рынка государственных ценных бумаг, рынок корпоративных ценных бумаг является слаборазвитым, испытывающим затруднения в финансовом отношении в связи с вялостью операций с ценными бумагами.

Развитие кыргызского фондового рынка, к сожалению, пока еще сильно отстает от других стран СНГ. Он характеризуется небольшими объемами и неликвидностью, «неоформленностью» в макроэкономическом смысле, преобладанием первичного рынка ценных бумаг, отсутствием четкого разграничения между первичным и вторичным, между биржевым и небиржевым рынками, практическим отсутствием механизма конкуренции и т.д. Сложная ситуация на фондовом рынке является прежде всего отражением экономического состояния республики. На фоне высоких кредитных ставок и инфляции акции многих ведущих предприятий оказались непривлекательными для инвесторов. До реального оживления и развития торговли ценными бумагами привлечение денежных средств населения в инвестиционный процесс через фондовый рынок весьма проблематично.

Анализ фондового рынка Кыргызстана позволяет выделить ряд его специфических черт и проблем:

- происходит параллельное формирование денежного рынка и рынка капиталов, причем развитие последнего связано с приватизацией, т.е. регулированием предложения. Предполагалось, что оба этих рынка будут развиваться одновременно. Однако на практике развитие денежного рынка намного опережает развитие рынка капиталов;

- в отличие от развития эффективных рынков ценных бумаг, которое сопровождается обычно ростом всей национальной экономики, становление и развитие кыргызского фондового рынка происходило в основном на фоне спада производства. Это обстоятельство значительно сдерживает предпринимаемые усилия для установления инфраструктуры современного рынка ценных бумаг;

- отмечается «непрозрачность» кыргызского фондового рынка, отсутствие открытого доступа к макро- и микроэкономической информации о его состоянии. Между тем известно, что недостаточность или неточность информации о компаниях и банках, выпускающих ценные бумаги, не позволяет инвесторам делать обоснованный выбор фондовых ценностей, в которые есть смысл вкладывать деньги;

- из-за рискованности операций на фондовом рынке, преобладания долговых обязательств государства для покрытия бюджетного дефицита преобладают краткосрочные ценные бумаги. Последнее, в свою очередь, отвлекает свободные средства от долгосрочного инвестирования, являющегося важнейшим фактором экономического роста;

- инфляция и инфляционные ожидания, характерные для переходных экономик, оказывают дестабилизирующее влияние на кыргызский рынок ценных бумаг. Риск обесценения денег сдерживает инвесторов от долгосрочных вложений стратегического характера;

- дальнейшее развитие фондового рынка сдерживается отсутствием высокоэффективных частных предприятий и акционерных обществ, а также достаточно широкого среднего слоя населения, обладающих финансовыми возможностями для приобретения и реализации ценных бумаг;

- серьезным препятствием на пути создания эффективно функционирующего фондового рынка в Кыргызстане является несовершенство законодательства и норм регулирования по ценным бумагам. Дальнейшее развитие законодательной и нормативной базы рынка ценных бумаг должно способствовать устранению нарушений на нем, поскольку последние являются сильным тормозом на пути привлечения иностранных инвестиций в экономику республики;

- система государственного регулирования фондового рынка раздроблена: несколько органов прямо воздействуют на рынок и регулируют его, включая НБКР, Министерство финансов, Фонд госимущества, Национальную Комиссию по рынку ценных бумаг. При этом отсутствует действенная система надзора

государства и саморегулирующихся организаций за профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

- инвестиционный кризис, который в любой момент может стать и отчасти является кризисом спроса на ценные бумаги, а также практически нулевой инвестиционный потенциал населения - все это затрудняет выполнение основного предназначения рынка ценных бумаг, перераспределения денежных ресурсов на цели производительных инвестиций. При этом рынок обслуживает в первую очередь государство, а затем - спекулятивный оборот, перераспределение крупных портфелей акций и становление новых торгово-финансовых компаний, не имеющих до начала массовых эмиссий реальных активов;

- расширение рынка государственных долговых обязательств и спрос государства на деньги сокращает производительные инвестиции в ценные бумаги, усиливает неустойчивость и спекулятивный характер фондового рынка;

- высокая степень рисков, связанных с ценными бумагами (кредитный, процентный, валютный, законодательный, системный и т.п.), а также нестабильность в движении курсов, объемов рынка, завышенные ожидания инвесторов и низкие инвестиционные качества ценных бумаг, в которые вкладываются деньги, сводят на нет усилия по расширению видов ценных бумаг, обращающихся на рынке;

- из-за отсутствия высококвалифицированного персонала, недостатка компетентности и дисциплинированности, а порой и умышленной инертности руководства акционерных обществ по исполнению нормативных документов в работе с ценными бумагами АО не решенной остается проблема развития эмиссионной деятельности предприятий и банков;

- отсутствие у большинства инвесторов опыта обращения с долевыми ценными бумагами порождает такое понимание, когда акция рассматривается либо как инструмент захвата полного контроля над соответствующим предприятием, либо лишь как способ извлечения доходов в виде дивидендов. О влиянии на политику АО, включении в систему акционерной демократии мало кто думает, что вполне устраивает эмитентов.

Несмотря на указанные, далеко не в полном объеме, проблемы и диспропорции, фондовый рынок Кыргызстана как важнейшая часть формирующегося финансового рынка имеет значительный потенциал, реализация которого в конечном итоге позволит достичь развитого, ликвидного рынка. Согласно Индикативному плану в период 1998-2000 гг. продолжится процесс становления рынка ценных бумаг. Прежде всего предусматривается дальнейшее развитие и совершенствование инфраструктуры рынка, в том числе оказание поддержки биржевым и внебиржевым торговым системам, организация при каждой из них депозитарно-клиринговых комплексов. Совершенствованию нормативно-правового обеспечения рынка будут способствовать Законы об акционерных обществах, о рынке ценных бумаг, о

защите прав инвесторов, а также создание гибкой и постоянно корректируемой системы требований, правил и положений, регулирующих статус участников и проводимые операции на рынке ценных бумаг, направленных на приток инвестиций в экономику Кыргызстана. Созданная в сентябре 1996 г. Национальная комиссия по рынку ценных бумаг призвана внести значительный вклад в выработку и активное проведение государственной политики на этом рынке. Регулирующие функции государства по формированию и развитию рынка ценных бумаг будут осуществляться по следующим направлениям: проведение политики, стимулирующей долгосрочное финансирование экономики республики; обеспечение эффективных мер защиты инвесторов и укрепления их уверенности в надежности участников рынка ценных бумаг; разработка законодательства, гарантирующего предоставление акционерными компаниями полной и правдивой информации инвесторам; стандартизация норм бухгалтерского учета с целью обеспечения инвесторов более полной информацией. Реализация указанных мер позволит подняться кыргызскому фондовому рынку на новый уровень, обеспечивающий расширение объемов торговли и существенное снижение затрат на операции с ценными бумагами, повышение степени их ликвидности, более действенный контроль за деятельностью участников рынка ценных бумаг.

Несмотря на большие трудности, связанные с отсутствием достаточного собственного капитала, резервов, необходимых навыков работы в новых условиях и т.д., система страхования в республике претерпела большие изменения. Страховые компании, общее количество которых к концу 1997 г. составило 38 частных и одну государственную, перестраивались к таким видам страхования, как страхование собственности, страхование от несчастных случаев, страхование жизни и добровольное медицинское страхование. При этом произошли определенные сдвиги по видам страхования: доля личного страхования в общей сумме страховых взносов сократилась с 80% в 1995 г. до 72,7% в 1997 г.; доля имущественного страхования повысилась с 18,1% до 23,9%; доля страхования ответственности возросла с 2,9% до 3,4% за те же годы. Но в целом рост поступлений страховых платежей (20,0 млн. сомов в 1995 г. и 20,9 млн. сомов в 1997 г.) остается незначительным, что свидетельствует о низкой еще активности действующих страховых компаний. Деятельность последних во многом ограничивается такими факторами, как отсутствие четкой системы пруденциального регулирования, старая система бухгалтерского учета, несовершенство законодательной базы и налоговых стимулов для дальнейшего развития страхового дела, низкий уровень сбережений основной массы населения.

Исходя из важной роли пенсионных фондов в развитии рынка ценных бумаг и долгосрочном инвестировании, республика очень нуждается в активном развитии данного финансового института. В течение последних двух лет в республике действовали два пенсионных фонда. Деятельность

негосударственного пенсионного фонда (НПФ) практически незаметна: к концу 1997 г. объем долгосрочных финансовых вложений составил всего лишь 390 тыс. сомов. Из общей суммы денежных поступлений Государственного пенсионного фонда было направлено 1599,1 млн. сомов на выплату пенсий, а также на осуществление мероприятий по политике занятости, медицинское страхование. Социальный фонд, являясь государственным, дотируется из госбюджета и в своей деятельности не ориентируется на фондовый рынок, по существу не являясь его агентом.

Пример Кыргызстана показывает, что в переходной экономике формирование финансовых источников хозяйственного развития является весьма сложным процессом. Финансовый рынок нашей экономики пока еще не отличается глубиной и разнообразием секторов. Находясь на стадии становления, небанковские финансовые институты каких-либо значительных успехов в своей деятельности не достигли. Их малочисленность и узкая дифференциация по перечню услуг, а также низкая активность снижают уровень мобильности финансового рынка и, в конечном счете, влияют на эффективность инструментов денежно-кредитной политики.

ГЛАВА VI. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

§ 1. Финансово-бюджетная система советского типа

Финансовая база Кыргызстана была и остается достаточно ограниченной. В 1985 г. Республика производила 0,8% национального дохода СССР, а все пять республик Средней Азии - всего лишь 10,2%, что указывает на наличие проблем в этом секторе не только у Кыргызстана. Национальный доход на душу населения в среднем по этим республикам составлял 45,3% российского показателя. Поэтому Кыргызстан находился в сильной зависимости от Центра, направлявшего средства на финансирование правительственных расходов. Так, в 1991 г. союзные отчисления в консолидированный бюджет сектора госуправления составляли 35,5% общего дохода. Налоговые поступления составляли 49% всего дохода и субсидий. Бюджетная система в плановой экономике была единой. Госбюджет Кыргызской ССР, как и других социалистических республик, являлся составной частью госбюджета СССР. Последний был главным финансовым планом образования и использования общегосударственного фонда денежных ресурсов и занимал ведущее место в обеспечении процесса расширенного воспроизводства финансовыми ресурсами, направления капитальных вложений на нужды развития отраслей и регионов, определяющих темпы роста экономики страны. Через госбюджет государство концентрировало значительную долю национального дохода страны, а затем ее

централизованно распределяло и перераспределяло для целей планомерного развития народного хозяйства, решения социальных проблем, содержания органов государственной власти и управления, укрепления обороноспособности и другие.

В советское время бюджетная структура была очень проста. Бюджетные доходы аккумулировались за счет поступлений от государственных предприятий и хозяйственных организаций, платежей колхозно-кооперативных предприятий и организаций, а также средств, поступающих от населения в виде индивидуального подоходного налога. При этом поступления от социалистического хозяйства являлись основным источником доходов и составляли в 1980-1990 гг.: платежи из прибыли предприятий - 31,4%, налогов с оборота - 33,1%. В советской системе платежи, взимаемые с предприятий, включали различные виды налога и отчислений. Например, отчисления от прибыли, плата за фонды, составляющая от 2 до 8% стоимости основного и оборотного капитала, отчисления амортизационного фонда, фиксированные (рентные) платежи и другие. Налогом с оборота облагались большая часть товаров конечного спроса и некоторые полуфабрикаты, подвергаемые дальнейшей переработке. Значительная часть доходов от налога с оборота поступала от предприятий промышленности, прежде всего - от продажи алкогольных напитков. Ставка налога с оборота дифференцировалась в зависимости от отрасли и ассортимента продукции. Обычно она была более высокой для предметов роскоши и более низкой на товары первой необходимости.

Государственные расходы состояли из народнохозяйственных, а также социальных и культурных расходов. В 1990 г. доля расходов на народное хозяйство, направляемых на капитальное строительство, прирост норматива собственных оборотных средств, операционные расходы и другие составляли 48,4%, доля расходов на социально-культурные мероприятия - 45,1%, в том числе на просвещение, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д. Затраты на науку составляли 1%, на управление и правоохранительные органы - 1,6%.

§ 2. Формирование доходной части бюджета

Реформа государственных финансов, будучи составной частью общих экономических преобразований, сопровождалась существенной структурной перестройкой как их доходной, так и расходной частей.

В 1996 г. поступление налоговых и других обязательных платежей в бюджет республики составило 94,5% к утвержденному прогнозу. По сравнению с предшествующим годом удельный вес налоговых поступлений в общем объеме доходов сократился до 74,3%, а по отношению к ВВП их доля снизилась с 15,6% до 13,1% (табл. 14). Доля общих доходов госбюджета, включая официальные трансферты, повысилась в 1996 г. до 17,6% ВВП, но в 1997 г. она

понижилась до 16,6% ВВП, в том числе налоговые поступления - до 12,3% ВВП, а неналоговые - увеличились до 2,6% ВВП.

Что касается республиканского бюджета, поступления здесь составили в 1996 г. 82,1% к утвержденному прогнозу. Произошло снижение доли доходов бюджета республики во внутреннем валовом продукте с 16,7% в 1995 г. до 15,6% в 1996 г. При росте доходов по сравнению с 1995 г. (по фактическим ценам) на 891 млн. сомов, или на 34,1%, реальный рост доходов, с учетом индекса инфляции цен промышленной продукции в 132,4%, составил 1,7%. Вместе с тем имеется отставание от уровня сбора налогов в 1995 г. по налоговым платежам на 8,7% и неналоговым поступлениям на 15,1%.

Таблица 14

Показатели государственного бюджета Кыргызской Республики за 1992-1997 гг.

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
I. Доходы (млн. сом.)						
в % к ВВП	80,4	56,3	894,8	745,9	965,1	038,7
в том числе налоговые поступления (млн. сом.)	8,0	6,0	5,8	7,0	7,6	6,6
в % к ВВП						
доля в общем объеме (в%).	12,2	96,2	766,0	432,2	946,9	847,3
	1,2	4,0	4,7	5,6	3,1	2,3
	2,2	3,0	3,2	8,6	4,3	6,4
II. Расходы (млн. сом.)						
в % к ВВП	31,2	234,2	816,4	610,5	215,7	483,6
	3,1	3,0	3,4	8,6	3,2	1,3
III. Дефицит (млн. сом.)	50,8	377,9	921,6	1864,6	1250,6	1445,0
в % к ВВП	5,1	7,1	7,7	11,5	5,6	4,7

Состояние доходной части бюджета в значительной мере определяется финансовым положением хозяйствующих субъектов и их поведением, принятыми ими правилами игры на рынке. При тяжелом финансовом положении основных плательщиков доходов бюджет процветать не может. Помимо предприятий важное (хотя и меньшее) значение имеет платежеспособность населения, то есть его налоговый потенциал. Анализ финансового состояния предприятий свидетельствует о том, что за все время реформ наблюдалось последовательное увеличение доли убыточных предприятий и падение рентабельности в отраслях народного хозяйства. Так, рентабельность в промышленности за 9 месяцев 1995 г. составляла 21,3%, а за аналогичный период 1996 г. - 11,3%, в том числе по цветной металлургии - соответственно 54,8% и 24,7%, по машиностроению - 15,5% и 9,1%, по легкой промышленности - 11,6% и 3,5%. В 1996 г. около 45% общего числа предприятий были убыточны, в том числе в промышленности - 35,3%, строительстве - 43,0%, транспорте и связи - 26,9%, снабжении и сбыте - 52,5%.

В 1995 г. сумма убытков в промышленности, строительстве, транспорте и связи составила 243,2 млн. сомов, что в 1,5 раза больше, чем в предыдущем

году. В 1996 г. общая сумма убытков достигла 641,1 млн. сомов, при этом наибольшая доля приходится на предприятия материально-технического снабжения - 44%, промышленности - 17,8%, банков - 16,1%. То, что 1996 г. стал годом финансового обвала, подтверждается данными о прибыли. Этот важнейший финансовый ресурс и показатель состояния экономики рос до 1993 г., составив 1131,4 млн. сомов. Ясно, что главный фактор роста - инфляция. Но в 1995 и 1996 гг. номинальный объем прибыли сократился, хотя инфляция продолжалась. В 1996 г. этот показатель упал до 317,5 млн. сомов, т.е. на 53,6% меньше по отношению к предыдущему году. А масса прибыли в промышленности, строительстве, транспорте и связи сократилась на 21% по отношению к 1995 г. В 1996 г. прибыль всех предприятий и организаций республики упала до 317,5 млн. сомов, а по отношению к ВВП она составила: в 1992 г. - 28,8%; 1993 г. - 21,1%; 1994 г. - 9,2%; 1995 г. - 4,2%; 1996 г. - 1,4%. Такого ухудшения финансового положения хозяйства не было за все время реформ, включая в перестройку. Дело не только в росте сумм убытков и падении массы прибыли в хозяйстве, но и в новом взлете неплатежей. Предприятия утрачивают оборотные средства, своих у них уже почти не осталось, а заемные им недоступны по уровню процентных ставок. Падение производства 1995 г. и его последствия наглядно продемонстрировали, что именно состояние производства - главный фактор финансового неблагополучия.

До 1994 г. существенную роль в формировании государственного бюджета играл налог на прибыль, выполняющий не столько регулирующую функцию, сколько фискальную. Отражая спад промышленного производства, объем поступлений налога на прибыль снизился с 26,9% в 1993 г. до 6,9% в 1997 г. в общем объеме доходов бюджета (табл. 15). Это явилось следствием негативных процессов, характерных для экономики республики: снижения объема балансовой прибыли; роста доли убыточных предприятий; сокращения прибыли рентабельных предприятий. Кроме того, в связи с введением Налогового кодекса произошли определенные изменения в налоговом законодательстве, которые отразились на снижении доли налога на прибыль в ВВП и общем объеме поступлений. Так, из-за снижения ставки налогообложения по банкам и предприятиям торговли с 45% до 30% сумма потерь бюджета составила 4,2 млн. сомов. Увеличился перечень расходов и нормы относимых на себестоимость продукции и услуг: затраты на предоставление социальных и материальных льгот стали уменьшать налогооблагаемую прибыль; сняты ограничения на фонд заработной платы; возросли нормы амортизационных отчислений; размер резерва для погашения банковских убытков определен до 10% суммы просроченных кредитов.

Таблица 15

Структура доходов консолидированного бюджета Кыргызской Республики

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1
Доходы (млн. сом.) в % к ВВП	52,4	26,3	8,894,8	1745,9	2965,1	3038,7	5

из них		1	1	1	1	1	1
Налог на добавленную стоимость (млн. сом.)	8,0	6,0	5,8	7,0	7,6	6,6	
уд. вес в доходах (%)							
Налог на прибыль (млн. сом.)		3	2	5	7	1	1
уд. вес в доходах (%)	9,8	33,9	28,8	39,8	247,5	733,1	
Акцизный налог (млн. сом.)		1	2	2	2	3	3
уд. вес в доходах (%)	5,8	6,9	7,9	6,9	1,5	4,4	
Налог с товарооборота розничной торговли и услуг населению (млн. сом.)	9,6	30,0	34,6	33,2	72,1	49,6	3
уд. вес в доходах (%)	5,7	6,9	2,9	5,8	4	9	6
Подходный налог с физических лиц (млн. сом.)	3,7	4,2	72,4	08,3	54,7	51,5	4
уд. вес в доходах (%)		5	8	9	1	6	9
Доходы от внешнеэкономической деятельности (млн. сом.)	4	,7	,1	1,2	4	,0	
уд. вес в доходах (%)		-	-	5	1	1	-
Поступления средств по предупреждению и ликвидации ч.с. (млн. сом.)	2,9	3,4	,87	,1	,3	18,3	3
уд. вес в доходах (%)		5	8	2	2	2	6
	,1	,6	25,2	87,0	88,0	,3	
		0	1,2	0,5	,3	7	2
	,4	9,9				44,9	
		0	3	4	1	1	4
	,2	,5	7,3	34,3	96,6	,9	
		-	,55	,9	,0	5	-
		5,2					-
			6	1	1	1	
	,4		04,3	41,0	59,2		
				5	5	4	
			,5	,1	,0		

В доходной части налог с оборота был упразднен с 1992 г. и заменен налогом с продаж (с добавленной стоимости), а также акцизами. Начиная с 1995 г. доля НДС и акцизных сборов в структуре налоговых поступлений растет. В связи с введением Налогового кодекса косвенные налоги стали обеспечивать больше половины всех налоговых поступлений в бюджет. В 1996 г. удельный вес поступлений НДС к стоимости ВВП вырос на 0,4% и составил 4,9%. В то же время прогнозные показатели по поступлению НДС не выполнены, что обусловлено снижением производственных мощностей, ростом взаимных неплатежей, отсутствием рынков сбыта готовой продукции, скоплением нерезализованной продукции на складах предприятий и бартерными сделками. Вследствие накопления остатков готовой продукции по предприятиям республики потери бюджета по НДС в 1996г. достигли 199,4 млн. сомов.

Как и во всех государствах Центральной Азии, кроме Узбекистана, акцизы в Кыргызстане были заметно меньше поступлений налога с продаж, хотя их доля в косвенных налогах возросла до 32% в 1995 г. Но в 1996 г. удельный вес акцизов в ВВП снизился до 1,1% по сравнению с 1,8% в предыдущем году, при этом объем поступивших акцизов на местную продукцию увеличился на 25%, а импорт составил всего 55% уровня 1995 г. Причинами снижения фактического поступления акцизов стали: исключение Налоговым кодексом исчисления и

уплаты акцизного налога по товарам, экспортируемым в дальнее зарубежье, а также предоставление Государственной налоговой инспекцией отсрочек по уплате отдельным предприятиям на общую сумму 15,7 млн. сомов, которая не была погашена в срок. Косвенные налоги особенно тяжелым бременем ложатся на людей с низкими доходами, которые составляют основную часть населения. Большая доля этих налогов - обложение алкогольных напитков, а также табачных изделий. Вместе с тем, в 1996 г. наиболее низкое выполнение прогнозных показателей по акцизному налогу отмечено по ликеро-водочным товарам - 45,7% и табачным изделиям - 57,7%, что является подтверждением неэффективного и неполного использования производственных мощностей. В 1996 г. были введены акцизные марки с целью увеличения доходов бюджета и контроля над контрабандным ввозом алкогольных и табачных изделий. Однако применение акцизных марок на сигареты не принесло ожидаемого результата из-за нелегального ввоза и реализации табачных изделий. В результате потери бюджета по акцизному налогу на данный товар составили около 390 млн. сомов. В 1997 г. положение несколько улучшилось и доля акцизов в доходах бюджета выросла до 9%.

Почти вдвое увеличился уровень подоходного налога с населения в 1994-1995 гг. Этот налог взимается в основном у источников и лишь небольшая его часть - по системе декларации, которая находится сегодня в стадии формирования. У источника облагаются заработная плата и другие выплаты. В 1996 г. в госбюджет поступило подоходного налога на 288,3 млн. сомов, или 68,6% к прогнозу. Удельный вес данного налога в ВВП снизился с 1,8% в 1995 г. до 1,3% в 1996 г., что обусловлено прежде всего изменениями в налоговом законодательстве по снижению ставок подоходного налога: в два раза (с 10% до 5%) - для лиц, имеющих годовой совокупный доход в размере пятикратной минимальной заработной платы; в полтора раза (с 15% до 10%) - для лиц с совокупным доходом от десяти до пятнадцати минимальных заработных плат. По итогам 1996 г. декларации о совокупном годовом доходе представили 95,6% граждан, взятых на учет. Невыполнение прогнозных показателей вызвано также ростом безработицы, уровень которой по официальным данным достиг 77,2 тыс. человек, ростом задолженности по выплате заработной платы, составившей 220,1 млн. сомов. Это привело к недопоступлению в бюджет подоходного налога в размере более 28,5 млн. сомов, а также к выдаче зарплаты не деньгами, а в натуральном выражении.

Доходы от внешнеэкономической деятельности и приватизации государственных предприятий незначительны из-за режима беспошлинной торговли Кыргызстана со странами СНГ и уменьшения номенклатуры облагаемой продукции на экспорт, а также вследствие распродажи государственной собственности по искусственно заниженным ценам.

В связи с отставанием по сравнению с 1995 г. объема отчислений в Фонд помощи и ликвидации чрезвычайных ситуаций потери бюджета составили 22,7

млн. сомов. Невыполнение прогноза и снижение доли в ВВП связано с преобладанием бартерных операций между хозяйствующими субъектами, ростом неплатежей между предприятиями (дебиторской и кредиторской задолженности), накоплением готовой продукции на складах предприятий в крупных размерах, освобождением сельскохозяйственных предприятий от уплаты данного налога.

На конец 1996 г. сумма задолженности по налогам и другим платежам в бюджет республики составила 208,9 млн. сомов. Наибольший удельный вес в общей сумме недоимки имеет Чуйская область - 28,6%, Ошская область - 23%, Джалал-Абадская - 21% и г. Бишкек - 21%. Распределение недоимки по видам налогов составило: НДС - 41,9%; налога на прибыль - 18,8%; поступление средств на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций - 11%; отчислений на развитие минерально-сырьевой базы - 7,8%; земельный налог с юридических лиц - 7,0%; акцизный налог - 5,6%; налог за пользование автодорогами - 5,0%

§ 3. Бюджетные расходы

Дефицит бюджета отразился на сокращении бюджетных расходов и изменении их структуры. Благодаря упорядочению общегосударственных расходов, созданию более эффективной и адресной социальной защиты населения, отмене субсидирования потребительских товаров, сокращению трансфертов и постепенного упразднения централизованного кредитования государственных предприятий, общий объем расходов сократился с 28,6% в 1995 г. до 23,2% в 1996 г. и до 21,3% к ВВП в 1997 г. (табл. 16).

Таблица 16

Структура расходов консолидированного бюджета Кыргызской Республики¹

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	
Расходы (млн. сом.)		2	1	2	4	5	6
в % к ВВП	31,2	234,2	816,4	610,5	215,7	483,6	
из них:		2	2	2	2	2	2
• на финансирование отраслей экономики (млн. сом.)	3,1	3,0	3,4	8,6	3,2	1,3	
уд. вес в общих расходах (%)		4	2	2	3	4	6
в % к ВВП		49,8	56,2	65,8	43,7	71,5	
• на финансирование социально-культурных мероприятий (млн. сом.)	9	0,2	,1	,9	,5	0,4	1
уд. вес в общих расходах (%)		6	4	2	2	2	2
в % к ВВП	,1	,7	,1	,3	,0	,2	
• на государственные услуги общего назначения, оборону, общественный порядок и безопасность (млн. сом.)	7,2	69,5	721,4	990,9	273,7	829,8	3
уд. вес в общих расходах (%)	2,0	6,1	1,1	4,9	2,8	9,1	5
в % к ВВП	3,1	0,6	4,3	8,5	4,6	1,7	1
		1	1	4	8	1	1
	5,9	19,5	16,0	98,3	250,2	767,6	
		6	9	1	1	2	2
	,9	,7	4,8	9,5	4,0	7,3	

	,1	,2	,2	,3	,5	,5	5
--	----	----	----	----	----	----	---

Что касается структуры расходов, то здесь наблюдается тенденция снижения доли расходов на экономические цели и социально-культурные нужды, с одной стороны, а с другой - рост ассигнований на содержание органов государственной власти и управления, а также системы правоохранительных органов. В 1996 г. в структуре расходов наибольший удельный вес приходится на образование и здравоохранение - 38%, на социальное страхование и социальное обеспечение - 17%, оборону и госбезопасность республики - 14%, содержания органов управления - 10%, управление внутренним и внешним долгом - около 9%, на экономические отрасли - 8% и прочие расходы - 4%.

В 1997 г. доля образования и здравоохранения в общем объеме расходов понизилась до 36,3%, соцстрахования и соцобеспечения - до 16,3%, а доля расходов на услуги общего назначения, оборону, общественный порядок и безопасность - выросла до 27,3%. Почти на 2% по сравнению с предыдущим годом увеличилось ассигнование отраслей экономики. Однако достигнутый уровень финансирования экономики (10,4%) остается очень низким, что указывает на необходимость серьезного пересмотра схемы ассигнования бюджетных средств в пользу производственной сферы, приоритетное финансирование которой призвано стимулировать экономический рост в противовес преобладающим тенденциям потребления. Резкий спад капитальных вложений особенно ясно виден в процентном отношении к ВВП: с 14,9% в 1990 г. до 3,9% в 1994 г. и до 2,0% в 1996 г. Такое положение свидетельствует о том, что принимаемые меры по перестройке экономики Кыргызстана на основе разгосударствления и приватизации сопровождались значительным снижением государственной экономической активности. С другой стороны, существенная часть сократившихся бюджетных расходов на развитие экономики направлялась на финансирование совместных с частным капиталом инвестиционных проектов, а во многих случаях расхищалась коррумпированным чиновничеством и частными предпринимателями. Неслучайно отдача от инвестиционных государственных программ, как правило, была низкой, и потому эти программы оказались не в состоянии противостоять экономическому кризису.

Резкое уменьшение бюджетных расходов на экономические и социально-культурные цели является одной из причин экономического кризиса. Сокращение бюджетных расходов в значительной мере затронуло образование, здравоохранение, жилищное строительство, социальное обеспечение. Так, в 1995 г. удельный вес расходов государства на образование составил 25,6%, в 1996 г. - 23,3%, в 1997 г. - 22,8%. Доля средств, направляемых на здравоохранение понизилась с 14,2% в 1996 г. до 13,5% в 1997 г. (табл. 17). Динамика структуры республиканского бюджета также иллюстрирует существенное сокращение расходов на социально-культурную сферу. Если в

бюджете 1995 г. финансирование социального страхования и социального обеспечения составляло 59,3% всех расходов, направляемых на поддержание и развитие указанной сферы, то в 1996 г. этот показатель понизился до 23,8%, удельный вес образования в этих расходах упал соответственно с 18,5% до 7,7%, здравоохранения - с 12% до 5,5%, организации отдыха и культурно-религиозной деятельности - с 10,1% до 1,8%. Из-за сложного положения экономики республики власти не в состоянии проводить сильную социальную политику. В результате социальная и культурная сферы, и прежде финансирувавшиеся весьма скромно, оказались в трудном состоянии и в значительной степени разрушены.

Наряду с указанными тенденциями увеличилось бюджетное финансирование государственного аппарата - правоохранительных органов и органов госуправления и власти. В 1997 г. они достигли в сумме 27,3% общего объема расходов, по сравнению с 6,8% в 1992 г. В том числе удельный вес расходов на оборону и защиту государственной безопасности вырос с 12% в 1995 г. до 13,5% в 1996 г., а на управление - с 1,5% в 1990 г. до 9,5% в 1996 г. от общего объема, что превышает затраты на финансирование отраслей экономики.

Таблица 17

Структура государственного бюджета Кыргызской Республики в 1997 г.

	М лн. сомов	В % к итогу	В % к ВВП.
I. Общие доходы и полученные официальные трансферты:	5	1	1
1) Общие доходы	038,7	00	6,6
2) Текущие доходы:	4	9	1
а) Налоговые поступления:	778,4	4,8	5,7
Подходный налог	4	9	1
Налог на прибыль	651,9	2,3	5,3
Налог на добавленную стоимость	3	7	1
Акцизные сборы	847,3	6,4	2,3
Налоги на международную торговлю и внешние операции	3	6,	1,
18,3	3	0	
б) Неналоговые поступления:	3	6,	1,
Доходы от операций с капиталом	49,6	9	1
Полученные официальные трансферты.	1	3	5,
II. Расходы:	733,1	4,4	7
Государственные услуги общего назначения, оборона, общественный порядок и безопасность	4	9,	1,
51,5	0	5	
Образование	2	4,	0,
Здравоохранение	44,9	9	8
Социальное страхование и социальное обеспечение	8	1	2,
Жилищно- коммунальное хозяйство.	04,6	6,0	6
Организация отдыха и культурно-религиозная деятельность	1	2,	0,
26,5	5	4	
Финансирование отраслей экономики	1	3,	0,
94,9	9	6	
6	1	2	
483,6	00	1,3	
1	2	5,	
767,6	7,3	8	
1	2	4,	
475,3	2,8	8	
8	1	2,	
76,6	3,5	9	

	1	1	3,
058,8		6,3	5
	2	4,	0,
75,1		2	9
	1	2,	-
44,0		2	2,
	6	1	2
71,5		0,4	

§ 4. Проблема сбалансированности государственного бюджета

Одним из направлений стабилизации экономики является сокращение бюджетного дефицита. Для кризисной экономики, когда производство сокращается, доходы населения падают, а расходы остаются на прежнем уровне, дефицит неизбежен. Однако, задача бюджетной политики переходного этапа - обеспечение стабилизации экономики. При этом необходима перестройка самого бюджета, который должен стимулировать оживление экономической деятельности, в особенности рост частного сектора, и содействовать совершенствованию экономики и административной инфраструктуры.

С распадом Советского Союза центр прекратил трансфертные платежи в бюджет Кыргызстана, что незамедлительно отразилось на финансовом состоянии: республика потеряла около 35% общего объема ВВП. При осуществлении экономических реформ и сопутствовавшем им экономическом кризисе положение еще больше ухудшилось и финансовая база сократилась до уровня, не имеющего прецедентов в прошлом. В 1995 г. реальный объем госбюджета составил 41,3% его уровня в 1991 г., т.е. сократился почти на 59%. В то же время финансовые потребности Кыргызстана в условиях экономического кризиса оказались значительно выше реального уровня финансирования, что определяется следующими особенностями:

- значительное сокращение реальной заработной платы при сохраняющемся, несмотря на некоторое замедление, приросте населения на достаточно высоком уровне вело к увеличению спроса на бюджетные ресурсы, направляемые на социальные мероприятия;

- из-за экономического кризиса, сопровождавшегося падением производства, уменьшением инвестиций и инфляционным обесцениванием оборотных капиталов, значительно повысился спрос на ресурсы фонда накопления и производственного кредитования, предоставляемых в том числе из финансовой системы;

- в значительной мере увеличивающийся разрыв между спросом и реальным предложением финансовых ресурсов покрывался за счет привлечения внешних ресурсов, что смягчало ситуацию, но не устраняло саму проблему;

- из-за слабого развития рынка ссудного капитала возможности привлечения внутренних дополнительных средств на кредитной основе остаются ограниченными;

- процесс перестройки финансовой системы, перехода на новые модели ее организации и функционирования, требующий определенного времени, еще не завершен.

В целом характер бюджетного регулирования в Кыргызстане соответствовал общему курсу стабилизационной политики и на фоне других республик СНГ имел фискальную направленность. Большое значение при оценке правильности фискальной политики имеет необходимость определения размера дефицита бюджета, поскольку последний, иллюстрируя превышение правительственных расходов над доходами, тем самым указывает на увеличение внутреннего спроса за счет бюджета.

Жесткая денежно-кредитная политика Кыргызстана, выполняя задачу предотвращения опасности гиперинфляции, в то же время значительно ограничила возможности предприятий для увеличения производства. Это в свою очередь привело к большому дефициту бюджета, поскольку уменьшились налоговые поступления. В Кыргызской Республике дефицит госбюджета составил: в 1992 г. - 5,1% ВВП, в 1993 г. - 7,1%, в 1994 г. - 7,7%, в 1995 г. - 11,5%, в 1996 г. - 5,4%, в 1997 г. - 5,2%, в 1998 г. - 3,0%.

В первой половине 1992 г. в Кыргызстане был обеспечен бездефицитный бюджет. Но не за счет его доходной части, а путем резкого сокращения расходов. Особенно существенно были снижены социально ориентированные статьи расходов. Во второй половине 1992 г. дефицит бюджета резко вырос и покрывался эмиссией НБКР в связи с ростом государственных расходов на дотации сельскому хозяйству, на льготное кредитование, из-за стихийных бедствий на юге республики.

В 1993 г. по сравнению с прошлым годом доходы бюджета сократились с 18 до 16% ВВП. Сбор налогов затруднялся расширением бартерных и нефиксируемых операций, в особенности между частными предприятиями, а также налоговых скидок для крупных предприятий. По мере ужесточения кредитной политики предприятия стали задерживать выплату своих налогов, что при высокой инфляции равносильно снижению доли налоговых поступлений в ВВП. Расходы поддерживались на уровне, первоначально запланированном в бюджете. Однако из-за того, что инфляция была выше ожидаемой, реальная величина расходов сокращалась. Изменения размера дефицита в течение года отражали колебания в общем уровне доходов, связанные с предоставлением официальных трансфертов. Если в первом полугодии 1993 г. сумма этих трансфертов достигала почти 18% ВВП, то во втором полугодии она сократилась до 3,8% ВВП. Дефицит, достигший в третьем квартале наибольшего значения в 23% ВВП, в четвертом квартале был сокращен до 7% ВВП, что было достигнуто путем урезания расходов, при сохраняющемся дальнейшем падении доходной части, исключая официальные трансферты. Сокращение расходов было достигнуто ценой накопления просроченных задолженностей, объем которых к концу 1993 г. достиг 3/4 ВВП.

В 1994 г. положение с собираемостью налогов в доходную часть бюджета не улучшилось, а доступ к неинфляционным источникам финансирования по сравнению с предыдущим годом уменьшился. Поэтому политика ограничения расходов проводилась с еще большей интенсивностью. В номинальном выражении расходы бюджета сократились до 22% запланированного уровня, а в реальном - до 43% от уровня 1993 г. Несмотря на застой в области доходов и падения уровня официальных трансфертов до менее 3% ВВП, дефицит удалось сохранить на уровне предыдущего года. Главными причинами недопоступления налогов в бюджет были слабость налоговых органов, отразившаяся в неполноте охвата частного сектора, и продолжающийся спад производства в секторе госпредприятий. В условиях низких доходов и сокращения иностранного финансирования все чаще использовался такой инструмент управления бюджетом, как секвестирование. Вследствие этого возростала задолженность бюджета по заработной плате работникам бюджетной сферы, а также по социальным выплатам, достигнув к концу 1994 г. 344 млн. сомов, или более 3% ВВП.

Несмотря на усиление налоговой дисциплины в 1995 г. Правительству не удалось добиться сокращения дефицита бюджета. Напротив, последний резко увеличился по сравнению с 1994 г. Причинами явились: выделение 209 млн. сомов бюджетного кредита на весенне-полевые работы; постоянство налоговых недопоступлений; скачок бюджетных расходов из-за необходимых, после высокой инфляции, корректив в зарплатах и социальном обеспечении; огромный объем погашения долга. Кроме того, предполагался более или менее равномерный рост ВВП на 1995 г., начиная с первого квартала. Однако расчеты не оправдались. НБКР принял меры по стабилизации денег в обращении, что позволило остановить их рост в ноябре. Однако новая волна бюджетных выплат, начатая Правительством с первых дней декабря, уже к середине месяца свела на нет все усилия, обусловив значительный прирост денежной массы и спросовый сдвиг на валютном рынке. Слабость государственных финансов стала угрозой Правительственной программе стабилизации. В этой связи Правительство поставило в центр стратегии структурной перестройки на 1996-1998 гг. укрепление бюджетной и налоговой политики. При этом основная задача была направлена на сокращение бюджетного дефицита до уровня, соответствующего целевым показателям программы по инфляции, экономическому росту и дефициту счета текущих операций и выявленной сумме внешнего финансирования.

Согласно целевым показателям, дефицит государственного бюджета КР в 1996 г. сокращен до 5,6% ВВП. На бюджетную систему благоприятное влияние оказало появление положительных тенденций в реальном секторе экономики. Благодаря усилиям Государственной налоговой инспекции при Министерстве финансов республики собираемость налогов составила 81%. Недопоступления налогов в бюджет объясняются наличием взаимных неплатежей и

значительного числа убыточных предприятий, низкими доходами населения, а также дальнейшим усилением сокрытия доходов от налогообложения. По официальным оценкам, из-за наличия теневой и неофициальной экономики не собирается до 25-30% налогов. На уровень дефицита оказали влияние рост выплат госслужащим в связи с повышением заработной платы и в период летних отпусков, а также активизация действий по погашению задолженности государства по заработной плате, пенсиям и пособиям. Значительное снижение дефицита в марте-мае в основном связано с увеличением поступлений в бюджет за счет введения акцизных марок на вино-водочные и табачные изделия. Но затем рост этих поступлений стабилизировался и заметного влияния на снижение дефицита уже не имел. Частично снижение бюджетного дефицита вызвано искусственным снижением расходной части из-за задержки выплаты зарплаты, пенсий и пособий в бюджетных учреждениях. Хотя в 1996 г. удалось резко сократить дефицит, тем не менее проблемы бюджета сохраняются, что проявилось в следующем: уменьшение доходной базы; сокращение бюджетных расходов с их ярко выраженной структурной деформацией; критическое накопление внешнего долга, чрезмерно дорогое его обслуживание, нерациональная структура источников покрытия.

В 1997 г. уровень бюджетного дефицита понизился до 4,7% к ВВП. Согласно Индикативному плану на 1998-1999 гг., предусмотрено дальнейшее его сокращение и полная ликвидация к 2000 финансовому году. В том случае, если не удастся достичь контрольных цифр сокращения дефицита в соответствующем году, возможна вероятность осуществления процедуры «секвестра», позволяющей пропорционально сократить расходы по всем статьям одновременно.

Таким образом, в условиях экономической трансформации, резкого ослабления репрессивной функции государственной власти, либерализации финансовой системы государственных предприятий исчезновение традиционных для плановой экономики источников дохода является естественным. Основными причинами бюджетного дефицита в Кыргызской Республике, являющегося в принципе неизбежным явлением в любой кризисной экономике, стали: первичный фискальный кризис, вызванный прекращением трансфертов из союзного бюджета и распадом командно-административной системы; резкий спад производства и связанное с ним падение прибыльности государственных предприятий; кризис неплатежей; недостаточная подготовленность налогоплательщиков, налоговой инспекции, банков и других учреждений к новым налогам, а также частые изменения в налоговом законодательстве, хотя и нацеленных на более стабильные поступления налогов в перспективе; быстрый рост цен товаров, участвующих в расходной части бюджета, поскольку его доходы собирались по старым ценам, а расходы осуществлялись по новым, повысившимся ценам (на 20-30%); периодическое погашение задолженности по заработной плате; снижение

налоговой дисциплины как во вновь образующемся частном секторе, так и в традиционном государственном секторе; рост расходов на социальные нужды.

Бюджетный кризис, основные предпосылки которого были заложены в исходной модели экономических реформ еще в 1991 г., по мере нарастания общего экономического кризиса в Кыргызстане стал проявляться все более четко. Дестабилизация ситуации в финансовой сфере, которая обострилась в 1995 г., отразилась не только на состоянии взаимных расчетов и платежей, финансовой дисциплине, но и нарастании бюджетного дефицита, достигшем 11,5% ВВП. Снижение ежемесячных темпов инфляции на фоне продолжавшегося падения объемов ВВП и промышленного производства, ухудшения финансового состояния предприятий только усугубило ситуацию, поскольку структура налоговой системы республики, где главную роль играет НДС, ориентирована в основном на пополнение бюджета за счет инфляционных доходов. Поэтому бюджетный кризис не совпал по времени с началом кризиса неплатежей, а проявился лишь в условиях сокращения темпов роста инфляции. Кроме того, налогооблагаемая база сократилась за счет не только резкого сжатия массы прибыли, но и уменьшения инфляционного роста цен. Соответственно, налоговая система, ориентированная на обложение объемов оборота хозяйственной деятельности, привела, по существу, к непропорциональному распределению налогового бремени между сферами производства.

При резком сокращении объема производства и уровня его эффективности повышаются затраты на единицу продукции, уменьшается его финансовая отдача. В стоимостной структуре ВВП должна повышаться доля доходов, идущая на потребление, и снижаться доля чистого дохода (чистой прибыли и чистых налогов), которые можно использовать для расширения производства и оплаты государственных расходов. Это и произошло, причем весьма своеобразным путем. По данным Нацстаткомитета КР, оплата труда наемных работников уменьшилась в составе ВВП с 39,0% в 1992 г. до 30,0% в 1996 г., но уровень конечного потребления вырос за эти годы с 58,2% ВВП до 97,8% ВВП. Это объясняется тем, что доходы населения стали формироваться не только за счет оплаты наемного труда, но и доходов от предпринимательства. По данным национальной статистики, валовая прибыль и валовые смешанные доходы в составе ВВП выросли с 54,7% в 1992 г. до 59,5% в 1996 г. Итог представляется весьма положительным, поскольку создаются большие возможности для мобилизации чистого дохода на общегосударственные нужды. Но фактически этого нет, и наблюдается процесс резкого сокращения прибыли в составе ВВП. Так, на долю чистой прибыли и чистых смешанных доходов в ВВП приходится: в 1993 г. - 48% (или 2584 млн. сомов); в 1994 г. - 47% (5585 млн. сомов); в 1995 г. - 41% (6683 млн. сомов); в 1996 г. - 49% (11065 млн. сомов). Но главную часть этих сумм составляли именно смешанные доходы от предпринимательства. Например, в 1995 г. в структуре чистых смешанных

доходов доходы от сельского хозяйства составляли 59%, торгово-посреднической - 28%. При этом в последние три года (1994-1996 гг.) все большее значение начинают приобретать доходы частных лиц от оказания услуг (транспортные, строительные, образования, частнопрактикующих врачей, юристов, адвокатов и т.п.). Иначе невозможно получить тот уровень конечного потребления, который зафиксирован в ВВП 1996 г. Это подтверждается прямым счетом прибыли по отраслям хозяйства. Масса прибыли в экономике составила 317,5 млн. сомов в 1996 г., или 1,4% ВВП против 28,8% в 1992 г.. Помимо прибыли существенным источником средств для фонда централизованных средств, т.е. для бюджета, могут быть косвенные налоги за вычетом субсидий, или так называемые чистые налоги. Их доля в составе ВВП постоянно увеличивалась: с 4,6% в 1992 г. до 7,3% в 1996 г. Таким образом, структурные изменения в ВВП означали сокращение доли прибыли и рост чистых налогов (НДС, акцизов, налог с оборота, налоги на импортируемые товары и услуги), составляющих доходную базу нынешнего бюджета. Заработная плата, т.е. наиболее контролируемая часть доходов населения, резко уменьшилась в составе ВВП, возросли так называемые смешанные доходы, которые трудно определяемы и легко утаиваются от налоговой службы. Падение производства при переходе к рыночным отношениям привело к уменьшению доходной базы бюджета. Следует отметить, что по мере развития реформ сбор налогов и других поступлений в бюджет обеспечивается с большим трудом. Нарастает сопротивление новых предпринимателей выполнению законодательных норм по уплате налогов. Ослабляет доходный потенциал бюджета и резко возросшая «теневая экономика», не участвующая в создании общенародного фонда ресурсов.

§ 5. Источники финансирования бюджетного дефицита

Основными методами покрытия бюджетного дефицита служат выпуск государственных займов (внутренних и внешних) и эмиссия кредитных денег. Отрицательные последствия эмиссии, к которой прибегают в критических ситуациях правительства, заключается в том, что она еще больше усиливает присущую кризисной экономике инфляцию, подрывает стимулы для долгосрочных инвестиций, обесценивает сбережения населения и т.д. Государственные займы менее опасны, чем эмиссия. Однако и они оказывают определенное негативное воздействие на экономику страны. Выпуск государственных займов наряду с ростом государственного долга способствует сокращению совокупного потребительского спроса со стороны заемщиков, отвлечению крупных средств от их производительного использования.

В 1990-1991 гг. дефицит бюджета Кыргызстана все еще покрывался за счет субсидий из союзного бюджета. В 1992 г. источниками покрытия его стали кредиты НБКР - 159533 тыс. сомов и России - 4660 тыс. сомов. В 1993 г. на

покрытие дефицита и выполнение правительственной программы экономического и социального развития республики были привлечены кредиты НБКР и средства встречного фонда Мирового банка - 80,4% и 19,6% соответственно к общему объему финансирования. Начиная с 1994 г. стали вводиться новые налоги в республиканский фонд социальной поддержки населения, фонд ценового регулирования, поступления средств для ликвидации чрезвычайных ситуаций, кредит Мирового банка на валютный компонент, а также кредиты НБКР, фактически являющиеся эмиссией бумажных денег, усиливающих инфляцию. С этого года дефицит бюджета в основном покрывался за счет грантов, внутренних и внешних источников финансирования. В 1991-1995 гг. поступления от займов как метода финансирования дефицита выросли с 6,6% до 11,4%. Но эти данные не полны, поскольку в государственных бюджетах показывается лишь часть действительных расходов, финансируемых на кредитной основе. Значительная часть государственных кредитных поступлений содержится в местных бюджетах и в различных госфондах. Об этом свидетельствуют данные о динамике государственного долга, сумма которого значительно превышает поступления из этого источника в бюджет. Так, в Кыргызстане официальная величина государственных кредитных поступлений для покрытия дефицита бюджета составила 2,5% ВВП, а в действительности достигла 5,5%. Размещаются государственные ценные бумаги (облигации госзаймов и другие казначейские облигации) прежде всего в центральном банке, а также в других кредитно-бюджетных учреждениях. В этих целях используются фонды сбербанков, страховых и пенсионных фондов, что обусловило большие трудности в ликвидности этих систем. Обычно для финансирования бюджетных дефицитов прежде всего привлекаются ресурсы центральных банков и в меньшей степени коммерческих банков и других кредитных институтов. А в Кыргызстане в целях бюджетного финансирования использовалась примерно одинаковая часть ресурсов НБКР и других банковских институтов - соответственно 43% и 42%.

Бюджет 1994 г. по структуре финансирования существенно отличался от бюджета 1993 г. Доля иностранного финансирования, включая распределение заемных средств, полученных от Турции, возросла с 60% общего объема финансирования в предыдущем году до 80%. Главными источниками финансирования были займы от Всемирного Банка и Японии. Финансирование со стороны отечественных банков состояло главным образом из кредита Национального банка бюджету, а также изъятий и средств с некоторых счетов в коммерческих банках.

Дефицит бюджета в 1995 г. почти на половину (47%) покрывался за счет внешнего финансирования, что помогло республике преодолеть инфляцию, т.е. не включать печатный станок для покрытия внутренних расходов. Это потребовало крайне жесткой кредитно-денежной политики, прекращения

выдачи кредитов неплатежеспособным хозяйствующим субъектам. Однако структура внутреннего финансирования дефицита бюджета мало изменилась: доля ГКВ остается незначительной из-за ограниченности их выпуска и размещения среди юридических и физических лиц; значительная часть (94%) по-прежнему покрывалась инфляционными источниками, т.е. за счет кредитов Национального Банка (табл. 18). Последний предоставил Министерству финансов кредитов на покрытие превышения текущих расходов над доходами государственного бюджета на общую сумму 866,4 млн. сомов или 45,4% всех источников его финансирования, что в 1,2 раза больше, чем в 1994 г. Таким образом, доля фактически выданных в 1995 г. кредитов составила 5,6% ВВП, в отличие от 3,0% ВВП в 1994 г. Кредитование дефицита государственного бюджета 1995 г. превысило запланированную величину более чем на 94 млн. сомов, что было обусловлено необходимостью предотвращения нарастания просроченной задолженности, которая могла привести к значительному росту внешнего долга республики. В августе Правительство погасило кредит КЕС за счет целевого кредита НБКР в 300 млн. сомов, хотя в бюджете на эти цели был предусмотрен кредит в 150 млн. сомов. Однако целевой кредит на погашение кредита КЕС не имел инфляционной составляющей, поскольку был связан с соответствующим уменьшением уровня накопленных банком к этому времени международных резервов на 30 млн. долларов.

Таблица 18

Структура источников финансирования дефицита государственного бюджета Кыргызской Республики (млн. сомов)

	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.
Внутреннее финансирование - всего			
в том числе:	9	5	3
кредиты Нацбанка	20,9	87,7	26,5
государственные казначейские векселя и краткосрочные облигации	8	5	2
Внешнее финансирование - всего	66,4	55,0	25,8
в том числе получено кредитов:	5	3	1
ПЕСАК	4,5*	2,7	00,7
Азиатский банк развития	8	6	1
Кредит Японского правительства	15,3	67,5	199,2
Реабилитационный кредит Мирового Банка	1	8	1
АПЕАК	527,8	41,9	354,6
ФИНСАК	3	-	-
ПСРМАК	45,0	2	5
Погашено кредитов	3	33,4	94,6
	25,0	0,	-
	3	432	1
	66,7	2	8,2
	5	1,5	-
	5,7	2	3
	1	86,0	70,9
	64,5	3	3
	-	00,6	70,8
	-	-	1
	7	1	55,4
	12,5	74,4	

* Государственные казначейские векселя.

В 1996 г. по сравнению с 1995 г. доля внутренних источников в финансировании дефицита бюджета уменьшилась, в том числе и доля

финансирования за счет государственных ценных бумаг (ГКВ и КО), что свидетельствует о еще слабом развитии финансового рынка. В этой связи основу внутреннего источника составили кредиты Национального банка - 44,3% всех источников покрытия дефицита. По сравнению с предыдущим годом объем указанных кредитов уменьшился на 311,4 млн. сомов, но общая сумма задолженности Министерства финансов перед НБКР по полученным на эти цели ссудам, начиная с 1992 г. и по состоянию на 1 января 1997 г., составила 16,6% к ВВП.

Основное место во внешних источниках покрытия дефицита занимали кредиты международных финансовых организаций. По сравнению с предыдущим годом их доля в финансировании бюджетного дефицита увеличилась (более чем на 7%), хотя в отношении к ВВП уменьшилась с 5,3% до 3,0% в 1996 г. На покрытие превышения текущих расходов над доходами госбюджета Национальный банк предоставил Министерству финансов кредитов на 620 млн. сомов (2,7% к ВВП). Из них 11 млн. сомов было направлено на финансирование дефицита 1995 г., а 54 млн. сомов - включены в доходную часть бюджета 1997 г. как переходящий с 1996 г. остаток на бюджетных счетах. Таким образом, хотя доля кредитов, направленных на покрытие дефицита бюджета 1996 г., составила 2,5% по отношению к ВВП и была несколько ниже, чем в 1995г. (5,4% к ВВП), тем не менее это создает условия для роста внутреннего долга и, следовательно, напряжения в финансовом секторе. Общая задолженность Минфина перед Нацбанком по кредитам на 1 января 1997 г. составила 2206,3 млн. сомов (9,8% к ВВП), из них задолженность по выплате процентов - 1523,5 млн. сомов.

В 1997 г. при сохраняющейся тенденции падения инфляционного источника финансирования резко увеличился удельный вес ГКВ и КО, что является признаком активизации рынка ценных бумаг.

В связи с тем, что с 1998 г. НБКР прекращает прямое кредитование Правительства КР, основным источником внутреннего финансирования дефицита бюджета будут средства от продажи государственных казначейских векселей. Такая политика предъявляет особые требования к уровню координации и согласования решений, принимаемых Министерством финансов и Национальным банком Кыргызской Республики.

§ 6. Реформа налоговой системы

С обретением независимости Кыргызская Республика приступила к созданию современной системы налогообложения. Как известно, налоги являются одним из наиболее эффективных инструментов косвенного регулирования экономических процессов. В 1992 г. была введена новая система налогообложения, приближенная к действующим в развитых странах.

Периодически состав налогов и уровень налогообложения корректируется. В июле 1996 г. был принят Налоговый кодекс Кыргызской Республики.

Хотя налоговая система Кыргызстана была весьма радикально перестроена в 1992 г., все же она была далека от совершенства, сохранив многочисленные недостатки:

- реформа налоговой системы началась в условиях отсутствия четкого представления об основных целях реформы и, соответственно, стратегии достижения этих целей. В налоговое законодательство постоянно вносились изменения и дополнения в виде поправок к законам, принятия указов и постановлений, зачастую не взаимоувязанных с предыдущими законами;

- структура налогообложения отличалась сложностью и непостоянством, была перегружена многочисленными платежами и сборами, которые создают путаницу в объектах и субъектах налогообложения, не обеспечивают стабильность и предсказуемость платежей. Все это не позволяет предпринимателям правильно планировать хозяйственную деятельность, оценивать эффективность и перспективность решений;

- согласно закону «О налогах с предприятий, организаций и объединений» (январь, 1992 г.), установлены относительно высокие нормы отчисления в государственный бюджет. По экспертным оценкам, на прямые и косвенные налоги приходится свыше 70% дохода предпринимателей. Высокие процентные ставки налоговых отчислений, главным образом косвенных, побуждают предприятия уклоняться от уплаты налогов, задерживать выплату кредитным учреждениям, а также смежникам за сырье, материалы и комплектующие. В результате обостряется проблема просроченных платежей;

- отсутствие регулирующей функции налоговой системы проявлялось не только в «тяжести» налогового пресса, но и в отсутствии направленности на стимулирование инвестиционной активности, которое ведет, с одной стороны, к огромной нехватке производственных капитальных вложений, а с другой стороны, к избытку капитала, обращающегося в торгово-посреднической сфере;

- налогообложение прибыли носит откровенно конфискационный характер, что связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, в налогооблагаемую базу включены многие виды расходов, которые в международной практике принято относить на себестоимость (например, сверхнормативный фонд заработной платы). Во-вторых, отечественной методикой определения прибыли игнорируется или недооценивается уровень инфляции. В результате занижается себестоимость и завышается налогооблагаемая прибыль. Следовательно, к непомерному усилению налогового бремени и росту масштабов уклонения от уплаты налогов предприятиями ведут не столько сами ставки налогов на прибыль или недостаточные льготы по инвестиционной деятельности, сколько расширенная трактовка базы налогообложения прибыли;

- по сравнению с крупными предприятиями НДС для малых предприятий является более тяжелым налоговым бременем. Это связано с тем, что мелкие

предприятия, как правило, не имеют не только собственных зданий, но и оборудования из-за их высокой стоимости и больших расходов на их содержание. Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности основные производственные средства снимаются предпринимателями в аренду;

- Закон «Об иностранных инвестициях» (1992), дополненный указом Президента КР (ноябрь 1994 г.), был наиболее либеральным в СНГ и создавал в целом благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Однако налоговые льготы, рассчитанные на 2-5 лет с момента получения прибыли, стимулирующей роли для инвесторов не сыграли, а налоговые ставки оказались достаточно высокими;

- освобождение от уплаты налогов отдельных предприятий, введение различного рода налоговых льгот, дифференциация ставки налога на прибыль в зависимости от рода деятельности и источника дохода - все это неблагоприятно сказалось на эффективности производства и мобилизации бюджетных поступлений. При этом в преимущественном положении оказалось материальное производство, а торговля, услуги и финансовые операции подвергались дискриминации;

- при расчете прибыли и доходов от продаж учитывалась отгруженная и оплаченная продукция, а не, как в большинстве стран, отгруженная продукция, что является дополнительным стимулом для роста взаимного кредитования предприятий (неплатежи) и ведет к росту бартерных сделок, в обход нормальной бухгалтерской отчетности;

- введение отдельных местных налоговых и неналоговых платежей в бюджет, которое практиковалось без какой-либо системы и законодательного контроля, на основе постановлений министерств и ведомств, а также местными органами власти по их собственному усмотрению вело к бесконтрольности формирования доходов государства, преобладанию местных интересов над общественными, подрыву экономического положения производителей.

Таким образом, сложившаяся система налогообложения трудно поддавалась администрированию и была обременительна для налогоплательщиков. Важно отметить, что высокий уровень налогообложения в условиях либерализации цен вызывает у предпринимателей стремление переложить тяжесть налогового пресса на конечного потребителя, включив всю сумму налогов в цену товара. В итоге растут цены на товары первой необходимости, спрос на которые неэластичен по цене, на продукцию предприятий монополистов. Рост цен на товары, спрос на которые эластичен по цене, сокращая спрос, ведет к ухудшению финансового положения хозяйствующих субъектов. Чрезмерно высокие налоговые ставки снижают активность предпринимателей, что ведет к падению их доходов и, соответственно, к сокращению средств, поступающих в бюджет в качестве налогов. Так, вплоть до 1995 г. государство собирало налоги всего на уровне 60-80% от оптимальной суммы.

Множественность налоговых ставок, их дифференциация по отраслям и видам деятельности подрывает налоговую базу, чрезвычайно осложняет работу налоговых органов в связи с многосторонней деятельностью предприятий, провоцирует к ведению незарегистрированной хозяйственной деятельности. Имевшая место определенная налоговая дискриминация частного сектора, преобладающего в торговле и услугах, а также предоставление льгот отдельным налогоплательщикам «в порядке исключения» тормозят развитие потенциальной движущей силы будущего развития, а также склоняют предпринимателей к переходу в теневую экономику.

Сложившаяся ситуация требовала принятия мер по совершенствованию налоговой системы. С этой целью Правительство КР приступило к пересмотру действующих налоговых законов и нормативных актов, а также к разработке пакета законов, выраженных затем в Налоговом кодексе. Стратегия новой налоговой политики направлена на соответствие требованиям рыночной экономики. Начиная с середины 1994 г. Министерством финансов КР были разработаны долговременные меры по оздоровлению финансового положения промышленных предприятий, принимавших участие в клиринговых расчетах, имеющих большие суммы недоимок по налогам, а также проекты стимулирования промышленных предприятий путем заинтересованности инвесторов во вложение средств в развитие промышленности. Представленные проекты были одобрены Правительством и нашли отражение в определенных нормативных актах.

В целях стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в экономику Кыргызстана были внесены существенные изменения в Закон «Об иностранных инвестициях», касающиеся льгот на инвестиции, Указами Президента сроки по освобождению от налога на прибыль иностранных инвесторов установлены с момента получения ими прибыли, а не со дня регистрации их предприятий, кроме того, отменен 5%-ный налог от вывозимой суммы прибыли.

В целях упорядочения налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей и обеспечения эффективного использования земельных угодий Указом Президента КР предложено установление земельного налога за использование сельскохозяйственных угодий без взимания налогов на прибыль и на пользование автомобильными дорогами, а также отчисления средств для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций с хозяйствующих субъектов, производящих сельскохозяйственную продукцию.

Большие изменения произошли в торговом режиме: установлены количественные ограничения на беспошлинный ввоз товаров; введены единообразные импортные пошлины; перечень товаров, облагаемых экспортной пошлиной, периодически сокращался, а затем был и вовсе отменен; установлено декларирование всеми субъектами экономической деятельности ввозимых и вывозимых товаров и имущества в целях полного охвата налогами и

учета; количество облагаемых акцизов товаров внутреннего производства уменьшилось; ставки акцизов на ввозимые табачные изделия и спиртные напитки понизились и т.д.

Необходимость создания равенства всех граждан в своих налоговых взаимоотношениях с государством независимо от рода занятий и источников получения доходов привела к введению новой системы подоходного налогообложения населения, переходу к прогрессивному обложению совокупного дохода всех граждан на основе деклараций. При исчислении и уплате подоходного налога это равенство обеспечивается прежде всего за счет единства объекта налогообложения. Установленный совокупный годовой доход как сумма всех видов объекта налогообложения предполагает создание для всех граждан одинаковых условий, при которых налогом облагается не весь совокупный доход, а «очищенный» на ряд документально подтвержденных расходов.

В июле 1996 г. Кыргызстан ввел Налоговый кодекс, который содержит пять основных видов налогов: подоходный налог (10%) с физических лиц; налог на прибыль (30%) с юридических лиц; НДС (20%); акцизный налог на определенные виды товаров; земельный налог, ставки которого зависят от местоположения, размера, плодородности почвы. Существенной поправкой стала отмена всех налоговых льгот для предприятий. Новыми мерами в налогообложении, предусмотренными индикативным планом, являются: введение требований о получении лицензий на торговлю продуктами и алкогольными напитками; введение системы индивидуальных номеров налогоплательщиков; введение марок акцизного сбора на табачные изделия и алкогольные напитки; проведение внутреннего аудита Государственной налоговой и Государственной таможенной инспекции.

Сравнительный анализ показывает, что с принятием Налогового кодекса общий объем налогов на товаропроизводителя понизился и находится в пределах 25-33%, а для физических лиц - снизился до 29% с учетом выплат в Социальный фонд. Президент Кыргызской Республики А.Акаев, оценивая налоговую реформу, подчеркнул, что «Переход к преимущественно косвенному налогообложению позволяет снять значительную часть налогового бремени с производителя и, таким образом, стимулирует рост производственного капитала и активизацию экономической деятельности. В этом одно из главных достоинств нового Налогового кодекса. Новый НДС способствует политике импортозамещения и развития экспортоориентированных производств. Его достоинством является также нейтральность по отношению к инвестициям. Все это усиливает регулируемую роль налогов».

Индикативным планом развития экономики КР на период до 2005 г. предусмотрены следующие основные направления налоговой реформы, частично уже нашедшие отражение в Налоговом кодексе:

- расширение налоговой базы за счет отмены себя не оправдавших налоговых льгот, расширения круга плательщиков и состава источников налогообложения, что позволит реализовать принцип «налоговой справедливости»;

- постепенное перемещение налогового бремени с предприятий на доходы и имущество физических лиц, как это имеет место в развитых странах;

- совершенствование системы расчетов и взимания НДС с обязательной оплатой по факту отгрузки товаров, что обеспечит контроль сбора НДС;

- в целях стимулирования отечественного производства необходимо повышение ставок акцизных пошлин на импортируемые товары;

- улучшение качества работы налоговых служб в целях устранения злоупотреблений и ошибок.

Таким образом, особенности переходного периода, связанного с преодолением кризиса и стабилизацией экономики, определили и специфику налоговой системы Кыргызской Республики. В связи с ухудшением социально-экономических условий из-за развала Советского Союза, с одной стороны, и бюджетного дефицита – с другой, акцент был сделан на удержании доходной части бюджета на уровне, соответствующем смягчению кризисной ситуации. Иными словами, на первый план ставится фискальная функция налогообложения, выражающаяся в отсутствии производственных льгот и высокими ставками налогов. В то же время Кыргызстан предпринимает определенные меры по усилению регулирующей функции налогообложения. В 1998 г. ожидается рост налоговых поступлений до 13,8%, в основном за счет увеличения объема таможенных платежей, в связи с взиманием НДС с импорта из Казахстана. Налоговая политика будет направлена на повышение роли косвенных налогов, на переход ко взиманию НДС со странами СНГ на принцип страны назначения, на стимулирование сельхозпроизводителей и инвесторов как отечественных, так и иностранных, на усиление администрирования налогов, а также на введение упрощенной формы налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса

О дальнейшей работе в этом направлении свидетельствует постановление Жогорку Кенеша «О принятии Закона Кыргызской Республики о республиканском бюджете Кыргызской Республики на 1998 г.», в котором предусмотрено внесение поправок в налоговое законодательство в части ослабления налогового бремени и внедрения инструментов, стимулирующих развитие промышленного производства, малого и среднего бизнеса к 1 марта 1998 г.

§ 7. Бюджетная политика в среднесрочной перспективе

В рамках разработки экономической стратегии Кыргызстана до 2005 г., основанной на показателях индикативного плана, главными задачами бюджетной политики в данный период являются:

- достижение финансовой стабилизации и снижение уровня инфляции;
- поддержка приоритетных отраслей в производственном секторе по созданию условий для инвестиционных накоплений;
- усиление роли государства по поддержке социальной сферы;
- проведение взвешенной фискальной политики.

Одной из основных целей бюджетной политики является сокращение дефицита бюджета и дальнейшая стабилизация его на уровне 3% ВВП. При этом доходы бюджета вырастут до 25,2% ВВП, а расходы - до 28,2% ВВП в 2005 г. В источниках покрытия дефицита основную часть составят внутренние заимствования, а величина внешних поступлений будет уменьшаться в целях снижения внешней задолженности. В составе источников внутреннего погашения дефицита будет возрастать доля небанковского финансирования, то есть покупки государственных ценных бумаг населением, предприятиями и крупными инвесторами. Таким образом, в конечной перспективе будет сведено до минимума использование инфляционных источников в виде кредитов НБКР на погашение дефицита бюджета. Для освоения долгосрочных производственных проектов будут разработаны целевые программы развития приоритетных отраслей производства с конкретными обязательствами финансовой поддержки со стороны бюджета. Устанавливаются приоритеты расходов по обеспечению защиты уязвимых слоев населения в переходном периоде. Соответственно, будет произведена переоценка политики расходов, лежащей в их основе, особенно в области заработной платы и социальных услуг.

В соответствии с данной стратегией бюджетная политика в 1998 г. была направлена на дальнейшее укрепление макроэкономической стабилизации, обеспечение гласности и прозрачности бюджета, достижение сокращения дефицита до 4,3%, обеспечение расходов, соответствующих задачам экономического роста и достаточному уровню оказания услуг.

Правительство КР разработало проект закона «О бюджете», который был обсужден и принят Жогорку Кенешем в конце 1997 г. Бюджетный закон является действительно открытым и прозрачным. Доходная часть направлена на максимальную мобилизацию усилий государства на сбор налогов и платежей в бюджет. Расходная часть представлена в разрезе всех учреждений и организаций исполнительной и законодательной ветвей власти с постатейной расшифровкой, в том числе по статье «прочих расходов». Одновременно Жогорку Кенеш принял постановление «О принятии Закона КР «О республиканском бюджете Кыргызской Республики на 1998 год», в котором, в частности, Правительству поручено внести к 1 апреля 1998 г. предложения по увеличению доходной части бюджета за счет взимания с соседних республик

платы за пользование водными ресурсами Кыргызстана, а также рассмотреть вопрос реформирования и преобразования государственной структуры управления с целью сокращения расходов государственного бюджета.

Исполнение консолидированного бюджета 1998 г. будет осуществляться в рамках среднесрочного финансового плана, который позволяет сделать бюджет активным инструментом экономической политики и обеспечить тесную взаимоувязку бюджета со среднесрочными индикативными планами.

Для достижения указанных целей предполагается осуществить комплекс мероприятий, направленных на:

- усовершенствование распределения ресурсов в соответствии со стратегическими приоритетными направлениями общеэкономического и внутрисекторного характера;

- достижения согласия по предсказуемости в распределении ресурсов, чтобы министерства, государственные комитеты и административные ведомства смогли планировать бюджетные мероприятия заранее;

- предоставление отраслевым министерствам информации с предсказуемыми объемами финансирования - большей самостоятельности, что позволит более эффективно использовать средства при выполнении государственных задач;

- усовершенствование бюджетных процедур;

- составление консолидированного бюджета в тесной взаимосвязи с макроэкономическими показателями, предусмотренными индикативным планом социально-экономического развития.

В 1998 г. сохранены основные направления в определении бюджетных расходов. Это жесткие максимальные ограничения общих расходов министерств, государственных комитетов и административных ведомств, разработка минимальных гарантированных стандартов предоставления услуг, оценка изменения цен для подготовки сметы расходов, определение приоритетных программ для финансирования в следующем году. Применены также новые подходы к финансовым отношениям между республиканским и местными бюджетами, обеспечивающие местным органам власти стимулы для увеличения доходов, повышающие их ответственность за эффективное использование ресурсов, а также контроль со стороны правительства Кыргызской Республики за обеспечением выплат, имеющих общегосударственное значение.

Для финансирования услуг, являющихся государственными приоритетами (здравоохранение и образование), местным органам власти будут по-прежнему предоставляться категориальные гранты, обеспечивающие финансирование базовых услуг в сферах образования и здравоохранения.

В рамках правительственной программы реформ намечается дальнейшее усовершенствование структуры управления государственными финансами в целях повышения эффективности государственных расходов и налаживания

более совершенной системы финансовых отношений между центральными и местными органами.

ГЛАВА VII. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КЫРГЫЗСТАНА В КОНТЕКСТЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

§ 1. Политика занятости и рынок труда

Основой идеологии реформы в Кыргызстане, как известно, стала либеральная модель перехода к рынку. Собственно макроэкономическая политика прошла несколько этапов финансовой стабилизации, в частности, этапы ужесточения и ослабления денежно-кредитной политики. Для социальной сферы и та, и другая линия неизменно сопровождалась сокращением ресурсов. В качестве компенсации либеральная модель перехода к рынку предполагает снятие значительного числа ограничений на поведение экономических субъектов, в том числе населения. Это, по сути, приводило к созданию квазиресурса: населению предлагалось не ждать помощи от государства, а использовать свои возможности для получения доходов в институционализированной структуре его источников. Тем самым из двух вариантов политики по отношению к населению - либо выделение дополнительных ресурсов, либо введение новых «правил экономической игры» - выбор был сделан в пользу второго.

Нельзя не отметить, что этот расчет в основном оправдался. В результате ряда институциональных реформ социально-трудовая сфера действительно приобрела новое качество. Институциональные нововведения повлияли, во-первых, на возникновение принципиально новых сфер и видов деятельности и, во-вторых, на формирование новой структуры возможных источников доходов. Наиболее радикальным было правовое и реальное оформление института частной собственности, следствием чего стало:

- становление и развитие нового сектора экономики и соответственно создание новых рабочих мест, дающих возможность получения заработной платы лицами наемного труда: в 1993 г. в индивидуальном и частном предпринимательстве было занято 20% общего числа, в 1996 г. - 51,3%, в то время как численность работников государственных предприятий и организаций сократилась соответственно с 52,6% до 30,6%;

- образование нового источника дохода - предпринимательского и дохода от собственности в самых разнообразных его видах (участие в распределении прибылей, доход от ценных бумаг и пр.). Доля последнего в структуре доходов населения начиная с 1993 г. имеет устойчивую тенденцию к росту. Это означает, что для основной массы экономически активного населения, с одной стороны, труд стал наемным, зависящим от конъюнктуры рынка, а с другой - появились возможности для реализации своих личных способностей в предпринимательской деятельности.

Множественность форм трудовой активности, особенно развитие трудовой деятельности, привела к возрастанию самозанятости населения. В связи с либерализацией таможенной политики и правил торговли наибольший размах получил «челночный» бизнес. Снятие ограничений на вторичную занятость также расширило спектр источников дохода.

Сложное положение в социальной сфере Кыргызской Республики оказало определенное влияние на выбор темпа реформ. Этот выбор носил форму альтернативы - либо жесткий вариант санации экономики через банкротство нерентабельных предприятий и, следовательно, резкий всплеск безработицы, либо поддержка неэффективных производств при сокращении высокого формального уровня занятости и предотвращении единовременного массового высвобождения работников. Как известно, на практике была реализована вторая линия. Несмотря на многократные заявления, в республике так и не был «запущен» механизм банкротства нерентабельных предприятий.

Политика искусственного поддержания сложившегося уровня занятости или медленных темпов роста безработицы, осуществляемая на основе применения льготных режимов кредитования и дотирования нерентабельных производств, неизбежно приводит к появлению и воспроизводству высокой латентной безработицы. В Кыргызстане наибольшее распространение получили две ее формы - отправление работников в вынужденные неоплачиваемые (или частично оплачиваемые) отпуска и использование разнообразных режимов неполного рабочего времени. В 1993 г. количество частично безработных в Республике находилось на уровне 100-110 тыс. человек. При этом число официально зарегистрированных безработных составляло 2936 человек. Общее количество занятых в экономике страны работников увеличилось с 1747,9 тыс. человек в 1990 г. до 1835,9 тыс. в 1992 г., а затем снизилось до 1650,0 тыс. в 1996 г. Трудовые ресурсы республики в 1997 г. насчитывали 2380,1 тыс. человек, из которых 1788,6 тыс. были экономически активны. Уровень зарегистрированной безработицы составил 3,1% к экономически активному населению, а уровень скрытой безработицы - 9,8%. Можно сказать, что с 1993 г. главной чертой кыргызского рынка труда стало преобладание латентной безработицы.

Таблица 19

Население Кыргызской Республики и рынок труда

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Трудовые ресурсы (тыс. человек)	264,3	255,7	261,1	292,2	351,1	380,1
Сельское население (в% от общей численности населения)	6	6	6	6	6	6
Женщины (в% от общей численности населения)	2,2	2,7	4,4	4,9	5,3	5,6
Занятость (тыс. человек)	5	5	5	5	5	5
Экономически активное население (тыс. человек)	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Официально зарегистрированные безработные (тыс. человек).	835,9	680,6	645,4	641,7	650,0	688,6

Женщины - безработные (в% к официально зарегистрированным)	865,6	710,4	716,0	741,7	790,0	788,6	
Скрытая безработица.	,8	,9	2,6	0,4	7,2	4,6	5
	3,3	9,7	0,9	0,0	7,9	8,4	5
		10,0	18,5	70,0	30,0	..	.

В 1996 г. официальная безработица увеличилась до 4,4%, однако фактический уровень безработицы (с учетом ее скрытой формы) составил 11% экономически активного населения, что практически имеет пороговое значение, которое в период радикальных преобразований, согласно мировой практике, составляет 10-15%.

Таким образом, существование высокой скрытой безработицы было обусловлено сознательным выбором на макроэкономическом уровне. Негативные экономические и социальные последствия этого феномена хорошо известны: консервация большого количества неэффективных рабочих мест, снижение реальных доходов формально занятого населения, ослабление стимулов к высокопроизводительному труду, подпитка теневой экономики, основанной на противозаконных видах деятельности (нелегальное производство спиртных напитков, вымогательство, уклонение от уплаты налогов и т.д.). Кроме того, имеется и менее очевидный эффект: если в рамках законодательства зарегистрированные безработные становятся объектом социальной защиты, то относительно огромного числа формально занятых, но лишенных постоянного источника трудовых доходов людей, можно сказать, что они остаются за рамками социальной помощи и в принципе не являются объектом социальной политики государства.

По мере развития структурной перестройки экономики происходила постепенная трансформация резервов рабочей силы в открытую безработицу. С началом реорганизации в экономике в 1991 г. занятость возросла, составив 1835,9 тыс. человек в 1992 г., но затем объемы производства стали быстро падать, предприятия начали закрываться или временно увольнять работающих. Все это привело к сокращению занятости за 1992-1995 гг. почти на 11%. Самые большие количественные сокращения работающих произошли в тех секторах, которые больше других пострадали от падения объемов производства, т.е. обрабатывающая промышленность и строительство. За 1991-1994 гг. занятость упала: в промышленности - на 20,4%; строительстве - на 40,1%; транспорте - на 25,4%; жилищном строительстве - на 47,5%; в сфере образования - на 23,8%. Занятость в обрабатывающей промышленности за этот же период понизилась примерно на одну треть (32,7%) при этом особенно пострадали отрасли машиностроения (на 45,6%), текстильная (на 28,0%) и деревообрабатывающая (на 26,4%), пищевых продуктов (на 12,3%). В то же время занятость в сельском хозяйстве увеличилась с 35% до 42% в общей структуре занятости, что обусловлено сравнительно низким падением сельскохозяйственного

производства, а также значительно большей трудоемкостью этой отрасли. Возросла и численность занятых в сфере услуг - торговля, общественное питание, кредитование и др.

Обострение проблемы занятости отразилось в первую очередь на женщинах и молодежи. Если в 1993 г. среди общего числа безработных на долю молодых людей от 18 до 30 лет приходилось 31,3%, то в 1996 г. эта цифра возросла до 37,8%. В 1995 г. доля женщин в общем населении страны составляла 50,6%, однако доля их занятости на рынке труда составила лишь 43%, тогда как для мужчин этот показатель равен 58%.

Уникальным феноменом в социально-трудовой сфере Кыргызстана является систематическая задолженность по выплате заработной платы, которая составляла на конец года в 1995 г. 200,2 млн. сомов, в 1996 г. - 119,7 млн. сомов, в 1997 г. - 198,3 млн. сомов. При этом формальная занятость работников сопровождается отсутствием у них постоянного источника дохода, но статистика не относит таких людей к социально уязвимым группам. Задержки с выплатой заработной платы являются достаточно эффективным инструментом манипулирования финансовыми ресурсами. Им неоднократно пользовалось и продолжает пользоваться правительство для сокращения своих расходов, особенно в отраслях бюджетной сферы. Данный инструмент активно применяется и самими предприятиями для снижения издержек производства. В современных условиях сокращение расходов на заработную плату является главным, а в большинстве случаев - единственным источником снижения издержек, поскольку труд - наиболее эластичный ресурс, особенно при неконтролируемом предприятиями росте цен на материальные и топливно-энергетические ресурсы. Тем самым происходит уменьшение не трудоемкости производства, а лишь его зарплатоемкости.

Анализ региональных рынков труда показывает, что с января 1995 по январь 1996г. уровень безработицы увеличился: в Ошской области - в 4,6 раза, Джалал-Абадской - в 6,2 раза; Иссык-Кульской - в 4,2 раза; в Таласской - в 3,9 раза; Чуйской - 3,7 раза; Нарынской - в 2,7 раза; г.Бишкек - в 3,6 раза. Наибольшее количество безработных зарегистрировано в г. Бишкеке, Чуйской и Ошской областях. За 1992-1995 гг. из Кыргызской Республики эмигрировало примерно 260 тыс. человек. Говоря о регионализации рынка труда, следует отметить, что единого кыргызского рынка труда в полном смысле слова не существует. В настоящее время он представляет собой совокупность относительно замкнутых локальных рынков, весьма слабо связанных между собой. Экономическая миграция как фактор развития рынка труда в экономике практически не действует. Во-первых, свободному перемещению рабочей силы препятствует сохранение паспортных ограничений. Во-вторых, не созданы механизмы социальной адаптации мигрантов: неразвитость рынка жилья и его дороговизна значительно затрудняют миграцию для абсолютного большинства работников. В-третьих, трудонедостаточных районов в республике нет.

Регионализация экономики и соответственно рынка труда представляет собой объективный экзогенный фактор, влияние которого инструменты социальной политики смягчить не могут.

Таким образом, положение на рынке труда республики за 1992-1995 гг. определялось следующими социально-экономическими процессами:

- структурными изменениями в экономике;
- ликвидацией монополии государственной собственности и институциональными нововведениями;
- высвобождением работников из предприятий и организаций, сокращением рабочих мест из-за экономического кризиса;
- ростом числа мигрантов;
- увеличением вынужденной незанятости населения;
- формированием локальных рынков труда.

В целом возможности самореализации населения в рамках лишь имеющихся к настоящему времени институтов рыночной экономики при автономном развитии социальных процессов весьма ограничены, особенно в условиях экономической депрессии и падения объемов производства. Главная причина подобного положения в том, что первоначальный импульс реформ не был подкреплён действием социальных стимулов и стал достаточно быстро истощаться. Несмотря на глубокие на первый взгляд институциональные реформы, реально население не приобрело нового статуса активного и полноценного экономического субъекта. Оно мало что получило от прошедшей чековой приватизации и от ее денежного этапа. За пределами экономической жизни оказался целый пласт возможных институциональных нововведений: не созданы эффективные условия для участия населения в сфере среднего и малого бизнеса, хозяйствования на земле и других нетрадиционных для кыргызской экономики сферах и формах деятельности. В новых экономических реалиях трудоспособные граждане в своем подавляющем большинстве являются по-прежнему не более чем рабочей силой, спрос на которую к тому же резко упал, и самым «дешевым» из всех факторов производства.

С началом роста ВВП в республике отмечаются рост занятости, а также снижение уровня безработицы до 3,1% в 1997 г. Кроме того, понизилась и скрытая безработица. По методике Международной Организации Труда, учитывающей и незарегистрированных безработных, численность безработных к концу года составила 5,6% к экономически активному населению, что не представляет угрозы экономической безопасности республики. Общий рост занятости обеспечивается за счет ее роста в неформальном секторе экономики, деятельность которого позволяет многим частично или полностью безработным сохранить свои доходы, причем зачастую более высокие, чем у служащих госпредприятий.

Достигнутая экономическая стабилизация позволяет выделить следующие приоритетные направления активной политики в области занятости:

- сохранение и эффективное использование имеющихся рабочих мест;
- создание новых рабочих мест через стимулирование развития малого и среднего бизнеса;
- организация международного сотрудничества по проблемам занятости населения, в том числе временного трудоустройства кыргызских граждан за рубежом;
- расширение масштабов общественных работ;
- совершенствование системы квалификации профессий, переподготовки кадров;
- разработка бизнес-проектов по развитию предпринимательства.

В целях формирования благоприятных условий для обеспечения занятости населения и удовлетворения спроса предприятий в рабочей силе через экономическую стабилизацию, повышения качества и конкурентоспособности рабочей силы, развития системы обучения кадров, совершенствования государственной службы занятости разработана Программа «Рынок труда и содействие занятости населения Кыргызской Республики на 1996-1997 гг. и на период до 2005 г.», утвержденная Правительством в декабре 1996 г. В ней предусматриваются оказание содействия и реальной поддержки предприятиям и организациям в создании новых рабочих мест, поддержка социальных инициатив по обеспечению самозанятости и другие формы активного воздействия на рынок труда.

Одним из главных направлений государственной политики занятости является развитие и повышение эффективности программ и услуг, реализуемых через государственную службу занятости населения и направленных на предотвращение безработицы. Финансирование мероприятий по реализации государственной политики содействия занятости населения будет осуществляться из средств Фонда содействия занятости в соответствии с Индикативным планом.

В январе 1995 г. утверждено постановление Правительства «О порядке предоставления финансовой поддержки органами служб занятости безработным гражданам, желающим заниматься предпринимательской деятельностью». В нем предусмотрены содействие со стороны Центра занятости в регистрации малого предприятия, получении разрешения заниматься индивидуальной трудовой деятельностью, частичное или полное возмещение расходов на оплату государственной пошлины за регистрацию малого предприятия, получение свидетельства на право заниматься предпринимательством, приобретение пакета примерных учредительных документов, на оплату за изготовление печати и др. В 1996-1997 гг. предусмотрена финансовая поддержка 1,5-2 тыс. гражданам, желающим создать собственное дело.

Таким образом, рынок труда в Кыргызстане в период системного кризиса социальной сферы претерпел значительные изменения, обусловленные действием спроса и предложения на рабочую силу. Хотя уровень открытой

безработицы постоянно рос, он все же оставался довольно умеренным. Это объяснялось как психологическим фактором, сдерживающим людей от регистрации в качестве безработных, так и невысокими темпами приватизации крупных государственных предприятий. В то же время продолжавшийся спад, снижение инвестиционной активности обусловили увеличение числа нестабильно работающих предприятий и привели к росту скрытой безработицы. К отличительным чертам кыргызского рынка труда относятся: большая армия частично безработных людей, длительное время находящихся под реальной угрозой увольнения; высокий процент безработных женщин; высокий уровень безработицы в сельской местности. Вместе с тем 1996 г. стал рубежным в разработке основных задач и направлений новой политики занятости и смягчения безработицы в республике.

§ 2. Политика в области доходов населения и проблема бедности

В конце 1991 г. - начале 1992 г. перед кыргызским правительством, приступившим к проведению радикальных реформ, стояла проблема выбора парадигмы включения социальной политики в экономическую стратегию. Концепция реформ изначально исходила из необходимости повышения эффективности функционирования хозяйственной системы. При этом социальная сфера рассматривалась в качестве элемента общей экономической стратегии. Критерий эффективности новой системы лежал на стороне экономических факторов, а состояние и динамика социальной сферы рассматривались как ограничения. Степень свободы экономического маневра, по существу, была ограничена лишь опасностью острых социальных кризисов, ставящих под сомнение само проведение преобразований. Повышение благосостояния населения называлось в качестве конечной цели проводимых в республике экономических реформ. В краткосрочном периоде ставилась задача снижения воздействия отрицательных факторов переходного периода на население, особенно на его социально-уязвимые группы, путем поддержания прожиточного уровня жизни и системы минимальных гарантий. Стратегической целью государственной социальной политики на среднесрочную перспективу (до 2005 г.) Индикативный план определяет наряду с недопущением дальнейшего снижения уровня жизни населения также и его постепенный подъем по мере оживления экономики.

Следует отметить, что на начальном этапе экономических преобразований в Кыргызстане еще существовал определенный запас прочности социальной системы:

- во-первых, слабое имущественное и доходное расслоение общества и, следовательно, его относительная социальная однородность приводили к более или менее равномерному распределению тяжести реформ в обществе;

- во-вторых, население располагало некоторыми финансовыми и материальными ресурсами, сформировавшимися в условиях дефицитной экономики и нерастраченными к моменту начала реформ;

- в-третьих, подобный «запас» существовал и в отраслях социальной сферы, что в силу инерции позволяло им в течение какого-то времени относительно благополучно функционировать даже при отсутствии поступления новых ресурсов;

- в-четвертых, в обществе были широко распространены реформаторские ожидания и настроения, носившие идеалистический характер. Так, даже после инфляционного скачка в начале 1992 г., который за считанные месяцы обесценил сбережения населения, а определенные его группы сразу отбросил за черту бедности, лояльность граждан в своей массе по отношению к руководству республики оставалась достаточно высокой. Преобладание подобных настроений позволяло ему осуществлять преобразования в относительно спокойном социальном климате.

Все векторы влияния макроэкономики - и позитивные и негативные - фокусируются в социальной сфере, отражаясь на экономическом и социальном положении населения. Отсюда уровень и динамика реальных доходов населения составляют круг проблем, определяющихся макроэкономической ситуацией и проводимой в этой области политикой.

До 1996 г. динамика реальных доходов характеризовалась замедлением темпов падения. По отношению к прошлому году реальные доходы снизились: в 1992 г. - на 50%; 1993 г. - 28,3%, 1994 г. - 21,7%, 1995 г. - 12,1%, 1996 г. - на 2%. Впервые рост реальных денежных доходов обозначился в 1997 г., составив 104,9%. При этом динамика заработной платы, доля которой в общих доходах снижается, но продолжает оставаться достаточно весомой, отличалась еще более выраженным понижательным трендом. С учетом того, что для значительной части населения заработная плата все еще главный источник дохода, это свидетельствует о сокращении уровня их реального потребления (табл. 20).

Таблица 20

Структура денежных доходов и расходов населения Кыргызской Республики

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	
1	2	3	4	5	6	7	1
Доходы - всего	1	1	1	1	1	1	1
в том числе:	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	
1	2	3	4	5	6	7	7
оплата труда	0,8	5,8	1,5	2,7	9,0	3,4	3
социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии)	7,2	9,1	2,8	8,3	7,8	3,2	1
доходы от собственности	..	,3	,8	,5	,0	,8	0
доходы от предпринимательской деятельности и другое	2,0	4,8	4,9	7,5	2,2	2,6	5
Расходы - всего	1	1	1	1	1	1	1
в том числе:	00	00	00	00	00	00	
покупка товаров и оплата услуг	8	9	8	8	8	8	8

налоги, платежи и взносы	5,3	3,1	8,6	0,2	4,3	5,4	4
накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	0,3	,9	,7	,8	,2	,5	2
покупка валюты	,5	,1	,6	,7	,6	,1	8
	,9	,9	,1	,3	,9	,0	

В переходной экономике Кыргызстана сформировалась качественно новая структура доходов населения. Во-первых, формируются и интенсивно развиваются новые формы доходов. Главной статьёй, определяющей структурные изменения доходов, являются доходы от предпринимательства и прочие поступления, которые увеличились по доле за 1992-1997 гг. в 4,4 раза и составили в 1997 г. 52,6% общего объема доходов. Причем в их составе наиболее прибыльной статьёй являются доходы от продажи иностранной валюты, удельный вес которых вырос с 1,8% до 5,6% за 1993 - 1997 гг. Доля поступлений от продажи продуктов сельского хозяйства понизилась с 7,4% до 0,7%, а доля поступлений от финансовой системы сохраняется примерно на равном уровне, кроме 1995 г., когда наблюдалось их повышение. Что касается доходов от собственности, то они до сих пор не стали ощутимой статьёй доходов и прежде всего из-за недостаточно эффективного развития рынка ценных бумаг. Весомую часть реальных расходов составляют деньги, оставшиеся на руках населения, доля которых в течение всего периода снижалась, составляя 23,6% в 1992 г. и 4,2% в 1996 г. Учитывая, что лишь незначительная часть населения имеет на руках такие суммы денег, а инфляция обесценивает ранее накопленные населением деньги, то в нынешних условиях это равнозначно прямому вычету из доходов. Во-вторых, уменьшается доля заработной платы в общем доходе, что явно не отражает реальную роль данного элемента в экономике. В результате зарплата не выполняет ни одну из своих традиционных и естественных функций, перестает быть стимулом к труду, поскольку практически не зависит от его качества. Снижение уровня заработной платы и ее доли в общих доходах ограничивают ее воздействие на потребительский спрос. В-третьих, в структуре денежных доходов наблюдается тенденция сокращения доли социальных трансфертов, что отражает не только уменьшение роли данных трансфертов, но и нарастание задолженности государства по социальным выплатам. В-четвертых, новая структура денежных доходов характеризуется резкой дифференциацией доходов разных групп: в марте 1996 г. соотношение доходов - 20% наиболее обеспеченных слоев и 20% наименее обеспеченного населения составило 11,7 раза. При этом статистикой не учитываются как сверхбогатые, так и нищие, бездомные, беженцы. В-пя-тых, соотношение денежных доходов населения и прожиточного минимума показывает, что значительная часть населения имеет доходы значительно ниже прожиточного минимума. Так, среднемесячная зарплата одного работника в 1997 г. составляла 620 сомов, а величина прожиточного минимума в среднем на душу населения - 720,3 сомов. Такое несоответствие ведет к расширению

состава бедных, к которым уже относятся не только традиционно малообеспеченные, но и многие работающие.

Изменившиеся с началом экономических реформ в 1992 г. условия проведения социальной политики привели к резкому сокращению возможностей государства по социальной поддержке населения, существенному сужению круга мероприятий, финансируемых за счет государственного бюджета. Ориентация на жесткую финансово-кредитную политику требовала поиска мер, позволяющих, с одной стороны, обеспечивать приемлемый уровень жизни населения, а с другой - избежать гиперинфляции. Резкое падение уровня жизни населения в результате либерализации и дальнейшего устойчивого роста цен требовало индексации доходов как минимум двух категорий населения: лиц с фиксированными доходами (пенсионеры, инвалиды, матери с детьми и т.д.), а также занятых на предприятиях и в организациях бюджетной сферы. В то же время любые действия по увеличению денежных доходов достаточно широких слоев населения в условиях стагфляции способствуют раскручиванию новых витков инфляции, хотя значение подобной зависимости не следует преувеличивать. Главные источники инфляционного давления в Кыргызстане лишь в незначительной степени связаны с доходами населения.

Основным направлением социальной политики правительства в области доходов стало регулирование минимального уровня доходов различных категорий населения (заработной платы, пенсий, пособий). Главным инструментом такого регулирования является показатель «минимальный потребительский бюджет» (МПБ), который должен обеспечить прожиточный минимум населения, поддерживающий работоспособность и здоровье населения. Динамика структуры МПБ за 1991-1996 гг. показывает, что уровень жизни населения республики падает: доля расходов на питание в МПБ возросла с 47,1% в 1991 г. до 60,6% в 1996 г.; доля непродовольственных товаров снизилась с 44,2% до 26,6%; доля услуг возросла незначительно - с 8,7% до 12,9% за этот период. Из анализа индикаторов уровня жизни населения следует, что темпы роста МПБ опережают темпы роста денежных доходов населения. Вместе с тем, со второй половины 1996 г. появилась тенденция сокращения разрыва между среднедушевыми денежными доходами и МПБ, что связано со следующими факторами:

- снижением темпов инфляции на потребительские товары;
- формированием специальных целевых фондов социальной поддержки населения (Фонд социального и медицинского страхования, Фонд занятости, негосударственный Пенсионный фонд);
- повышением минимальной заработной платы (100 сомов);
- повышением пенсий (на 30%) и стипендий (на 20%);
- ликвидацией задолженности по выплате заработной платы и пенсий.

За 1992-1997 гг. МПБ имел тенденцию к удорожанию, что объясняется сохраняющимся ростом цен на продукты питания и тарифов на платные услуги.

За исключением 1995 г. величина прожиточного минимума возросла по отношению к предыдущему году: в 1992 г. - в 7,9 раза; 1993 г. - 11,5 раза; 1994 г. - 3,4 раза; 1996 г. - 1,6 раза; 1997 г. - 1,3 раза, что повлекло за собой снижение жизненного уровня.

Изменения в уровне жизни населения отражаются соотношением среднемесячной заработной платы к МПБ трудоспособного населения и минимальной заработной платы к МПБ на душу населения. Среднемесячная зарплата в республике составляла в 1996 г. 497 сом. и в 1997 г. - 620 сом., т.е. за год возросла на 26%. Однако относительно Индикативного плана ее уровень снизился, достигнув соответственно 86% и 78,7%. Соотношение среднемесячной зарплаты и прожиточного минимума составило: в 1992 г. - 138,6%; 1993 г. - 88%; 1994 г. - 67%; 1995 г. - 110,1%; 1996 г. - 92%; 1997 г. - 91,3%. Сохраняется резкая дифференциация зарплаты по отраслям народного хозяйства. Самый высокий ее уровень был в промышленности - 1043,5 сом. и в строительстве - 1033,8 сом., а самый низкий в лесном хозяйстве - 300,8 сом. В бюджетной сфере она остается ниже среднереспубликанской почти на 50%, несмотря на повышение зарплаты работникам здравоохранения, образования, науки и культуры. Иными словами, наблюдается расхождение между зарплатой и уровнем квалификации в этих секторах, поскольку здравоохранению, образованию и науке требуются высококвалифицированные кадры.

Таблица 21

Социально - экономические индикаторы уровня жизни населения Кыргызской Республики

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	
Реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы (в % к пред. году)	0,0	5,4	7,8	7,9	8,0	9,0	1
Номинальная среднемесячная зарплата одного работника (сомов)	1,5	3,8	33,4	68,2	90,9	30,4	6
Реальная зарплата одного работника (в % к пред. году)	6	5	7	1	1	1	1
Средний размер месячной пенсии (сомов)	8,8	5,7	3,7	04,1	01,4	02,4	3
Прожиточный минимум (на душу населения, в среднем за месяц, сомов)	..	7,2	46,7	97,0	46,9	07,0	6
Минимальный размер оплаты труда (в среднем за месяц, сомов)	..	8	9	3	3	5	8
	..	5,2	48,4	34,3	33,2	90,6	
	..	2	5	6	7	8	
	..	2,0	7,0	9,2	5,0	2,5	

Соотношение между минимальной заработной платой и МПБ составляло: в 1992 г. - 55,6%; 1993 г. - 22,4%; 1994 г. - 16,4%; 1995 г. - 20,7%; 1996 г. - 14,0%; а в 1997 г. - 11,9%, хотя в Индикативном плане был заложен уровень в 14,1%. Следовательно, план 1997 г. остался невыполненным и показатель понизился. В этой связи возникает серьезная необходимость принятия срочных мер по социальной защите наименее обеспеченных слоев населения Кыргызстана и повышения их доходов до уровня, обеспечивающего нормальное воспроизводство рабочей силы.

Для социальной защиты нетрудоспособного населения показатель соотношения минимальных размеров оплаты труда и социальных выплат и прожиточного минимума имеет важное значение. Он используется в двух основных случаях: во-первых, для определения «черты бедности», то есть как критерий отнесения того или иного лица к группе, нуждающейся в социальной поддержке государства; во-вторых, для определения самого размера большинства социальных выплат. Черта бедности задает минимальный уровень дохода, который сможет обеспечить минимальные потребности семьи в продуктах питания. Результаты обследования уровня жизни населения Кыргызстана по компоненту «Мониторинг бедности», проведенного осенью 1996 г., показали, что бедными являются около 62,1% домашних хозяйств, или 70,7% населения, из них 18,2% домохозяйств, или 20 % населения, являются крайне бедными. Между тем еще в 1993 г. в стране 40% семей были бедными, а 25% - крайне бедными.

Определение уровня бедности в региональном разрезе показало, что наибольшее количество бедных проживает в сельской местности - 74,9% (осень 1996 г.), в городах этот показатель составил 41,4%. По областям показатель глубины бедности составил: Таласская - 80,8%; Джалал-Абадская - 80,3%; Ошская - 79,4%; Нарынская - 73,9%; Иссык-Кульская - 63,3%; Чуйская - 53,2%; г. Бишкек - 26,1%.

При анализе уровня бедности по этническим группам выявилось, что самый высокий ее уровень наблюдается среди кыргызского населения - 71,2%, которое определяет наибольшую этническую группу в республике - 57,2%.

Важным фактором, влияющим на уровень реальных доходов населения, является низкий уровень социальных гарантий, обусловленный постоянным отставанием их роста от темпов инфляции. В условиях инфляции тяжелые последствия вызывает не только сам низкий уровень социальных выплат, но и постоянные их задержки. Еще более усугубляет ситуацию постоянная задолженность государства по зарплате, о чем говорилось выше, а также по другим выплатам населению. Так, в 1995 г. задолженность по выплатам пенсий составляла 107,1 млн. сомов, в 1996 г. - 74,9 млн. сомов.

Таким образом, на начальном этапе экономических реформ был задан импульс, определивший состояние и динамику развития социальной сферы. Дальнейшие колебания кредитно-финансовой и бюджетной политики, воздействуя на макроэкономические процессы, практически не изменяли качественного состояния социальных процессов. Социальная политика оказалась «заложницей» макроэкономической стратегии и тактики в Кыргызстане.

До настоящего времени социальные противоречия в обществе не принимали острой и открытой формы благодаря двум группам факторов. К первой группе относится сила социальной инерции, позволяющая в течение определенного времени избегать открытого кризиса системы. Это связано с тем, что период

обнищания сравнительно невелик, большая часть населения, испытывающая в настоящее время трудности, имела определенные запасы непродовольственных товаров, а получаемые мизерные доходы в основном идут на продукты питания. Кроме того, нельзя не учитывать то, что общее ухудшение качества жизни снижает и уровень его притязательности. Однако следует отметить, что существовавшие к началу реформ финансовые и материальные ресурсы у населения уже растрочены, основную тяжесть инфляционного налога несут низко- и среднедоходные группы населения, «запас прочности» отраслей социальной сферы практически исчерпан. Ко второй группе относятся институциональные нововведения, имеющие компенсирующий эффект. Но и здесь появились признаки истощения ресурсов, а факторы, которые в первые годы реформ действовали в качестве «социальных амортизаторов», сегодня приобретают иную направленность. Так, попытки большей части потенциального среднего класса «коммерциализировать» собственные способности сдерживаются отсутствием стимулирующей налоговой политики и кредитов, а также расширением рэкета. В результате только малая его часть имеет средний уровень доходов, который обеспечивается в основном за счет неквалифицированного труда. Другая же часть несостоявшегося среднего класса пока оттесняется на социальную периферию, что грозит в перспективе массовой люмпенизацией общества, пополнением рядов того же уголовного рэкета в том случае, если не переломить данный процесс. В этой связи нельзя не обратить внимания на процесс развития «неформального сектора» экономики. Первый его сегмент находится за пределами легальных экономических институтов. Второй сегмент не носит откровенно криминального характера, но также находится в «тени»: неучтенные занятость и объемы работ, услуг, выполненные такими занятыми, а также полученные ими доходы, неучтенный рост ВВП на этой основе и т.д. Строго говоря, именно развитость теневых форм и служит сегодня мощным социальным амортизатором, не допускающим резкого снижения доходов населения. Однако подобный сценарий никак не соответствует идеалу эффективной цивилизованной экономики.

Все это делает актуальным проведение разумной социальной политики, прежде всего политики доходов государства, которая должна быть направлена на установление приоритетов в расходовании государственных средств по обеспечению социальных гарантий всем группам и слоям населения. В этих целях необходимо:

- повысить минимальный размер оплаты труда и всех социальных выплат, приближать их к уровню прожиточного минимума;
- повысить уровень адресной социальной защиты путем совершенствования системы государственных пособий малообеспеченным слоям населения, распределения средств наиболее нуждающимся;

- справедливо распределять доходы через систему налогообложения и снижения налоговой нагрузки на низкодоходные группы населения;
- обеспечить жизнеспособность принятых в стране законов и постановлений Правительства Кыргызской Республики по социальной защите населения;
- стимулировать предприятия в создании новых рабочих мест.

Учитывая, что чрезмерная передача экономически активному населению функций по формированию нового типа социальной обеспеченности может привести к углублению кризисных явлений, приоритетным следует считать развитие таких форм структурных преобразований собственности, которые позволят ослабить социальную напряженность в обществе и нагрузку на социальную сферу. В этой связи особое значение имеет использование ее комбинированных и смешанных форм.

Итак, общая оценка ситуации в социальной сфере Кыргызской Республики заключается в следующем. Тяжелое положение в экономике привело к обострению многих социальных противоречий и блокированию возможностей положительного воздействия новых трудовых отношений на результаты хозяйственной деятельности. Резко снизился уровень жизни населения, особенно пенсионеров, многодетных семей и работников бюджетных учреждений, предприятий легкой промышленности. Возник феномен массовой бедности, возросло имущественное расслоение и усилилась (в основном на нетрудовой основе) дифференциация доходов, появилась и достигла значительных размеров безработица. Из-за недостаточных бюджетных ассигнований обострилась проблема материально-технического обеспечения государственных учреждений образования, здравоохранения, науки и культуры.

Социальные издержки проводимых реформ оказались, таким образом, недопустимо высокими и первой реакцией на это стало построение социальной политики по принципу реагирования на чрезвычайные ситуации. Она во многом сводилась к тому, чтобы замедлить темп падения уровня жизни и хотя бы частично компенсировать потери наиболее нуждающимся группам населения.

В данной связи чрезвычайно важно подчеркнуть: несмотря на качественное изменение характера социально-трудовых отношений механизм их регулирования остался в основе своей прежним. Возникли лишь отдельные элементы нового, адекватного рыночной экономике, механизма (в частности, служба занятости), да и то зачастую формальные; практически отсутствует система регулирования социально-трудовых отношений в негосударственном секторе экономики. Нет действенного режима ответственности руководителей предприятий за соблюдение трудовых прав работников (особенно в плане своевременности оплаты и безопасности труда). Медленно идет формирование соответствующей правовой базы, до сих пор Кыргызстаном не ратифицированы многие конвенции и рекомендации МОТ.

Сохранение старого механизма, с одной стороны, позволило поддержать известную стабильность в социальной сфере. Но, с другой стороны, обнаружилось, что этот механизм все чаще не срабатывает. Заработная плата не выполняет своих функций, превратилась в своего рода пособие. Минимальная оплата труда перестала выполнять функции важнейшей социальной гарантии и начала служить лишь расчетной величиной для определения размеров штрафов, поощрений, пособий и ряда других выплат, непосредственно не связанных с трудом.

В целом усиливается пресловутый «собесовский» характер социально-трудовых отношений, находящийся в конфликте с движением к рыночной экономике. Не преодолен подход к социальной сфере как к чему-то, требующему лишь постоянных затрат. Социально-трудовые отношения не рассматриваются как способные существенно воздействовать (при определенной отрегулированности) на экономический рост.

Раздел III

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ КЫРГЫЗСТАНА НА МИКРОУРОВНЕ

В переходной экономике одним из важнейших направлений системной трансформации является реформирование на уровне предприятий. Именно предприятия как основное звено экономики втянуты в главную метаморфозу перехода к рынку - от предприятий, которые на базе закрепленных за ними государственных основных и оборотных фондов выпускают ту или иную продукцию, к фирмам, базирующимся на капитале и ориентирующимся на прибыль. В этой связи решение многих задач переходной экономики как целостного экономического организма прямо зависит от положения дел на отдельно взятом предприятии, от осуществления воспроизводства и инвестиционной активности микроэкономических субъектов. Между тем, одним из наиболее слабых мест в экономической политике Кыргызстана является структурная перестройка в промышленности и развитие предпринимательства. Это связано во многом с тем, что «...наши усилия по реформированию на микроуровне были крайне недостаточны и мало результативны».

ГЛАВА VIII. ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И СТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

§ 1. Приватизация как реальная основа создания негосударственного сектора экономики

В переходной экономике главным шагом в создании условий для конкуренции и предпринимательства является приватизация государственной собственности. Начатая широкомасштабная демонополизация государственной собственности стала важнейшим институциональным преобразованием, центральным звеном экономической реформы в Кыргызстане. Проведение собственно приватизационной политики в русле основных экономических реформ предполагало этапность с выделением четко обозначенных целей, задач и рычагов реализации.

В ходе первого этапа (конец 1991 г. - конец 1993 г.) была заложена законодательная база, организационная инфраструктура, широко опробован приватизационный инструментарий, достигнуты высокие темпы «малой

приватизации». Переводу спонтанного приватизационного процесса на законодательно регулируемую базу способствовали принятие Закона «Об общих началах разгосударствления, приватизации и предпринимательства в Республике Кыргызстан» (1991 г.) и Программа разгосударствления и приватизации государственной и коммунальной собственности на 1991-1993 гг. (январь 1992 г.). Программа ставила целью приватизации создание конкурентной среды в экономике путем изменения соотношения форм собственности в пользу частной и смешанной. Основные задачи включали: приватизацию части госимущества на основе конкурентных методов; частичную демонополизацию производства; активное привлечение населения к процессу продажи госимущества; обеспечение социальной направленности приватизации путем предоставления льгот для трудовых коллективов и защиты прав работников предприятий.

Завершение первого этапа приватизации обнаружило в основном чисто количественные успехи: 59 % оставалось в руках государства; 7,7% - кооперативная и общественная; 9,2% - колхозная; 9,3% - в руках трудовых коллективов; 14,3% - совместная собственность государства и трудовых коллективов; 0,5% - собственность частных лиц. Относительно успешным было преобразование объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания в рамках так называемой «малой приватизации». В этих секторах экономики приватизация осуществлялась через аукционы, конкурсы и прямые продажи. В результате уже в 1991-1993 гг. в торговле было приватизировано 86,7%, а в бытовом обслуживании - 97,2% магазинов, ресторанов, кафе, предприятий бытовых услуг, которые перешли в основном в частные руки. Положительным итогом «малой приватизации» стало разрушение государственной монополии в торговле и сфере услуг, создание конкурентной среды, ликвидация товарного дефицита, хотя она и не могла решить проблему преобразования государственной собственности в целом.

Из-за новизны и сложности процесса первая Программа приватизации осуществлялась при значительных недостатках законодательной и нормативно-методической базы. Это особо проявилось в ходе приватизации крупных и средних предприятий. Здесь преобладающей формой приватизации было акционирование, предполагающее концентрацию в руках государства большей части акций, а за Фондом государственного имущества закреплялась возможность использования этих акций для создания холдингов или продажи их третьим лицам.

Данные по методам разгосударствления и приватизации в Кыргызстане на первом этапе свидетельствуют о довольно быстром росте числа зарегистрированных акционерных обществ (табл. 22).

Таблица 22

Методы приватизации объектов в Кыргызстане (по состоянию на 1.01.1994 г.)

	Кол ичество	Сто имость	Средняя стоимость одного

	объектов (в % к итогу)	имущества (в % к итогу)	объекта (тыс. сом.)
Продажа предприятий на аукционе	1,3	0,06	0,05
Тендеры на конкурентной основе (конкурсы)	1,3	0,6	0,14
Долгосрочная аренда с последующим выкупом арендатором (лизинг)	0,3	0,5	1,6
Преобразование в акционерные общества	60,2	79,2	28,9
(акционирование) с продажей 25-27% акций администрации и/или трудовым коллективам	20,5	0,4	0,09
	16,4	19,2	3,96
Продажа частным лицам	0,0*	0,0	2,4
Продажа трудовым коллективам			
Безвозмездная передача имущества.			

* Одно предприятие передано безвозмездно.

Если по количеству приватизированных объектов наибольшую долю - 28 % составил выкуп в коллективную собственность, то по стоимости имущества преобладало акционирование - 79%. С начала приватизационного процесса в республике было создано 169 акционерных обществ, из них 36% - в промышленности, 14% - в строительстве, 25% - в торговле. Однако их создание было в значительной мере формальным преобразованием, ибо основными держателями и вкладчиками в Уставной фонд являются государственный аппарат и администрация предприятий. Так, на 1 января 1994 г. доля Фонда госимущества в среднем по всем созданным акционерным обществам составляла 56,9%, трудовых коллективов - 33,6%, «третьих» учредителей - 9,5%.

В 1992 г. началась программа массовой приватизации с использованием начисленных населению специальных платежных средств (СПС). Последние рассчитывались исходя из трудового стажа и заработной платы. Но из-за несовершенства нормативно-производственной базы, связанной прежде всего с крайней ограниченностью их использования, в 1993 г. было реализовано только 3% СПС. Во многом это было связано с низкой осведомленностью населения о формах приватизации, неэффективным методом самого использования СПС. Из-за высокой инфляции номинальная стоимость СПС постоянно уменьшалась. В результате сложилось отрицательное общественное мнение к массовой приватизации. Положение стало улучшаться лишь в 1994 г., когда СПС населения были заменены на приватизационные купоны, представлявшие собой ликвидные ценные бумаги. Купоны в отличие от СПС обладали следующими преимуществами: достаточно высокая ликвидность, связанная с их свободной куплей-продажей; купоны не имели именного характера; купоны не имели денежного выражения и поэтому были защищены от инфляции. По существу владельцы купонов должны были стать обладателями определенной части акций, т.е. измерением купонов являлось определенное количество акций. Введение купонов стимулировало развитие рынка ценных бумаг. Население

могло продать или обменять купоны на акции приватизированных предприятий. При этом 25% акций приватизируемых предприятий специально резервировались для обмена на купоны. Граждане республики могли непосредственно участвовать на купонных аукционах или через инвестиционные фонды. Для этих целей в республике было создано 18 инвестиционных фондов.

С мая 1994 г. ФГИ начал проводить купонные аукционы, где происходил обмен акций на купоны. На этих аукционах населением и инвестиционными фондами было обменено на акции предприятий более 2 млрд. упаев, что составляет более 70% общего количества упаев, выданных населению в процессе обмена на СПС. Свободная обращаемость купонов предоставляла реальную возможность каждому гражданину республики участвовать в процессе приватизации государственной собственности. Каждый владелец купонов мог приобрести акции предприятий, вложить их в инвестиционный фонд, использовать их на приватизацию своей квартиры, продать их на рынке ценных бумаг по курсовой стоимости. Однако на практике выяснилось, что население как мелкие вкладчики не ощутило сразу преимуществ вложения своих купонов в акции. Многие предприятия не выплачивали дивиденды, а если и выплачивали, то это были небольшие суммы. В целях защиты их интересов был принят Указ Президента Кыргызской Республики, согласно которому акционерные общества в случае получения прибыли должны не менее 30% ее направлять на выплату дивидендов. Затем уменьшенная норма (25%) была записана в Гражданском кодексе и Законе о хозяйственных товариществах и обществах. Однако на самом деле это более сложный вопрос, т.к. многие промышленные предприятия находятся в тяжелом финансовом положении и реальные возможности выплаты дивидендов есть у небольшого количества хорошо работающих предприятий.

Недостатки первого этапа приватизации проявились в следующем:

I. Значительная часть собственности государственных предприятий оставалась на льготных условиях (по крайне низким ценам) трудовым коллективам, что не способствовало появлению реальных собственников, притоку инвестиций и, следовательно, обновлению производства. На практике это привело к тому, что модель управления предприятием фактически не изменилась. На руководящих должностях остались прежние директора. Многие из них не обладали навыками современного менеджмента, плохо ориентировались в рыночной среде и в большинстве случаев надеялись на поддержку государства. Будучи акционерами своего предприятия, трудовые коллективы не стремились вкладывать прибыль в развитие производства, а предпочитали использовать ее на увеличение заработной платы.

II. Использование профильных ограничений на деятельность приватизированных предприятий во многом тормозило работу предприятий. Это было связано с первоначальными опасениями возможного разрушения

сложившейся структуры производства и уменьшения производимых товаров и услуг. Но практика показала, что для таких опасений нет оснований. В любом случае новый владелец исходил из существующего спроса и при наличии стабильного спроса на его продукцию мог продолжить производство.

III. В акционерных обществах закрытого типа акционер, не имея права продавать свои акции на рынке, обязан был вернуть их трудовому коллективу. Такое положение затрудняло создание эффективных структур собственности и вторичного рынка ценных бумаг. Закрытые акционерные общества ограничивали прилив нового капитала, не давали возможности владельцам акций выгодно продать их.

IV. При акционировании некоторых предприятий оставшийся государственный пакет акций, как правило, передавался отраслевым министерствам и ведомствам в управление, что по сути сводилось к прямому государственному управлению предприятиями. Отраслевые министерства старались оставить в своем подчинении акционированные предприятия и управляли ими старыми методами, то есть путем прямых указаний и запретов.

V. Ограничивающим фактором стала недостаточная отработанность правовой базы. В действующем законодательстве и нормативных актах не было предусмотрено соответствующей защиты прав акционеров. В результате не велся реестр акционеров, многие из них, особенно мелкие акционеры, не знали достаточно хорошо свои права и не имели полной информации о распределении акций.

VI. Одной из проблем было резкое снижение покупательского спроса на приватизируемые объекты. На данном этапе действовала система повышающих коэффициентов, при которых цены на приватизируемые объекты были настолько высоки, что многие предприятия не удавалось продать. Это было связано во многом с переоценкой основных фондов, к которым и привязывалась оценочная цена. Высокий уровень цен на предприятия отпугивал инвесторов, которые должны были затратить немалые деньги на покупку акций предприятия. Кроме того, предприятия не всегда имели устойчивое финансовое положение, их продукция была в ряде случаев неконкурентноспособна и требовались значительные средства на перевооружение и техническую модернизацию.

Начало второго этапа приватизации (1994-1995 гг.), на котором предполагалась приватизация средних и крупных предприятий на новом качественном уровне, охарактеризовалось очень низким уровнем выполнения программных задач: за 2 квартала 1994 г. приватизировано только 25% годовых объемов. Причины сложившегося положения: ограниченность используемых методов приватизации, несовершенство нормативной базы, недостаточная скоординированность деятельности Фонда госимущества и отраслевых министерств. Значительно была ослаблена финансовая дисциплина, т.к. многие предприятия имели задолженность по выкупу приватизированного имущества,

нарушались сроки по погашению ранее выданных кредитов, не практиковался учет начисления дивидендов на государственный пакет акций. Приватизация крупных предприятий промышленности, строительства, оптовой торговли была приостановлена. Отсутствовала нормативная база по внедрению новых методов управления госсобственностью. Практически не проводилась работа по задействию механизма ликвидации и реорганизации неплатежеспособных предприятий, затянулся процесс обмена СПС на купоны.

В целях разрешения этих и многих других проблем была разработана вторая Программа приватизации, которая включала три основных элемента:

- первое - все оставшиеся малые предприятия должны быть проданы на конкурсной основе с аукционов за наличные деньги;

- второе - доля акций государства в предприятиях, приватизированных уже на 1 этапе, должна быть продана на приватизационные свидетельства и на наличных аукционах, с участием индивидуальных владельцев приватизационных свидетельств, а также инвестиционных фондов;

- третье - средние и крупные предприятия должны быть приватизированы следующими методами: бесплатным распределением 5% акций предприятия руководителям и рабочим (ранее коллективу безвозмездно передавалось 25-27%); продажей на ваучерных аукционах 25% акций; продажей оставшихся 70% акций через аукцион или по конкурсу.

При прямой продаже оставшихся акций целевым инвесторам, включая и иностранных, считается, что они должны иметь стратегическую позицию в данном секторе промышленности. В начале 1995 г., в качестве варианта конкурсных приватизационных предложений, была принята «схема ключевого инвестора», в соответствии с которой участникам торгов не требуются предоставления бизнес-планов и предложения цены в качестве единственных критериев оценки.

Кроме того были предусмотрены особые условия для приватизации предприятий в отдаленных районах. Разрешалась аренда предприятия с последующим выкупом. Был также предложен метод продажи объектов полностью на купонном аукционе, где выставлялось предприятие целиком, продажа осуществлялась только на купоны. Эти аукционы проводились только в отдаленных районах, либо для тех объектов, которые продавались, но не были выкуплены. В основном это были небольшие предприятия непромышленной сферы (бани, гостиницы, клубы). Для покупки таких объектов у населения не было достаточно средств, а купоны они не могли полностью использовать из-за отдаленности местожительства.

На втором этапе была решена проблема со стоимостью объектов. В результате значительного снижения коэффициентов динамика приватизационных процессов резко ускорилась. Если за первое полугодие программа приватизации была выполнена только на 25%, то к концу 1994 г. она была выполнена полностью.

В целях решения вопроса о системе управления государственным имуществом было создано специальное подразделение, разработана нормативная база. Это подразделение стало заниматься вопросами поиска инвесторов на государственный пакет акций, созданием эффективной системы управления на государственных акционерных предприятиях, подбором менеджеров для передачи им в управление некоторых предприятий, а также отслеживанием таких вопросов как правильность начисления дивидендов на государственный пакет акций. Резко активизировалась приватизация в аграрном секторе. Существовавшие колхозы и часть совхозов были упразднены. Земля была распределена среди фермеров и коллективных хозяйств.

При поддержке международных финансовых организаций в Кыргызстане была проведена процедура демонополизации таких крупных отраслевых структур как «Дан-Азык» и «Тамак-Аш», включающих предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Первоначально была проведена организационная мера по разделению этих объединений (мукомольные предприятия, хлебозаводы, пекарни), часть из них продана с аукциона. Более крупные предприятия были акционированы, акции проданы трудовым коллективам и на купонных и денежных аукционах. Головные предприятия остались в виде консалтинговых фирм, которые оказывали маркетинговые услуги акционированным предприятиям.

В целом, второй этап отличается новым, качественным подходом к приватизации: отмена льгот трудовым коллективам, преобразование государственных предприятий только в Акционерные Общества открытого типа, применение таких методов приватизации, как конкурс конкурирующих проектов, метод стратегических инвесторов, метод передачи предприятий в корпоративное и менеджерское управление. В то же время необходимо выделить следующие проблемы и недостатки приватизации на данном этапе:

I. Многие приватизированные предприятия оказались в тяжелом финансовом положении, особенно те, что были выкуплены трудовыми коллективами. Выкупив предприятия они остались без средств для развития производства. Доступ к банковскому кредиту был ограничен из-за высоких процентных ставок. Поэтому возникла необходимость постприватизационной поддержки. Эта ситуация особенно остро стояла для промышленности, которая с началом рыночных реформ оказалась в наиболее уязвимом положении. Резкое снижение спроса на промышленную продукцию, рост инфляции и другие факторы привели к тому, что многие промышленные предприятия резко снизили свои объемы производства. Так, доля промышленных предприятий негосударственной формы собственности увеличилась с 59,7% в 1993 г. до 64,5% в 1994 г. Однако доля продукции, производимой в данном секторе, осталась на уровне 1993 г. и составила 50,7%. При общем падении промышленного производства за 1994 г. на 24,5%, государственные предприятия допустили снижение на 22,3%, а негосударственные - на 35,5%.

Количество убыточных предприятий составило 683, из них 129 приходилось на промышленность.

II. Резко снизилась управляемость предприятий, структура акционерных обществ оказалась очень слабой. Поскольку на многих предприятиях не произошло смены управленческого персонала, директора и управляющие практически стали бесконтрольны как со стороны акционеров, так и государства. При попытке достичь рыночной эффективности акционерные общества сталкиваются с двумя сложными препятствиями. Во-первых, им нужно усилить корпоративную структуру и механизмы внутреннего управления, что является основной задачей. Но проблема заключается в том, что для большинства акционерных обществ корпоративная система была навязана извне, а не явилась результатом естественного развития как в странах рыночной экономики. При наличии разрозненных групп акционеров, испытывающих недостаток опыта, навыков общности интересов, неудивительно, что в большинстве случаев управление акционерными обществами осуществляется прежними руководителями. Во-вторых, структуры внутреннего управления акционерным обществом должны быть связаны с производственной деятельностью и внешними контактами. Новые акционерные общества сталкиваются с неустойчивой, незащищенной средой производства и обмена. Ключевые рыночные силы, определяющие корпоративное управление в рыночной экономике, еще не развиты в нужной мере. Новые акционерные общества не могут позволить себе преодолевать каждое из этих препятствий поочередно. Проблемы должны быть решены одновременно и быстро.

III. По-прежнему не удавалось привлечь иностранных инвесторов к процессу приватизации.

В осуществлении программы приватизации Правительству Кыргызстана была оказана помощь Всемирного Банка по кредиту Международной Ассоциации Развития (МАР) - 60 млн. долл., под названием PESAK. В 1994-1995 гг. по данной Программе было проведено диагностическое обследование 27 крупных убыточных предприятий промышленности относительно их жизнеспособности. В середине 1994 г. при Кабинете премьер-министра было организовано Агентство по реконструкции и принятию решений по предприятиям (АРПП) как временный орган для наблюдения над пассивной реконструкцией этих предприятий и ликвидации нежизнеспособных предприятий посредством контроля над убытками, снятия социальных и политических издержек, связанных с ликвидацией и реконструкцией предприятий, уведомления предприятий о том, что Правительство вынуждено ввести для них бюджетные ограничения. В 1996 г. из 27 обследованных предприятий 2 - добровольно покинули программу АРПП, 7 - признаны нежизнеспособными (из них 6 - убыточных промышленных предприятий подверглись процедуре банкротства, 1 - подлежит ликвидации), на 11 - завершена реконструкция, остальные 7 находятся в программе. На основе

обследования от предприятий отделены объекты социальной и производственной инфраструктуры, находящиеся на их балансе, с последующей передачей этих объектов в местные органы управления, сокращена численность занятых на 50%, определены пути приватизации этих предприятий. Программа АРПП, рассчитанная на 1994-1998 гг. предусматривает в дальнейшем: не допускать никаких бюджетных отчислений предприятиям в 1997 г.; финансовые отчисления на счет самого АРПП проводить только для завершения его роли как ликвидатора; все претензии и иски к ликвидированным предприятиям уладить в течение 1998 г., после чего программа прекращает свою работу.

На третьем этапе (1996-1997 гг.) приватизации подлежали такие промышленные и транспортные монополисты, как энергетика, авиационный транспорт, нефтеперерабатывающие предприятия. Кроме того, практически неприватизированной осталась непромышленная сфера, в частности, туризм, спорт, народное образование. Частично были приватизированы объекты здравоохранения. Поэтому в новой программе предусматривалась разработка специальных концепций для энергетики, Кыргызгаза, авиационной компании, Кыргызнефти, курортно-рекреационной зоны, туризма, спорта, культуры. В данных концепциях прежде всего был заложен принцип последовательности и поэтапности приватизации, поскольку приватизировать такие объекты сразу было невозможно. Кроме того, Фондом государственного имущества были разработаны индивидуальные проекты для таких крупных предприятий, как Кадамжайский сурьмяный комбинат, горнорудный комбинат, машиностроительный завод. Необходимость разработки таких планов заключалась в том, что эти предприятия, во-первых, являются стратегически важными и по существу выступают как монополисты в своей отрасли, во-вторых, некоторые из них включают несколько предприятий, и поэтому перед приватизацией необходимо их разукрупнить, в-третьих, для них нужно искать соответствующего инвестора, который мог бы вложить значительные инвестиции в производство. И, наконец, особенность данного этапа заключалась в снижении темпов приватизации. Значительная часть предприятий уже продана, а приватизация крупных объектов должна занять достаточно длительный период времени.

При подведении итогов приватизации необходимо прежде всего отметить значительные изменения в структуре собственности: доля негосударственного сектора по численности занятых составляет около 50%, что выше соответствующих показателей в Казахстане, Украине и Белоруссии. Доля негосударственного сектора в ВВП составляет около 60%. Более половины основных фондов приходится на негосударственную экономику и их использование регулируется уже рыночными отношениями. Претерпела изменения структура приватизированных предприятий по методам приватизации (*табл. 23*).

**Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации
(в % к итогу)**

	994 г.	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.	1
Все формы приватизации в том числе путем:		00	00	00	1
акционирования		4			
продажи через аукционы	0,0		5	2	7
продажи на конкурсной основе		5 1,8	2,9	0,1	
выкупа в частную собственность	,7		1	2	2
выкупа в коллективную собственность		5 4,2	4,5	,8	
преобразования в общества с ограниченной ответственностью	,0		2	1	2
безвозмездной передачи		- ,3	5,6	,8	
аренды с последующим выкупом		-	1	1	1
полной продажи инвестору		9,1	9,0	2,4	
	.4	9	1	8	7
		0,1	,9	,9	
		-			
		1		2	2
		,4	,7	,3	
		-	0	-	-
		,1		6	1
		1	,4	.1	
		.0		-	0
		-		,6	

За годы приватизации в негосударственном секторе экономики появилось более 2,5 тыс. предприятий, приватизированных частными лицами, и более 2 тыс., владельцами которых стали трудовые коллективы. В приватизации предприятий сельского хозяйства, имущественный комплекс которых приватизирован трудовыми коллективами, приняли участие около 40 тыс. человек. В торговле и сфере услуг владельцами и совладельцами стали около 14 тыс. человек. Таким образом, в приватизации государственной собственности, с учетом массовой приватизации, приняли участие около 2 млн. человек.

В ходе реализации процесса приватизации в Кыргызстане за 1991-1996 гг. приватизировано более 6 тыс. предприятий, или 61,2% общей численности государственных объектов. В разрезе отраслей экономики уровень приватизации составляет: в промышленности - 80,2%; строительстве - 56,6%; транспорте - 47,8%; торговле и общественном питании - 97,2%; бытовом обслуживании - 100%; в непроизводственной сфере - 34,2%; в остальных отраслях - 11%. Из всех приватизированных предприятий 37% составили частные предприятия, 38% - коллективные, 21% - акционерные общества, 4% - общества с ограниченной ответственностью.

Таким образом, общим итогом приватизации государственной собственности за прошедший период стало возникновение негосударственного сектора, являющегося реальной базой для развития рыночных отношений в республике, изменение стереотипов экономического поведения хозяйствующих субъектов. Выборочное обследование деятельности приватизированных предприятий показало, что на некоторых акционерных обществах приостановлен спад производства, принимаются меры по диверсификации производства и освоения рынков сбыта. В то же время следует отметить, что в результате приватизации не произошло значительных качественных изменений

в социально-экономической ситуации, которые способствовали бы созданию духа предпринимательства, конкурентной борьбы, предпосылок к новым подходам в организации производства и управления. Приватизированные предприятия оказались неспособными оплатить поставщикам за сырье, материалы, электроэнергию и вынуждены были работать не в полном режиме. Из-за этого резко сократился объем их производства и ухудшились финансовые результаты.

В этих условиях естественно, что республика заинтересована в максимальном привлечении иностранных инвесторов, участие которых в приватизации ничем не ограничивалось. Однако на практике широкомасштабного привлечения иностранного капитала не произошло, что обусловлено следующими причинами:

- на начальных этапах не приватизировались предприятия, которые могли бы представлять интерес для иностранных инвесторов;
- несмотря на благоприятный налоговый режим, предоставленный достаточно либеральным законом «Об иностранных инвестициях», нестабильная общеэкономическая ситуация отпугивала инвесторов;
- не был внедрен эффективный механизм страхования иностранных инвесторов;
- практически отсутствует развитый рынок капиталов, фондовый рынок находится в начальной стадии развития;
- необходимость погашения долгов приватизируемых предприятий, величина которых зачастую приближается к стоимости их активов. Это свидетельствует об обострении необходимости реорганизации предприятий с целью повышения их ликвидности.

Критическая оценка процессов приватизации, сделанная Правительством Республики, вызвала необходимость разработки новой государственной Программы разгосударствления и приватизации на 1996-1997 гг. Согласно этой программе, преобразованию подлежат 499 государственных предприятий со стоимостью основных фондов более 433 млн. сомов. На данном этапе предусматривалось преобразование средних и крупных предприятий, а также более действенное использование механизма санации нерентабельных хозяйствующих субъектов или их банкротства. Программа включала следующие основные направления:

- денежная продажа объектов государственной собственности и реализация индивидуальных проектов приватизации;
- создание условий для формирования отечественных управляющих фирм и обеспечение их участия в процессе приватизации;
- формирование системы государственных мер защиты интересов инвесторов - собственников ценных бумаг;
- реализация мер по эффективному управлению оставшейся государственной собственностью.

Реализация указанной двухлетней программы приватизации в целом должна способствовать завершению процесса разгосударствления экономики и приватизации собственности, созданию полноценных институтов рыночной инфраструктуры, формированию реального класса собственников, преодолению иждивенческого поведения населения, адаптации всех хозяйствующих субъектов к рыночным условиям.

§ 2. Этапы и формы развития малого предпринимательства

Кыргызское предпринимательство за последние десять лет уже прошло три этапа и находится накануне вхождения в следующий, четвертый этап. Первый и наиболее яркий наблюдался еще в условиях бывшего СССР в конце 80-х годов. В период «перестройки» происходило быстрое и легкое накопление капиталов, развивались производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания. Малый бизнес включился в общий, поддерживаемый Правительством процесс бурного развития. Разгосударствление и обучение широких масс населения общим основам предпринимательства происходили через развитие кооперации и малого бизнеса.

С принятием Закона СССР «О кооперации в СССР» в 1988 г. начался относительно кратковременный бум кооперативного сектора. Предполагалось, что его эффективное развитие позволит улучшить положение в сфере удовлетворения платежеспособного спроса, значительно уменьшить дефицит товаров народного потребления, вовлечь в общественное производство дополнительные финансовые и трудовые ресурсы.

Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий», принятое в августе 1990 г., дало толчок развитию малого бизнеса. Согласно данному постановлению, малое предприятие, учреждаемое как юридическими, так и физическими лицами, получило право полной самостоятельности в своей хозяйственной деятельности, распоряжении выпускаемой продукцией, прибылью, определении форм и размера оплаты труда работников. Вновь создаваемые малые предприятия (кроме кооперативов) освобождались от платежей в бюджет из прибыли, а также имели льготные условия кредитования, если занимались приоритетными видами деятельности. Принятый в 1991 г. Верховным Советом Республики Кыргызстан пакет законов, в том числе «Об общих началах разгосударствления, приватизации и предпринимательства», «О кооперации», «О предприятиях», также был призван обеспечить необходимые условия для становления и развития в республике малого бизнеса.

В 1990 г. в республике уже действовало 1727 кооперативов, где было занято более 38 тыс. человек, или 2,2% общей занятости работающих в народном хозяйстве. За 1990-1991 гг. число действующих малых предприятий выросло в

5 раз, а количество работавших здесь - в 19 раз. Участие предпринимательского сектора в производстве товаров массового спроса оценивалось в 37 млн. рублей, или 12%. На фоне общего падения темпов негосударственный сектор в 1989-1990 гг. работал стабильно, даже при нарастании объемов производства.

Однако следует отметить, что вменяемые малому бизнесу функции ускорителя реформ во многом оказались в жестком противоречии с другими направлениями экономических преобразований. А именно - с неудачной попыткой проведения реформ сверху, с опорой исключительно на аппарат государственной власти и управления.

Главная особенность кооперативного предпринимательства в Кыргызстане заключалась в том, что основными потребителями его продукции стали государственные предприятия. На них ориентировались самые массовые виды кооперативного предпринимательства - строительные, научно-технические (по производству продукции производственно-технического назначения), связи, транспорта, материально-технического обеспечения. Они реализовывали госпредприятиям более 3/4 всей продукции. Две трети бытовых услуг кооперативы оказывали не населению, а различным предприятиям и организациям. Ориентация кооперативов на обслуживание прежде всего государственных предприятий была связана с переливом денежных средств из бюджета госпредприятий в кооперативы. Дело в том, что предприятия, обладающие большим запасом безналичных ресурсов, охотно передавали их в свои кооперативные подразделения для того, чтобы далее вернуть их наличными деньгами, а также в виде работ, товаров и услуг. Так, выручка от реализации продукции кооперативов за I квартал 1991 г. составила 70,3 млн. рублей, из которых 1/6 часть поступила из каналов наличного денежного обращения и более половины этой суммы была снята кооператорами со счетов в виде наличных денег. Разница между наличными и безналичными ресурсами достигала 18-20 млн. рублей. Тем самым, кооперативы, являясь по существу филиалом госпредприятия, по инерции проецировали диспропорции централизованной системы на предпринимательскую деятельность. Самое худшее состояло в том, что предпринимательский сектор, подбрасывая «пустые деньги» в денежное обращение, превратился в один из каналов дополнительной эмиссии наличных денежных средств, что усиливало инфляционные процессы. Положение осложнялось неоправданным ростом затрат на выплату заработной платы: 82% доходов кооперативов направлялось в фонд оплаты труда и лишь 11% - в фонд развития производства. Вследствие этого имело место опережение средней заработной платы над производительностью труда. По уровню доходности кооперативы-филиалы заметно превосходили не только госпредприятия, но и кооперативы, работающие на потребительский рынок. За счет высоких темпов роста заработной платы увеличивался спрос на потребительские товары и услуги. По данным за I квартал 1991 г. на 1 рубль денежных доходов кооператоров приходилось 30 копеек реализованных ими

товаров и услуг, что в 1,7 раза меньше аналогичного показателя в 1990 г. В итоге предъявленный дополнительный спрос на потребительские товары и услуги кооперативного сектора превосходил его вклад в розничный товарооборот.

Негативное воздействие на предпринимательский сектор оказали монополия государства на материально-сырьевые ресурсы, а также преобладание арендной формы использования средств труда. Кооперативы, находясь в полной зависимости от государственной системы материально-технического снабжения, были вынуждены подключаться к государственным заказам предприятий для того, чтобы стабильно обеспечивать свою деятельность сырьем и материалами. Созданные рыночные механизмы товарного и сырьевого обслуживания предпринимательства работали слабо, но чаще их просто не хватало. Аренда усиливала зависимость кооперативов от предприятий-гарантов, передающих оборудование, как правило, изношенное, морально устаревшее и на кабальных условиях.

В результате на данном этапе предприниматели не были заинтересованы в наращивании объемов производства товаров массового спроса. Дефицит потребительских товаров и высокие цены, которые в 1,5-2 раза превышали государственные розничные цены, не создавали предпосылок для конкуренции. По этой причине в 1991 г. появилась тенденция сокращения кооперативов по производству товаров и услуг, которая усилилась к 1994 г. (табл. 24). Уменьшилось количество строительных и сельскохозяйственных кооперативов. Основным недостатком предпринимательских структур сельскохозяйственного профиля состоял в их преимущественном выполнении посреднических функций по заготовке и реализации продукции и меньшей ориентации на производство продуктов. Отмечается и региональная неравномерность предприятий малой экономики: их чрезмерная концентрация в г. Бишкек, Чуйской и Ошской областях и сильная отсталость в Нарыне и Таласе.

Главная причина сложного и противоречивого положения в кооперативном секторе скрывалась в самой централизованной политике, в основе которой находилась версия о быстром и «бесплатном» насыщении потребительского рынка за счет кооперативов. Не будучи подкрепленным соответствующим механизмом правого, экономического и организационного обеспечения, кооперативное предпринимательство не стало реальной альтернативой государственных структур. Напротив, формальная конверсия в кооперативы подразделений госпредприятий усугубила расстройство денежного обращения и дестабилизацию финансовой системы Кыргызстана.

Необходим был кардинально иной экономический курс, который воплотился уже в новом Кыргызстане в реформах типа шоковой терапии. Начался второй этап в развитии кыргызского малого предпринимательства. Статистические данные за 1990-1997 гг. в Кыргызской Республике показывают, что самые высокие темпы роста числа малых предприятий, количества занятых

в них и объём реализованной продукции наблюдались в 1992 г., т.е. в год шоковой терапии. Этот факт носит исключительный характер, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга существенно подорвали финансовую базу малого бизнеса. Высокая инфляция привела, с одной стороны, к обесценению сбережений населения, а с другой - резкому увеличению процентных ставок банковского кредита. Это вызвало настоящий паралич инвестиционной деятельности, не преодоленный до сих пор.

Отраслевая структура кооперативного сектора

	Число действующих кооперативов						Удельный вес в общем числе						1994 г. в % к 1990 г.	
	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.		
Всего:	650	727	073	95	23	81	00	00	00	00	00	00	1	2
В том числе:														
По производству товаров народного потребления	63	34	76	44	1	2	6,0	9,3	6,4	4,5	1,2	2,9	1	1
По производству продукции производственно-технического назначения	0	8	0	2	9	8	,2	,9	,7	,2	,0	,9	7	5
По бытовому обслуживанию населения	04	32	34	20	6	8	4,5	3,4	2,5	2,1	0,5	2,1	1	2
Торговля и общественное питание	5	4	5	3	3	3	6,3	0,2	0,5	0,3	0,4	0,2	1	1
По заготовке и переработке вторичного сырья	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	4	5	6
Строительные	8	2	7	1	4	8	1,3	4	,5	,1	,7	,8	2	6,7
Сельскохозяйственные	3	4	3	2	1	1	3	2	,5	3	,7	,8	2	2
Прочие	83	57	38	72	85	10	13,2	6,5	1,5	7,3	5,6	2,9	2	4,1
	-	2	1	2	1	1	3,2	-	1,5	7,3	5,6	2,9	2	5
	5	43	50	35	54	25	5	3	4,1	4,0	3,6	1,3	2	1,4
	37	47	93	58	61	4	2,6	2	1	1	1	2	1	1

									0,1	7,9	5,9	2,3	1,2	5,6
--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Абсолютным лидером по увеличению числа предприятий стала сфера коммерческой деятельности (посредничество). В ней число малых предприятий возросло в 42,7 раза. Количество малых предприятий транспорта и связи увеличилось в 4 раза. Затем следуют сфера сельского хозяйства (3,8 раза), бытовые услуги и жилищное хозяйство (3,7 раза), торговля и общественное питание (3,4 раза). В то же время в 1992 г. в общей структуре кыргызского малого предпринимательства произошло уменьшение доли промышленных и строительных предприятий.

Таблица 25

Основные показатели деятельности малых предприятий

	990 г.	1 991 г.	1 992 г.	1 993 г.	1 994 г.	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.	1
Число действующих малых предприятий	34	2 189	1 074	4 176	5 375	5 676	4 550	5 178	8
Численность работающих (тыс. чел.)	,9	1 6,4	3 7,6	7 5,3	6 5,8	5 9,8	4 8,9	5 8,1	6
Объем реализованной продукции (работ, услуг), млн. сомов		- ,6	2 6,7	4 34,6	3 19,4	6 50,0	7 312,5	1 022,8	4

Бурное развитие посреднического, а затем и торгового малого предпринимательства стало ответной реакцией на подрыв первоначальной финансовой базы. Либерализация внешней торговли и снятие запретов на частную торговлю внутри страны создали благоприятные условия для любой торговой деятельности. В целом предпринимательство стало составным элементом массового процесса учредительства: стали быстро развиваться биржи, банки, акционерные предприятия и др. фирмы. Люди впервые в жизни получили свободу для предпринимательской деятельности, право заниматься финансовым планированием, что ранее было абсолютной монополией государственных структур и их чиновников. Такие мотивации в сочетании с развалом государственных предприятий и организаций, с надеждой на получение высоких доходов от достаточно простых видов работ и услуг породили кардинальный перелом в социальной психологии общества.

В 1995 г. обозначился очередной, третий этап качественных изменений в динамике и структуре предпринимательства, сопровождавшийся значительным сокращением прироста числа малых предприятий. К этому времени оказались практически исчерпаны ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности. Многие из возникших ранее предприятий посреднической, научно-консультационной сферы, бытового обслуживания либо прекратили свое существование, либо диверсифицировались. Такая ситуация закономерно должна была генерировать новые тенденции в развитии кыргызского предпринимательства. Так, резко возросла доля малых предприятий, занятых промышленным производством. Приостановка роста числа малых предприятий обусловлена прежде всего сужением границ сфер с легко достигаемой высокой доходностью и резким

снижением психологических ожиданий беспредельных финансовых возможностей самостоятельной предпринимательской деятельности.

В экономике страны появилась тенденция к началу новой, рыночной концентрации и централизации капиталов, а также самой хозяйственной деятельности. Эти процессы также противостоят увеличению численности малого бизнеса. Начался процесс поглощения предприятий и его первой жертвой становятся наиболее рентабельные малые предприятия. Например, на месте еще недавно многочисленных индивидуальных торговых ларьков возникли хорошо оформленные торговые магазины, принадлежащие той или иной крупной фирме. Менее рентабельные малые предприятия также не выдерживают экономической конкуренции со средними и крупными фирмами и вынуждены свертывать свою деятельность. Если еще в 1992-1994 гг. вся экономика, включая малый бизнес, жила по законам первоначального накопления капиталов, то с 1995 г. все яснее стали действовать закономерности цивилизованной рыночной системы.

Замедление роста числа новых малых предприятий объясняется еще и тем, что не проявил свою силу (в экономическом и социальном плане) такой мощный фактор увеличения малых предприятий, как рост безработицы. Хотя реальная безработица намного выше официально регистрируемой, сохраняется официальный статус работающих, пусть даже на «полуживых» предприятиях. Это создает социально-психологический эффект, при котором люди отказываются заниматься другой самостоятельной деятельностью, в том числе пробовать свои силы в сфере малого бизнеса. Более распространены случайный, не регистрируемый вспомогательный заработок от мелких перепродаж и выполнения подсобных работ, либо разовый «челночный» вояж («шоп-тур»).

И все же главные причины сокращения предпринимательских структур скрываются в принятой Кыргызстаном модели шоковой терапии, которая малоконструктивна для быстрого и эффективного развития данной сферы. Но и в этих условиях предприниматели научились самостоятельно приспособливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности малые предприятия активно диверсифицируют хозяйственную и инвестиционную деятельность. Более половины предприятий производственного профиля занимаются еще и торговлей как относительно прибыльной деятельностью с быстрым сроком оборачиваемости капиталов. А торговые капиталы все чаще устремляются в производство, хотя и в самых простых его формах.

В целом в Кыргызской Республике стала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия начинают играть роль, характерную для предпринимательства в нормальной рыночной экономике. Потенциал для нового рывка в динамике предпринимательского сектора, в увеличении его макроэкономического веса будет увеличиваться по мере формирования целостной системы рыночного хозяйствования,

решительных шагов в области демонополизации экономики, де бюрократизации управления и, конечно, общего перехода к фазе оживления и подъема производства и производственного инвестирования. Начало реального подъема экономики позволит перейти к четвертому этапу по-настоящему рыночного развития кыргызского предпринимательства.

§ 3. Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса

В результате институциональных преобразований, осуществленных в 1992-1997 гг., в Кыргызстане сформировалась структура хозяйствующих субъектов, адекватная формам собственности (табл. 27). На 1 января 1996 г. насчитывалось 86711 хозяйствующих субъекта, ведущих свое дело на правах юридических лиц. Из них 6,6 % приходится на долю государственного и 93,4 % - на долю негосударственного сектора. В структуре последнего также произошли существенные изменения за последние годы. Подавляющее большинство составляет частный сектор - 75,6%. Удельный вес кооперативного сектора понизился до 2 %, а общественных организаций и фондов - до 1,1%. Возросло количество совместных и иностранных предприятий и соответственно увеличилась их доля до 1,4%. При количественном росте других негосударственных формирований удельный вес их в общей структуре понизился с 27,7% в 1994 г. до 13,2% в 1996 г.

Если на 1 января 1994 г. частнопредпринимательская деятельность без привлечения наемного труда практически не была зарегистрирована, то в январе 1996 г. ее доля в структуре частного сектора составила уже почти 42%. Преобладающая часть данного вида деятельности представлена «челночным» бизнесом, который получил особенно широкое распространение в результате предпринятых Правительством мер в области либерализации внешнего рынка. Значительно выросло число фермерских хозяйств, хотя его удельный вес в 1996 г. по сравнению с 1995 г. понизился на 11% и находится примерно на уровне 1994 г. Аналогичная ситуация наблюдается и в развитии частных предприятий. Сокращение деятельности кооперативного сектора является яркой иллюстрацией роли налоговой политики, определяющей привилегированность направлений и форм предпринимательства. Так, если в период становления предпринимательского сектора (начало 90-х годов) действовало льготное налогообложение кооперативов, то и создание их было значительным. В последующем привилегии стали отдаваться малым предприятиям и в результате произошло реформирование значительной части кооперативов в малые предприятия.

Таблица 26

Структура хозяйствующих субъектов по организационно-правовым формам и секторам экономики

	На 1.01.1994		На 1.04.1995		На 1.01.1996		%
	ол-во	К	%	К	%	К	

1	2	3	4	5	6	7	
Всего	7572	00	6344	00	6711	00	1
В том числе:							
Государственный сектор	144	2,3	685	0,1	722	,6	6
Негосударственный сектор	1428	7,7	0658	9,9	0989	3,4	9
Из него: Частный	1379	1,8	6800	5,3	5566	5,6	7
В том числе:							
Частные предприятия	542	2,8	343	,5	347	,3	7
Предпринимательская деятельность без привлечения наемного труда.	-	-	0193	8,1	6039	1,6	4
Крестьянские и фермерские хозяйства	817	8,4	1264	7,7	3180	6,7	2
Кооперативный	645	,2	607	,9	685	,0	2
В том числе:							
Колхозы	68	,6	65	,3	7	,04	0
Производственные кооперативы	086	,9	052	,9	254	,5	1
Предприятия потребкооперации	91	,4	90	,7	94	,5	0
Общественные организации и фонды	72	,4	60	,5	87		
Совместные иностранные предприятия	34	,5	75	,2	216	,4	1
Др. негосударственные формирования	598	7,7	0716	9,0	1469	3,2	1
В том числе акционерные общества	38	,7	133	,0	351	,6	1
Общества с ограниченной ответственностью	77	,2	356	,2	715	,1	3
1	2	3	4	5	6	7	
Полные товарищества	367	9,6	606	1,7	753	,8	7
Арендные предприятия	27	,2	52	,4	25	,2	0
Объединения, концерны, ассоциации, союзы	68	,0	19	,6	25	,5	0
Прочие	2	0	5	0	6	0	0
1	,1	0	,1	6	,1		

На смену малым стали приходить частные предприятия. Данные об изменении форм собственности малых предприятий показывают: если за 1992-1997 гг. количество действующих малых предприятий возросло в 2 раза, то частных - в 3,9 раза. Доля последних в структуре собственности действующих малых предприятий составляет 34%. Эти данные свидетельствуют о том, что в республике идет процесс формирования слоя частных предпринимателей. На смену кооперативам, положившим начало развитию негосударственного сектора, пришли малые, а затем - частные предприятия. В 1997 г. объем валовой добавленной стоимости, произведенной малым и средним бизнесом, составил 10586,2 млн. сомов, или 34,8% к ВВП, в том числе: малыми предприятиями - 9,3%, средними - 5,6%, индивидуальной предпринимательской деятельностью - 7,4%, фермерскими хозяйствами - 12,5% к ВВП. Число зарегистрированных предприятий малого и среднего предпринимательства достигло 23355 единиц, на которых занято 997,1 тыс.

человек, или 59% общей численности занятых в отраслях экономики. В структуре занятых наибольший удельный вес занимают сельскохозяйственные предприятия - 70,8%, доля торговли и общественного питания - 8,3%, промышленности - 6,6%, в строительстве занято 4%, транспорте и связи - 4,5%, прочих отраслях - 6,4%. В 1997 г. функционировало 8178 малых предприятий, в которых занято 68,1 тыс. человек, из них на предприятиях промышленности - 21%, в строительстве - 15%, в торговле и общественном питании - 10%. Данные об отраслевой структуре действующих малых предприятий свидетельствуют о сокращении в 1997 г. по сравнению с 1995 г. доли промышленного строительства, общекommerческой деятельности и повышении удельного веса предприятий, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, транспортные перевозки и связь, торговлю и общественное питание.

Объем розничного товарооборота малого бизнеса за 1997 г. составил около 40% общего товарооборота республики, а среднего - 2,5%. В отраслевой структуре средних предприятий наибольший удельный вес в 1997 г. также занимают торговля и общепит - 24,3% к итогу, затем следует промышленность - 14,4%. Почти равная доля приходится на сельскохозяйственные предприятия - 11,7% и строительство - 11,4%. Оставшиеся отрасли распределились следующим образом: доля транспорта и связи - 9,4%, материально-технического снабжения - 6,3%, общекommerческой деятельности - 3,7%, другие виды деятельности - 18,8%. Наибольший вклад по объему валовой продукции внесли сельское хозяйство - 14,4% к ВВП, а также торговля и общепит - 10,8% ВВП. Участие других отраслей малозначительно.

Таблица 27

Отраслевая структура малых предприятий (%)

	Удельный вес в общем числе						1
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1997 г.	
Всего:	00	00	00	00	00	00	1
в том числе:							
Промышленность	3,5	7,5	4,6	4,8	1,6	0,0	2
Строительство	3,3	5,5	0,8	,0	,8	,9	8
Транспорт и связь	,7	,0	,1	,7	,9	,7	2
Сельское хозяйство	,0	,6	,3	,6	,6	,7	4
Торговля, общественное питание	2,1	2,0	6,4	2,1	8,4	0,7	3
Общая коммерческая деятельность	,9	3,1	3,6	9,0	7,6	5,6	1
Бытовые услуги, жилищное хозяйство	,7	,5	,1	,4	,1		-
Наука, научное обслуживание	,6	,7	,5	,3	,9		-
Прочие	1	1	8	1	1	1	1
	7,2	2,1	,5	0,1	3,1	7,4	

В условиях активизации рыночных реформ малый бизнес продемонстрировал свои позитивные возможности. Важнейшими функциями малых предприятий в условиях шоковой терапии стали социальное

демпфирование (сглаживание), обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса через самозанятость, предоставление возможности получения дополнительных средств к существованию. Тысячи людей, формально занятых на предприятиях, но фактически находящихся в вынужденных отпусках, работающие в бюджетных организациях (учителя, медики особенно) занимаются также и торгово-коммерческой деятельностью.

Таблица 28

Объем валовой добавленной стоимости по отраслям экономики в 1997 г.

	Факт т, млн. сом	в % к итогу	в % к ВВП
Малое и среднее предпринимательство - всего:	86,2	105	4,8
в том числе:			
промышленность	829,4	7,	2,
сельское хозяйство	439	8	7
строительство	1,4	1,5	44
торговля и общественное питание	0,8	1,1	8
транспорт и связь	4,6	329	3
другие отрасли	271,2	1,1	0,8
	2	6	9
	627,8	5,	2,
	8	9	1

В сфере малого бизнеса стала формироваться конкурентная рыночная среда, характеризующаяся борьбой малых предприятий за выживание на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг. Особенно это заметно в предложении бытовых услуг населению, ремонтно-отделочных работ, в производстве колбасных, хлебобулочных и кондитерских изделий.

К позитивной роли торговой и посреднической деятельности малых предприятий следует отнести и их участие в создании новых хозяйственных связей. Инициированная распадом СССР и либерализацией цен полная потеря ранее сложившихся каналов взаимосвязей между производителями, поставщиками и торговлей предоставила широкое поле деятельности малых фирм по снабжению и сбыту продукции. Конечно, для новых хозяйственных связей в полном объеме нужен новый технологический каркас экономики с соответствующими рыночными высокоэффективными каналами движения товаров от производителей к потребителям. В стратегическом плане задача создания такого каркаса малому бизнесу не по силам, так как требует многих лет и огромных капитальных вложений. Однако малый бизнес смог сыграть роль катализатора первых шагов движения к новой системе внутрикооперационных связей в кыргызской экономике. Кроме того, он выполнял роль демпфера, спасающего многие предприятия от немедленного краха из-за разрыва прежних, хотя и неэффективных, но все же работавших хозяйственных связей.

Деятельность предпринимателей становится также существенным источником пополнения доходов республики. Если в 1992 г. на долю малого и среднего бизнеса приходилось 13% всех поступлений в госбюджет, то в 1995 г.

- 20%, а в 1997 г. - более 30%. Однако по сравнению с началом 90-х годов нынешнее положение частного сектора экономики, особенно малого и среднего бизнеса, является сложным.

Вследствие нехватки как собственных, так и заемных средств значительная часть производственных кооперативов в последние годы была вынуждена свертывать свою деятельность или полностью переключаться на краткосрочные посреднические операции спекулятивного характера. Фактический объем продукции, произведенной кооперативами в 1995 г., по сравнению с 1994 г. снизился на 5,5%, а количество частных предприятий, занимающихся торгово-посреднической деятельностью, увеличилось за последние годы в 3,2 раза. В 1995 г. общее число предприятий малого бизнеса снизилось на 13 %. Таким образом, предпринимательство не смогло в должной мере выполнять свойственные ему функции создания новых рабочих мест, формирования нового среднего класса общества

Важно отметить, что наряду с быстрым ростом количества новых хозяйствующих субъектов увеличивается число бездействующих и убыточных предприятий. Так, доля действующих малых предприятий в общем количестве зарегистрированных составляла: в 1992 г. - 53%, в 1993 г. - 38%, в 1994 г. - 40%, в 1995 г. - 29%, в 1997 г. - 38,4%. Среди них 2,6 тыс. предприятий были убыточными, что составляет почти 32% общего числа в 1997 г. Сумма убытков превышает прибыль рентабельных предприятий. Наибольшее число убыточных в 1995 г. оказалось среди предприятий кредитования и страхования - 61%, оказывающих посреднические услуги - 51%, культуры и искусства - 53%. При этом, если в среднем сумма убытков одного предприятия равнялась 38 тыс. сомов, то у посреднической фирмы она достигала 56 тыс. сомов, а у предприятий кредитования и страхования - 105 тыс. сомов. В этой связи понятно, почему доля предприятий малого бизнеса в общем объеме ВВП составила лишь 2 % в 1995 г.

Для этапа становления рыночных отношений характерна особая престижность предпринимательства в банковской, биржевой, страховой, инвестиционной, рекламной видах деятельности, доля которых в общей структуре увеличилась на 123,4%. Именно здесь на начальном этапе первоначальное накопление капитала осуществлялось наиболее быстро и эффективно. Быстрый оборот капитала по упрощенной схеме, более высокий процент и четкая видимость перспективы привлекли в эту сферу значительное количество людей. Косвенно эти показатели характеризуют реальные экономические условия, созданные в республике для формирования предпринимательства.

В отраслевой структуре малых предприятий за 1991-1997 гг. доля производственных предприятий понизилась, а доля торговых и посреднических - повысилась. В условиях финансовой нестабильности наиболее эффективным родом деятельности были торговля и посреднические услуги. Этим и

обусловлено то обстоятельство, что большинство мелких предприятий, регистрируя своим направлением один вид деятельности, на деле включают в Устав и другие направления, фактически занимаясь только посредническими и коммерческими услугами. Поэтому они до сих пор не играют значительной роли в производственном процессе. В 1995 г. доля производственно-технических товаров малых предприятий и кооперативов в общем объеме промышленной продукции составила 2,5%. В большей мере усилия этих предприятий сосредоточены на производстве потребительских товаров, доля которых в общем объеме составила 4%. Из них 47,7% - алкогольные напитки, производство продуктов питания незначительно - от 1 до 5%. Объем платных услуг населению, оказанных малыми предприятиями, составил 7,7% всех платных услуг. Приведенные данные свидетельствуют, что предпринимательство пока еще мало сказывается на реальной ситуации в экономике Кыргызстана. Самое печальное, что средства, накапливаемые в малом предпринимательстве, за небольшим исключением идут не на развитие производства и его инфраструктуры, а на конвертацию в твердую валюту.

Отмечается неравномерное развитие малых и средних предприятий и по территории республики. Более 58% расположены в г.Бишкек, в Чуйской области - 11,7%, в Ошской - 13,5%, Джалал-Абадской - 6,2%, Иссык-Кульской - 5,6%, Нарынской - 2,5%, Таласской - 2,1%. Из всех частных малых предприятий более 60% функционирует в г.Бишкек и Чуйской области. В определенной мере это обусловлено рядом причин организационно-технического характера, структурой общественного производства, различием в уровне социально-экономического развития регионов, малой адаптированностью к рыночным формам хозяйствования, низкой профессиональной подготовленностью рабочей силы. Кроме того, неравномерность развития малых предприятий по регионам и видам производственной деятельности говорит о том, что часть хозяйственных кадров еще не готова к восприятию нетрадиционных форм хозяйствования. Так, за 1994-1995 гг. в Генеральную дирекцию Государственной комиссии по иностранным инвестициям было подано более 400 проектных предложений, из них в форме бизнес-плана - около 250 заявок, в том числе в области переработки сельхозпродукции - 152, легкой промышленности - 51, науки - 38. Почти 70% поданных проектов приходится на Бишкек и Чуйскую область, меньше всего поступает проектов из Нарынской и Таласской областей.

На сегодняшний день развитие предпринимательства в Кыргызстане ограничивается рядом крайне трудных проблем. Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в целом, являются:

- отсутствие эффективной координации в деятельности государственных органов, ответственных за формирование и реализацию государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства;
- громоздкая бюрократическая разрешительная система;

- нехватка собственных средств для развития бизнеса;
- ограниченный опыт работы предпринимателей в условиях конкуренции;
- усложненная система налогообложения;
- недостаточное развитие сети специализированных информационных, консалтинговых и обучающих центров;
- преимущественное размещение малых и средних предприятий вблизи крупных городов;
- специализация более четверти предприятий малого бизнеса на торгово-посреднической деятельности;
- все еще недостаточное количество малых предприятий в промышленности и строительстве;
- отсутствие единого координирующего органа, разрабатывающего государственную стратегию и программу развития малого и среднего предпринимательства.

Естественно, что в этих условиях предприниматели, которые и без того предпочитают на первых порах идти на высокоприбыльные и не требующие больших усилий операции, избегают активности производственной деятельности, ориентируясь преимущественно на посредничество, оказание услуг, где не требуется крупный стартовый капитал, где можно обойтись без крупных инвестиций. К тому же инвестиционные кредиты для предпринимателей в непромышленном секторе гораздо менее доступны и по цене, и по объемам. Поэтому вклад предпринимателей в поддержание и обновление производства пока весьма незначителен. Кроме того, еще не отработаны механизмы действия принятых законов, а некоторые специальные законы по предпринимательству и вовсе отсутствуют. В целом, пока еще мелкие предприниматели действуют в неблагоприятной социальной сфере, при неблагоприятном, предвзятом отношении со стороны значительных слоев населения. Поведение определенной части предпринимателей, далекое от цивилизованного, также зачастую подогревает эти настроения.

§ 4. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства

Наблюдающаяся в последние годы негативная динамика в отраслевой структуре кооперативов малых предприятий, занятых на них работников, убыточных и бездействующих предприятий является показателем ослабления жизнеспособности предпринимательства. По данным социологического опроса, проведенного на 55 малых и средних предприятиях обрабатывающей промышленности, из которых 64% - частные, 25% - со смешанной формой собственности (частную и общественную), 11% - полностью принадлежали государству, на вопрос об основных проблемах в работе были получены следующие ответы:

- нехватка собственных финансовых средств на развитие производства (74% предприятий);
- нехватка денежных оборотных средств (71%);
- трудности с приобретением сырья и материалов (59%);
- трудности с приобретением и эксплуатацией оборудования, помещений (58%);
- уровень корпоративных налогов (36%);
- отсутствие надежных правовых гарантий развития, нестабильность законодательства (32%);
- проблемы со сбытом продукции (29%);
- недостаток хорошо подготовленных специалистов, а также знаний маркетинга (29%);
- угроза рэкета, мафии (9%);
- вмешательство местных властей (4%).

Результаты социологического опроса позволяют сделать выводы о том, что реально сложившаяся хозяйственная ситуация характеризуется недостаточностью государственной системы финансового обеспечения, отсутствием целевых фондов поддержки нововведений, фондов риска, взаимного кредитования и страхования, отсутствием средств для начала дела, сложностью с их формированием в сочетании с недостатком материально-технического обеспечения и квалифицированных кадров. Современное состояние малого предпринимательства показывает, что с точки зрения потребностей экономики Кыргызской Республики уровень его развития не соответствует задачам формирования цивилизованного рынка. Предпринимательская деятельность сегодня в силу многих причин является наиболее предпочтительной в сфере торговых, посреднических операций. Для эффективного функционирования нашей экономики в условиях рыночных отношений необходимо иметь 100-150 тыс. малых предприятий. Действует же сейчас немногим более 8 тыс. Это означает, что малый бизнес как особый сектор рыночной экономики в Кыргызстане еще не сформировался, а значит, его потенциал просто не используется. В этих условиях возлагать надежды на малый и средний бизнес, как мощный стимул производства не приходится. Следует констатировать, что до сих пор меры по реформированию административно-командной системы в республике касались макроуровня. Казалось достаточным открыть простор рыночным регуляторам и перейти к свободному ценообразованию, а государственное регулирование свести в основном к налоговой, денежно-кредитной, таможенной и социальной политике. Однако политика жесткого ограничения в денежно-кредитной и бюджетной сферах, хотя и дала ощутимые результаты на макроэкономическом уровне, все же не смогла в полной мере стимулировать рост производства и потребления. Это говорит о необходимости более системного, комплексного подхода к проведению экономической реформы, которая должна охватывать

одновременно всю экономику, как единый организм. В противном случае успехи в макроэкономической политике могут быть сведены на нет сохраняющейся сложной ситуацией в сфере производства и потребления.

Для кардинального изменения сложившейся ситуации необходимо удалить препятствия, существующие для частных предпринимателей в производственной деятельности, создать благоприятную для их развития среду. Это потребует совершенствования законодательной базы, коррекции экономических регуляторов, обеспечения государственной поддержки предпринимательства.

Реально осознавая это, Правительство Кыргызстана решило усилить регулируемую роль государства и разработало Индикативный план развития республики на 1996-1998 гг. и на период 1999-2005 гг. Первый этап правительственной политики должен быть направлен на «...культиви-рование малого и среднего бизнеса, как основного средства создания главных субъектов рыночной экономики - массового слоя независимых предпринимателей, без чего невозможно нормальное функционирование рынка и решение проблем, стоящих перед республикой». Учитывая низкий уровень развития предпринимательства, необходимо разработать новую стратегию его развития и поддержки. В переходный период государственная поддержка малого предпринимательства должна иметь стимулирующий, селективный характер и прежде всего в отношении жизнеспособных хозяйственных структур, деятельность которых соответствует важнейшим целям развития общества, социально-экономической политики. В Индикативном плане в качестве основных приоритетов развития малого предпринимательства определены: производство, транспортировка, переработка, хранение и реализация сельскохозяйственной продукции, поддержка фермерства, производство и реализация строительных материалов, развитие инновационного предпринимательства. В настоящее время разрабатывается Программа по государственной поддержке малого предпринимательства в Кыргызской Республике на 1998-1999 гг., направленная на динамичное развитие малого и среднего бизнеса, отвечающее задачам структурной перестройки и роста национальной экономики. Реализация Программы рассчитана на два этапа. В 1998 г. предполагается совершенствование организационно-правовых и финансово-кредитных основ государственной поддержки малого предпринимательства, формирование государственной политики развития данного сектора экономики республики. В 1999 г. намечается дальнейшее наращивание производственной деятельности малых и средних предприятий, увеличение их удельного веса в экономике.

Главным принципом государственной поддержки должно стать создание преимущественно экономических и правовых условий нормального ведения рыночного хозяйствования. В системе первоочередных мер, направленных на

поддержку и развитие малого бизнеса, следует, на наш взгляд, особо выделить нижеследующие направления.

I. Разработка и внедрение Государственной Программы развития малого и среднего бизнеса на основе комплексного изучения состояния предпринимательства в Республике, определения его перспективных направлений и выделения отраслевых и региональных приоритетов для организации государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

II. Совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы малого предпринимательства, включая следующее:

- дополнить законами, обеспечивающими неприкосновенность частной собственности, гарантирующими независимость и надежную защиту предпринимателей, направленными на реальное стимулирование развития новых форм хозяйствования и производства или конкурентоспособной продукции;

- принять нормативные и законодательные акты, закрепляющие неотъемлемые права на собственность и снижающие регламентацию предпринимательской деятельности со стороны государства, а также допустить к участию в приватизации по специальным проектам, в международных тендерах и аукционах кыргызских предпринимателей без требования декларации источников происхождения капиталов;

- облегчить процедуру оформления совместных с иностранным капиталом проектов на территории Республики, правительственные гарантии под иностранные инвестиции для негосударственного сектора давать только под заклад конкретной собственности заемщика.

III. Улучшение финансового обеспечения потребностей предпринимательского сектора, что предполагает необходимость:

- усилить экономическую стабилизацию, снижая уровень инфляции и бюджетный дефицит, избегая при этом инфляционных способов финансирования дефицита и используя налоговую политику;

- увеличить депозитные ставки до уровня, обеспечивающего положительную реальную прибыль вкладчика, с целью привлечь сбережения и мобилизовать отечественные финансовые ресурсы от вкладчиков к инвесторам;

- укрепить банковский сектор, а также создать современную банковскую систему, имеющую отделения, на основе программы «ФинСАК»;

- выйти на устойчивый реальный положительный уровень ставки процента по долгосрочным кредитам, имея в виду, что только в этом случае инвестиционные кредиты при доступных для предпринимателей низких номинальных ставках процента станут выгодными и для банков;

- улучшить систему распределения внешних ресурсов путем сокращения этапов одобрения займов и установления максимального временного ограничения на этот процесс, а также через повышение роли коммерческих банков в распределении кредита;

- стимулировать развитие небанковских финансовых институтов (страховые и лизинговые компании, пенсионные и инвестиционные фонды), что очень важно для создания конкурентоспособного финансового сектора, и увеличение имеющихся в наличии отечественных финансовых ресурсов для финансирования через инвестиции.

IV. Усиление стимулирующей и регулирующей функций налогообложения, в том числе:

- предоставить существенные налоговые льготы на первые два года (вплоть до полного освобождения) фермерским хозяйствам и другим видам малого бизнеса, занимающимся производством, переработкой и транспортировкой сельскохозяйственной продукции, исходя из того, что в сочетании с Земельным Кодексом это может стать фактором, обеспечивающим приток капиталов и трудовых ресурсов в сельское хозяйство, выравнивания диспаритета цен промышленной и сельскохозяйственной продукции, насыщения внутреннего рынка республики продовольствием, преодоления резких территориальных различий в деловой активности сельскохозяйственных и промышленных областях республики;

- отменить налоговые льготы, предусмотренные Законом об иностранных инвестициях, и установить более низкие и унифицированные налоговые ставки для иностранных инвесторов и предприятий, производящих продукцию на экспорт;

- составить четкую классификацию всех налоговых и неналоговых сборов, налоговых льгот и условий, при которых они предоставляются, т.е. доступную для понимания не только налоговым инспекторам, но и всем хозяйствующим субъектам.

V. Разработка мер по развитию франчайзинга, обеспечивающего дополнительные источники финансирования, более высокие темпы развития малого бизнеса и его большую устойчивость в рыночной среде, а также по развитию лизинговых фирм, сдающих в аренду малым предприятиям машины и оборудование;

VI. Совершенствование организационных условий для формирования элементов рыночной инфраструктуры, которые поощряли бы предпринимательскую деятельность (бизнес - информация, система образования и специальной подготовки кадров, центр или ассоциация малого и среднего бизнеса и т.п.).

Таким образом, стратегия развития предпринимательства в Кыргызской Республике должна предусматривать как создание общих рамочных предпосылок рыночной инфраструктуры, создающей мотивационный механизм развития малого бизнеса, так и сильную государственную систему поддержки. Эти два звена внутренне взаимосвязаны и должны быть реализованы в комплексе.

ГЛАВА IX. ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ

§ 1. Структура и уровень развития промышленности, сложившейся к началу экономических реформ

Промышленный потенциал Кыргызстана сформировался в советский период по принципам социалистического планирования и размещения производительных сил. В централизованно управляемой экономике вся деятельность предприятий находилась под жестким контролем государства. Оно выделяло капитальные ресурсы, устанавливало твердые цены, определяло поставщиков и потребителей. Воспроизводственный процесс предприятия практически не зависел от результатов его деятельности и осуществлялся как неотъемлемая часть общественного воспроизводственного процесса. С одной стороны это обеспечивало стабильность индивидуального воспроизводства, но с другой - обуславливало пассивность предприятий в отношении воспроизводственных функций, не способствовало развитию их инвестиционной инициативы.

Как известно, в основе формирования структуры экономики каждой советской республики находилась концепция построения «единого народнохозяйственного комплекса СССР». Следует отметить, что в принципах социалистического разделения труда и размещения производительных сил были и здоровые, разумные начала - приближение предприятий к источникам сырья, энергии, к потребителю или трудовым ресурсам в зависимости от энергоемкости, трудоемкости и других факторов. Но на практике, к сожалению, не всегда следовали этим принципам. В конкретных случаях решающим фактором при решении вопроса о размещении того или иного предприятия могли оказаться чисто отраслевой интерес союзного министерства, политический вес руководителя республики или региона, степень его приближенности к политическому руководству страны и т.д. Кроме того, даже правильные в рамках единого огромного государства экономические решения в условиях маленького самостоятельного Кыргызстана приобрели нежелательный характер: размещение здесь металлоемкого машиностроения при отсутствии сырьевой базы, перегруженность экономики оборонным комплексом, недостаточная развитость переработки местного сельскохозяйственного сырья и т.д.

В результате сложившейся централизованной системы управления экономикой бывшего Советского Союза кыргызский промышленный сектор был полностью зависим от центра как в вопросах снабжения, так и реализации производственной продукции. Размещение в Кыргызстане крупных производств, полностью ориентированных на привозное сырье, имело смысл только при очень низких ценах на сырье, энергоносители, железнодорожные

тарифы, дотациях из союзного бюджета, централизованном распределении произведенной продукции. Но по мировым ценам стоимость затрачиваемых такими предприятиями ресурсов превышала цену выпускаемой ими продукции, что свидетельствует об их неконкурентоспособности. Либерализация экономики, приведение внутренних цен в соответствие с мировыми резко обнажили эту проблему. В любом случае неадекватная объективным условиям Кыргызстана структура промышленности, как и экономики в целом, усложнила социально-экономические последствия разрушения СССР и проведение структурных преобразований.

К моменту обретения Кыргызстаном суверенитета и началу экономических реформ в стране сформировалась относительно развитая разноотраслевая промышленность, на долю которой приходилось около 30% валового внутреннего продукта.

На первом месте по объемам продукции находилась легкая промышленность, представленная крупными, средними и мелкими предприятиями обувной, кожевенной, текстильной, швейной отраслей. На ее долю в 1990 г. приходилось около 29% общего объема промышленной продукции. Достаточно высокое развитие относительно соседних центральноазиатских республик получили машиностроение, электротехническая и электронная промышленность (24,5%). На долю предприятий по выпуску сельхозмашин, электродвигателей, станков и оборудования, грузовых автомобилей, бытовой техники, вычислительных машин и т.д. приходилось 26%. Около 22% составляла промышленная продукция перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса. Широкий ассортимент продукции, выпускаемой пищевой и перерабатывающей промышленностью, отражал разнообразие производимых в республике сельскохозяйственных продуктов. Остальное составляла продукция топливно-энергетического комплекса, горнодобывающей промышленности, промышленности строительных материалов. Данная картина представлена в ценах 1982 г. и, естественно, была бы несколько иной при оценке в мировых ценах. Тем не менее, она вполне отражает уровень и структуру промышленного производства к началу реформ.

Более полное представление о промышленности страны дают натуральные объемы производства важнейших видов продукции в 1989 г.: добыча угля - 4 млн. тонн; нефти - 165 тыс. тонн; производство электроэнергии - 13 млрд. квт. час; электродвигатели переменного тока - 326 тыс. штук; грузовые автомобили - 24 тыс. штук; пресс-подборщики - 25 тыс. штук; насосы центробежные - 51 тыс. штук; строительные материалы - 234 тыс. штук; цемент - 1,4 млн. тонн; стекло оконное - 7,7 млн. кв. м; трикотажные изделия - 20 млн. штук; обувь - 11 млн. пар; чулочно-носочные изделия - 33,6 млн. пар; электрические лампочки - 320 млн. штук. Кроме того, производилась и сложная техника (радиоаппаратура, детали электронно-вычислительных машин, металлорежущие станки и прессы и

даже детали и узлы космической техники). Но в целом технический уровень продукции, конечно, был низок. По отдельным видам продукции Кыргызстан являлся крупнейшим производителем в СССР (электрические лампочки, электродвигатели, насосы и т.д.) и даже монополистом (пресс-подборщики).

Для промышленности советского Кыргызстана была характерна высокая степень централизации: в 1990 г. 34% общего объема промышленной продукции производилось на предприятиях, руководимых из Москвы. Большинство остальных предприятий управлялись непосредственно различными республиканскими министерствами. Также характерен высокий уровень интеграции с экономикой других республик. Около 30% производимой в Кыргызстане промышленной продукции вывозилось за его пределы, а 40% потребляемой продукции ввозилось в Республику. В отдельных отраслях промышленности эти цифры были еще выше - в топливной промышленности - 21 и 74%; в машиностроении и металлообработке - 48 и 52%; цветной металлургии - 54 и 45%; в легкой промышленности - 31 и 38%.

В то же время, в силу известной политической и экономической замкнутости СССР, а также низкого технического и потребительского уровня продукции интеграция промышленности Кыргызстана в мировую экономику была очень ограниченной. Так, объем экспорта промышленной продукции в 1991 г. составил всего 5 млн. долларов. В структуре экспорта в целом на сырье, материалы, товары народного потребления приходилось почти 85%, а на машины и оборудование - только 15%. При этом на страны социалистического лагеря и развивающиеся страны приходилось 63% экспорта.

Таким образом, промышленность Кыргызстана дореформенного периода характеризуется следующими особенностями, которые в значительной мере сохраняются и сейчас:

- зависимость от внешних источников сырья, комплектующих, топливно-энергетических ресурсов;
- ориентированность преимущественно на рынки бывших республик СНГ и слабая связь с дальним зарубежьем;
- низкая конкурентоспособность продукции на внешнем (за пределами СНГ) рынке;
- высокий уровень концентрации и монополизации промышленности;
- дотационность (скрытая или явная) многих промышленных предприятий;
- общая отсталость технологии;
- низкий уровень организации труда.

Несмотря на неблагоприятные условия, до 1989 г. промышленность Кыргызстана развивалась достаточно устойчиво. За четыре предшествующих года общий объем продукции промышленности возрос на 19%, в том числе: в топливно-энергетическом комплексе - на 33%, в металлургическом комплексе - на 61%, в машиностроительном комплексе - на 19%, в легкой промышленности

- на 18%, в пищевой промышленности - на 10%, в промышленности строительных материалов - на 21%.

Однако уже с 1990 г. начался спад в промышленности, вызванный началом дезинтеграции в Советском Союзе и общим спадом в экономике СССР. Объем промышленного производства в Кыргызстане в целом за год сократился на 0,6%. В последующие годы темпы спада были гораздо существеннее.

Безусловно, дезинтеграционные процессы, происходящие в постсоветском пространстве, сыграли драматическую роль в усилении кризисного состояния промышленности во всех бывших союзных республиках. Вместе с тем следует отметить, что во многом причина тяжелейшего положения заключалась в недостатках внутренней организации, свойственных советским предприятиям. Последние, как известно, к моменту радикального перехода к рыночным преобразованиям не были подвергнуты ни коммерциализации, ни реструктуризации. Поэтому предприятия оказались совершенно неподготовленными к принципиально новым для них условиям хозяйствования, что выразилось в следующем:

- производственная база советских предприятий не соответствовала рыночным потребностям. Будучи ресурсоемкой и ориентированной на стабильное производство больших объемов однотипной продукции, она сразу же обусловила неспособность производства реагировать на изменения рыночного спроса;

- централизованное обеспечение ресурсами и отсутствие механизмов внутреннего накопления противоречили рыночным принципам формирования бюджетных ограничений предприятий. С переходом к рыночной торговле ресурсами предприятия столкнулись с острым дефицитом денежных средств, что привело к хроническому недостатку производственных ресурсов и спаду производства;

- организационная система предприятий и их кадровый потенциал не отвечали задачам рыночного поведения. Отсутствие у советских предприятий развитых рыночных служб и собственной снабженческо-сбытовой сети привело к разрыву хозяйственных связей и вытеснению их с рынков иностранными конкурентами. Руководство предприятий, привыкшее к бюрократическому подходу в решении вопросов, оказалось не готовым к возросшему темпу принятия решений и неспособным к адекватной реакции на происходящие изменения.

§ 2. Динамика производства и структурные изменения в промышленности

После распада бывшего Советского Союза экономические, финансовые и торговые связи были прерваны и экономика Кыргызстана характеризовалась резким падением производства промышленной продукции. Кыргызские

предприятия, производящие станки и оборудование, а также текстиль, полностью потеряли свои рынки сбыта. Легкая промышленность столкнулась с конкуренцией импортируемых товаров из Турции, Китая, Индии вследствие либерализации внешнеторгового и валютного режима. Вынужденная либерализация цен в условиях высокого уровня монополизма и отсутствия конкуренции вызвала крупные ценовые диспропорции, которые привели к диспропорциям между имеющимися мощностями, сырьевыми и финансовыми ресурсами. Высокий уровень инфляции в 1992-1993 гг. обесценил оборотные средства промышленных предприятий. А высокие кредитные ставки и нарушение системы платежей мешали их пополнению. Предпринимаемые Правительством меры с целью пополнения оборотных средств путем предоставления льготных кредитов и бюджетных ссуд отдельным отраслям экономики и предприятиям давали лишь кратковременный эффект, но усилили со временем проблему сбыта готовой продукции. Отсутствие собственных средств и недоступность кредитов практически приостановили ввод нового оборудования. В результате износ основных производственных фондов составил: в машиностроении - 48%, в легкой промышленности - 41%, промышленности строительных материалов - 37% и в целом по промышленности - 36%. Это обстоятельство, в свою очередь, усложнило проблему перепрофилирования предприятий, повышения качества продукции, снижения издержек, повышения производительности труда и улучшения их экономического положения.

В 1994 г. Правительство Кыргызстана практически полностью отказалось от дотирования промышленности. Специальным Указом Президента были отменены ранее предоставленные льготы и наложен запрет на предоставление новых. Таким образом, большинство предприятий, за исключением немногих, попадающих под действие специальных программ, финансируемых из международных финансовых организаций и отдельными странами-донорами в счет долгосрочных кредитов, было отпущено в «свободное плавание» по рыночному морю. Столкнувшись с более жестким бюджетом, многие предприятия были вынуждены либо прекратить производство, либо сократить его выпуск до минимума. В результате общий объем промышленной продукции в 1994 г. составил около 40% по сравнению с 1990 г., что свидетельствует о явной тенденции к деиндустриализации. Падение производства привело к сокращению количества промышленных рабочих, доля которых в общей рабочей силе понизилась с 20,5% в 1989 г. до 15% в 1995 г. Производительность труда за этот же период снизилась на 24%.

Тяжелое положение в промышленном секторе сохранялось и в 1995 г., хотя темпы спада замедлились. По отношению к 1991 г. уровень производства в отрасли составил 30-32%. По итогам 1995 г. в обрабатывающих отраслях (машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, промстройматериалов) спад

производства достиг 15-38%, а в добывающих отраслях (металлургическая, топливная) - 17-24%, за исключением электроэнергетики, где производство продукции в этом году возросло на 1%. Из-за резкого роста отдельных затрат в себестоимости промышленной продукции производство столкнулось с реальным падением платежеспособного спроса. Многие предприятия машиностроительного комплекса, промышленности строительных материалов стали работать на уровне 10-20% производственной мощности или остановились полностью, а в целом по республике простаивало около 20% крупных и средних предприятий. В результате было прекращено производство таких изделий, как станки с числовым программным управлением, обрабатывающие центры, автоматические роторные линии, средства вычислительной техники, видеоманитофоны, микроволновые печи и др.

В результате неблагоприятной рыночной ситуации, а также из-за недостаточной проработанности мер государственного регулирования промышленность Кыргызской Республики оказалась в глубоком экономическом кризисе. Негативное влияние на состояние производства оказали факторы внешнего и внутреннего свойства.

К внешним факторам относятся:

- отсутствие согласованной в рамках СНГ налоговой, валютной, ценовой, таможенной политики и недостаточная эффективность двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений между странами СНГ;

- различие правовых норм, регулирующих кооперационные и прямые связи предприятий и отраслей, а также создание финансово-промышленных групп и международных корпораций в рамках СНГ;

- непрерывный рост цен на энергоносители, сырье, материалы, комплектующие изделия, что обостряет проблему платежного баланса и финансового состояния предприятий, стимулирует рост потребительских цен;

- отсутствие совместно инвестируемых странами СНГ крупномасштабных промышленных проектов на взаимовыгодных условиях.

К факторам внутреннего свойства относятся:

- несовершенство законодательной базы и механизмов разгосударствления и приватизации предприятий;

- резкий рост цен и падение платежеспособного спроса, лишившие предприятия возможностей технического перевооружения производства и структурной перестройки производственного аппарата;

- отсутствие механизма привлечения собственных сырьевых ресурсов в промышленное производство, действенной системы государственной поддержки предпринимательства, системы стимулирования товаропроизводителей экспортной продукции;

- низкий уровень эффективности управления и слабая маркетинговая деятельность на промышленных предприятиях, неумение следить за сигналами

рынка и оперативно на них реагировать, особенно относительно колебаний спроса и предложения;

- отсутствие протекционистской политики по защите товаропроизводителей и экспортеров;

- вывоз дефицитного сырья, приводящий к сокращению собственного производства;

- отсутствие целенаправленной политики по обеспечению конкурентоспособности товаропроизводителей;

- недооценка необходимости госрегулирования в целях создания условий для эффективного функционирования экономики, выработки общих принципов институциональных и организационных преобразований.

Из-за неравномерности глубины спада и изменения цен в различных отраслях произошли существенные изменения в структуре промышленности в сторону увеличения доли сырьевых отраслей и уменьшения доли финишных отраслей.

Таблица 29

Изменение структуры промышленного производства в Кыргызской Республике
(в % к общему итогу)

Отрасли промышленности	991 г.	1 992 г.	1 993 г.	1 994 г.	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.	1
Электроэнергетика		3	7	1	2	2	2	1
Топливная промышленность	,0	,3	2,1	1,7	3,2	5,8	9,7	1
Цветная металлургия		4	8	6	1,0	,7	,5	1
Машиностроение и металлообработка	,4	,6	,3	0,3		9	8	2
Легкая промышленность		1	2	1	1	,9	7,9	2
Промышленность стройматериалов	8,1	2,0	7,0	0,7	1	9	8	8
Пищевая промышленность	6,9	0,5	8,7	0,1	2 0,7	,9	,7	1
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	,2	,7	,4	,3	4 7,5	6,9	2,9	1
	,2	6,3	9,0	4,5	1	,9	,5	5
		4	5	4	5	5,9	5,6	1,6
	,3	,2	,9	,7	1	1	1	8
					1,7	0,1	,4	

В целом динамика сокращения промышленного производства по отраслям весьма неравномерна, что свидетельствует об усилении структурных диспропорций. Спад в отраслях обрабатывающей промышленности намного глубже, чем в добывающей. Это свидетельствует о том, что фактор спроса на продукцию в условиях кыргызского рынка уже действует. Но эта тенденция опасна, так как ведет к развалу обрабатывающей промышленности Кыргызстана и к истощению практически не возобновляемой сырьевой базы добывающих отраслей. В итоге отраслевая структура кыргызской промышленности напоминает экономику колониального типа, характеризующуюся вывозом из страны сырья и ввозом готовой продукции, причем в основном потребительского назначения. Не случайна поэтому тревога Президента А. Акаева, который в своем ежегодном Послании подчеркнул, что Кыргызстан из аграрно-индустриальной превращается в аграрно-сырьевую страну. Причем

большой объем сырьевой продукции уходит на экспорт без переработки. В 1991 г. 80% сырья доводилось до конечных отраслей внутри республики, а остальные - без переработки вывозились за ее пределы. В 1995 г. этот показатель понизился до минимальной отметки в 35%, а в настоящее время - повысился до 45%, хотя по-прежнему остается на крайне низком уровне. Государства, специализирующиеся на развитии топливных и сырьевых отраслей, обрекают себя не только на экономическую зависимость от потребляющих их продукцию стран, не только наносят непоправимый вред окружающей среде, но и не имеют перспектив для экономического прогресса. В этих странах происходит естественная и быстрая деградация технологического потенциала и квалифицированных кадров, поскольку производство первичных продуктов для последующей промышленной переработки относительно не сложно.

Одно из ведущих мест среди отраслей промышленности заняла электроэнергетика, удельный вес которой стабильно рос с 3% в 1991 г. до 25,8% в 1996 г. Осложнение ситуации в электроэнергетике и спад производства в 1997 г. связаны с маловодьем водохранилища Токтогульской ГЭС, износом оборудования на 50-60%, нарушением энергетического режима эксплуатации, огромной дебиторской задолженности из-за неплатежеспособности потребителей. Тем не менее отрасль остается в принципе высокорентабельной, высокоперспективной. По отношению к предыдущему году рост объемов производства в топливной промышленности в 1997 г. составил 40%, что обусловлено в основном вводом в октябре 1996 г. Джалал-Абадского нефтеперерабатывающего завода - СП «Кыргыз Петролеум Компани». Но и без учета данного предприятия темп роста в топливной промышленности составил в 1997 г. 104,2%.

Значительно выросла доля металлургической промышленности, составившей в 1997 г. 27,9% в отраслевой структуре промышленности. Темпы роста продукции этой отрасли, увеличившиеся в 6,1 раза по сравнению с 1996 г., и соответственно резкое увеличение ее доли вызваны вводом в действие горно-обогатительного предприятия на золоторудном месторождении Кумтор и проведением аффинажа его продукции (сплава-доре) на аффинажном заводе Кара-Балтинского ГРК.

Почти в два раза за период 1991-1997 гг. сократилась доля машиностроения, представленного крупными специализированными предприятиями, ориентированными на поставку продукции потребителям из ближнего и дальнего зарубежья. Разрыв экономических связей с бывшими партнерами и нестабильность рынков сбыта в настоящее время, низкая конкурентоспособность продукции и другие факторы сдерживают развитие машиностроительной промышленности. Однако о завершении в 1997 г. периода обвального спада в этой отрасли свидетельствует рост производства, составивший 105,6% по сравнению с 1996 г. Несмотря на самый высокий среди отраслей промышленности спад производства в машиностроении и

металлообработке, здесь наблюдалась наибольшая занятость. Это свидетельствует о сохранении значительного трудового и производственного потенциала в отрасли.

Промышленность строительных материалов несколько повысила свои позиции в отраслевой структуре промышленности. Факторами преодоления спада производства в этой отрасли стали улучшение качества продукции на предприятиях, проведение на них маркетинговых исследований, оживление деловой активности с традиционными потребителями. В целом производство стройматериалов, как и добыча золота на Кумторе, имеет стабильную сырьевую базу и рынок сбыта.

Трудно оправдать падение доли легкой и пищевой промышленности, поскольку эти отрасли меньше других зависят от внешнего фактора, за исключением конкуренции продукции других стран на внутреннем рынке. Хотя предприятиям легкой промышленности была оказана поддержка государства в последние годы в виде бюджетных ссуд свыше 126 млн. сомов и 18,7 млн. долларов иностранных кредитов для сезонных закупок сырья, технологического перевооружения и реконструкции, но и это не способствовало достижению их устойчивой работы, особенно в текстильной отрасли. Тем не менее по сравнению с другими отраслями предприятия легкой промышленности имеют преимущества, которые выразились в тенденции снижения остатков готовой продукции, находящихся на складах, и снижения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Продолжительный спад производства в пищевой и перерабатывающей промышленности, достигший за 1991-1995 гг. примерно 80-90%, казалось, был переломлен по итогам 1996 г., когда темп роста производства продукции составил 110% и 103% соответственно (по отношению к предыдущему году). Однако это было достигнуто за счет продукции отдельных предприятий-монополистов при критическом спаде во всех остальных предприятиях пищевой промышленности. Таким образом, положение в отрасли в целом все еще остается сложным, предприятия не могут конкурировать с импортной продукцией, заполнившей местный рынок более чем на 70%. На общем фоне стабилизации и некоторого роста производства кризисные явления, сохраняющиеся в пищевой промышленности, находят выражение в углублении проблемы неплатежей, длительных простоях крупных предприятий, наличии значительных остатков готовой продукции на складах. Все это является следствием низкой эффективности управления, отсутствия маркетинговых служб, физического и морального износа оборудования и т.п.

Таким образом, промышленность Кыргызстана, как и экономика в целом, претерпевает серьезные структурные преобразования. Эти изменения идут, к сожалению, в основном через различные темпы снижения производства в разных отраслях, а не через опережающее развитие перспективных отраслей.

Иначе говоря, падение производства не было обусловлено структурными преобразованиями. Одним из негативных результатов промышленной политики является сохранение большого числа предприятий-банкротов в экономике страны. Из 82 предприятий, находящихся в процессе ликвидации, только по 20 закончен процесс и только 15 из 66 реорганизованы. Согласно правительственному списку, 38 предприятий находятся на грани банкротства и подлежат дополнительному диагностическому обследованию. Большинство относящихся к этой группе предприятий являются экономически значимыми для республики, а отдельные - составляют основное звено, базу в технологической цепи подотраслей и отраслей промышленного производства. Среди них такие предприятия, как АО «Кыргызшампаны», АО «Илбирс», АО «Сетунь», АО «Кыргызкилем», ГАО «Айнек», ГАО «Кристалл» и другие.

Следует отметить, что в целях оздоровления промышленного комплекса государство оказывало значительную поддержку промышленным предприятиям. Это касается прежде всего экспортоориентированных, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, работающих на местном сырье, а также имеющих важное стратегическое значение для экономики страны предприятий. Например, для приобретения современного оборудования и пополнения оборотных средств было направлено 14,6 млн. сомов бюджетных средств и около 150 млн. долларов США иностранных инвестиций, списаны штрафные санкции и пени, отделены объекты социальной сферы, выделены средства под сезонную покупку сельхозсырья и т.д. Эти меры позволили определенной части промышленных предприятий достаточно быстро переориентироваться и адаптироваться к рыночным условиям. В отличие от 1996 г., когда наблюдалось резкое падение прибыли, в 1997 г. она выросла на 43,4% (против прошлого года).

Но несмотря на некоторые позитивные сдвиги в промышленности в целом, продолжают сохраняться негативные моменты в отдельных ее отраслях. Рост общего объема промышленного производства, как справедливо заметил Президент страны А. Акаев, «...не отражает реальной картины в традиционном секторе. Надо выделить золотодобывающую и горнометаллургическую отрасли в отдельный сектор, чтобы ясно видеть ее проблемы. Пока рано говорить о стабилизации ситуации в промышленном секторе».

§ 3. Особенности индивидуального воспроизводства в переходной экономике Кыргызстана и промышленная политика

Отказ от централизованного планирования с одномоментной ликвидацией системы регулирования ресурсных, товарных и финансовых потоков, обвальная либерализация цен, сокращение бюджетного финансирования создали совершенно особые экономические условия хозяйствования.

Воспроизводственный процесс на предприятиях оказался в тисках таких факторов, как высокий уровень инфляции, стремительный рост цен на производственные ресурсы, резкое сжатие спроса, чрезвычайное удорожание кредитных ресурсов. Это привело к нарушению процесса индивидуального воспроизводства на всех его стадиях, начиная с подготовки производства и кончая реализацией продукции. Определившиеся при этом особенности воспроизводственного процесса на микроуровне в переходной экономике Кыргызстана выражаются в следующем.

Сохраняется незавершенность процесса формирования рыночной системы отношений собственности в промышленном производстве. Сложившаяся на начальном этапе система отношений собственности в промышленном производстве не соответствовала требованиям нарождающейся рыночной системы и поэтому нуждалась в незамедлительном и существенном реформировании. Эту цель предполагалось достичь в процессе приватизации. В результате приватизации основная часть перешла в собственность мелких акционеров, подавляющую часть которых составляют члены трудового коллектива. Как показала практика, подобная структура собственности исключает реального собственника. Кроме того, отсутствие контроля со стороны акционеров за деятельностью администрации предприятий и отсутствие у администрации прав собственности на предприятия (или на значительную долю в капитале данного предприятия) ведет к тому, что действия руководителей часто не отвечают задачам развития предприятий. Более того, руководство зачастую стремится к достижению собственных интересов за счет средств предприятий (например, создание посреднических и коммерческих структур, сдача в аренду площадей и объектов недвижимости, принадлежащих предприятию, и т.д.). Незаконное использование руководством основного и оборотного капитала при пассивности акционеров привело к переливу капитала из основного производства в торгово-посредническую сферу. Большая часть предприятий в этой ситуации стремятся максимизировать доходы лишь в краткосрочной перспективе, взяв курс на спекулятивные сделки. На большинстве приватизированных предприятий началось активное перераспределение акций, суть которого сводится к попытке прежнего руководства предприятий сконцентрировать под своим контролем достаточно крупные пакеты акций. Данный процесс в регулируемом рынке, как правило, приводит к появлению на предприятиях эффективных собственников. Что же касается местных реалий, то руководство, в своем большинстве становясь обладателем значительных долей акций, не располагает значительными средствами, необходимыми для их развития. Кроме того, в основном руководство приобретает акции за счет средств самого предприятия. В такой ситуации любые попытки государства направить финансовые средства на развитие частных предприятий неизбежно приведут к перекачке

государственных ресурсов в собственность лиц, контролирующих данные предприятия, а не к росту промышленного производства.

Наблюдается неэффективность системы управления предприятиями, перешедшими под контроль директорского корпуса и трудовых коллективов. Эта проблема связана с вышеизложенной и обусловлена следующими факторами: отсутствием реального собственника; отсутствием стратегии в деятельности предприятий и ориентации на краткосрочные результаты в ущерб долгосрочным; низким уровнем квалификации управленческого персонала; отсутствием рыночного менеджмента в управлении издержек производства; отсутствием трудовой мотивации работников; падением престижа рабочих и инженерно-технических работников; ограниченным знанием конъюнктуры рынка.

К концу 1996 г. на складах предприятий накопилось невостребованной продукции на сумму более 600 млн. сомов. Проблема реализации готовой продукции не позволяет предприятиям своевременно и в полном объеме возмещать авансированные в производство средства. Недостаток денежных средств не дает возможности бесперебойного обеспечения процесса производства необходимыми ресурсами, что ведет к сокращению или даже остановке производства. Нарушение кругооборота капитала ведет к расстройству процесса возмещения авансированной стоимости и извлечения добавочной стоимости, являющейся условием и источником развития предприятия. Сталкиваясь с проблемами сбыта и недостатка финансов, предприятия, с одной стороны, вынуждены снижать загрузку производственных мощностей, а с другой - не могут оптимально использовать применяемые факторы. Все это ведет к нарушению режима рационального использования производственного потенциала и, как следствие, росту издержек производства. Последние стали характерным моментом воспроизводственного процесса предприятий в условиях переходной экономики.

Многие предприятия, стараясь сохраниться «на плаву» в сложившихся условиях, ориентируются на максимально возможные объемы производства без учета потребностей рынка, что еще больше усугубляет проблемы. Вместо снижения объемов производства в соответствии со спросом и принятия других мер по уменьшению его размеров, многие предприятия продолжают производить продукцию, не имеющую сбыта, накапливать долги, избегать сокращения численности занятых, сохранять убыточные подразделения, сопротивляться отделению непрофильных производств и т.д. Стремясь обеспечить реализацию продукции при возрастающих затратах, предприятия зачастую идут на продажу товаров ниже себестоимости. В итоге - чем больше объемы производства, тем больше убытки. Поэтому продавать товары ниже себестоимости возможно только при условии, если не платить по счетам предприятиям за сырье и материалы, электроэнергию, а также заработную плату, налоги. Следовательно, убытки несет не только неплатежеспособное

предприятие, но и все те, кто с ним связан. Иными словами, проблемы убыточных предприятий перекадываются на поставщиков сырья, банковскую сферу, государственные финансы, работников. В результате ущемляются те предприятия, которые могли бы работать более успешно, образуется цепочка неплательщиков и усиливается платежный кризис.

Оценка деятельности предприятий продолжается по валовым показателям, хотя предприятие с большими объемами производства и финансово-устойчивое предприятие - это далеко не синонимы. Сам по себе рост производства не означает успешного приспособления к рыночным условиям и имеет значение только в связи с финансовыми показателями и показателями реализации продукции. Основным критерием нормальной работы должны служить не объемы производства и темпы их роста, а способность предприятий оплачивать свои обязательства перед кредиторами в лице работников, поставщиков, госбюджета, банков, Социального фонда. Поэтому в центре внимания должно быть финансовое состояние предприятий. Между тем недостаток внутренних финансовых ресурсов у предприятий, обусловленный нарушениями непрерывности кругооборота и замедлением оборота капитала из-за сложности трансформации стоимости из товарной формы в денежную, является одним из характерных для них признаков. Дефицит собственных финансовых средств, сопряженный с необходимостью структурной, технической и технологической реорганизации, заставляет обращаться к рынкам кредитных ресурсов, спрос на которые резко возрастает. В то же время предложение финансовых средств сократилось как в силу причин, вызвавших дефицит средств у предприятий, так и из-за сокращения кредитов государства. В результате цена кредитных ресурсов резко возрастает. В 1997 г. средневзвешенная процентная ставка по кредитам в национальной валюте не опускалась ниже 51%, достигая в отдельные периоды 62,1%. При такой стоимости заемных средств основными направлениями кредитных вложений могут быть только те производства, уровень рентабельности которых выше стоимости кредитов. Неслучайно, поэтому в общей сумме кредитов совокупная доля торговли, сферы услуг и торгово-посреднических операций в 1997 г. возросла с 66,8% в начале года до 73,6% - в конце. Ухудшение соотношения между возросшей процентной ставкой и уровнем рентабельности предприятий в результате снижения последней делает долгосрочное кредитование практически недоступным для предприятий. По данным НБКР, доля долгосрочных кредитов в их структуре понизилась с 21,4% на начало 1997 г. до 14,8% на конец. Высокая степень рисков, связанных с кредитованием нестабильно работающих предприятий, инфляционные ожидания не позволяют снизить процентные ставки кредитования до уровня, доступного промышленным предприятиям. В этой связи финансовые ресурсы «прокручиваются» внутри финансового сектора и в торгово-посреднической сфере, имеющих более высокую доходность и скорость оборачиваемости капитала.

Оторванность материального производства и финансовых рынков друг от друга стала одной из причин промышленного спада. Пока валютные операции, скупка недвижимости, торгово-посредническая деятельность будут приносить высокий доход, финансовый капитал в реальный сектор не пойдет. И дело здесь не только в инфляции. Так, в 1997 г. при среднемесячном темпе инфляции в 1,2% объем инвестиций сократился почти на 35%. Это значит, что между уровнем инфляции и объемами инвестиций нет прямой и тесной связи. Естественно, в условиях высокой инфляции нельзя ожидать оживления в инвестиционной сфере и прогрессивных структурных сдвигов. Но подавление инфляций путем сокращения денежной массы, находящейся в обращении, несвоевременной выдачи заработной платы и т.д. привело к дефициту финансовых средств у предприятий. Между тем любая экономическая жизнь возможна лишь при наличии необходимого минимума ресурсов или стартового капитала.

Резкое сокращение платежеспособного спроса привело к сокращению финансовой базы предприятий как из-за падения объемов денежных поступлений, так и их инфляционного обесценения в результате удлинения сроков реализации. В связи с опережением темпов роста цен на производственные ресурсы по отношению к росту потребительских цен, наблюдаемого до 1995 г., трудности сбыта привели к быстрому росту кредиторской задолженности и снижению финансовой устойчивости предприятий. Высокие темпы инфляции в 1992-1993 гг. практически полностью обесценили оборотные фонды предприятий и лишили их собственных оборотных средств. Это проявилось в высоком уровне дебиторской задолженности, хроническом недостатке производственных запасов и нарастающем дефиците высоколиквидных средств. В 1 квартале 1997 г. задолженность промышленных предприятий составила 63,8% всей дебиторской задолженности, причем из нее 23,7% приходится на долги за товары и услуги, образовавшиеся более года назад и которые уже должны быть списаны на убытки предприятий. Свыше 73% задолженности имеют срок более трех месяцев, то есть относятся к разряду тех, получение которых весьма проблематично.

В последние годы наблюдается резкое снижение рентабельности производства, а следовательно, сокращение доходов и сужение возможностей накопления. Статистические данные об уровне рентабельности в промышленности за 9 месяцев 1997 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показывают продолжающееся падение рентабельности практически во всех отраслях, за исключением промстройматериалов и пищевой промышленности. Если в 1996 г. (9 месяцев) рентабельность в целом по промышленности составляла 11,3%, то в 1997 г. (те же месяцы) она упала до 7,3%. Это означает, что источники воспроизводства на промышленных предприятиях подорваны.

Рост стоимости кредитов наряду с происходящим ростом цен на материальные факторы ведет к значительному удорожанию инвестиционного процесса. Следовательно, возможности преодоления возникших трудностей путем активной инвестиционной деятельности ослабевают и в индивидуальном воспроизводстве возникают кризисные явления. Увеличивающиеся в последние годы сбережения населения не могут служить в качестве долгосрочных кредитных ресурсов, так как носят краткосрочный характер и являются неустойчивым источником. Незрелость вторичного рынка ценных бумаг лишает предприятия и этого источника инвестиций. Длительность сроков окупаемости из-за высокой капиталоемкости производства, рыночная нестабильность и непредсказуемость самой хозяйственной ситуации лишают предприятия возможностей привлечения банковского капитала. Ошибки приватизации и расплывчатость прав собственности, низкая рентабельность, большое налоговое бремя ставят под сомнение возможность широкого привлечения иностранного капитала.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить основные проблемы, стоящие сегодня перед промышленностью Кыргызстана:

- оздоровление и санация перспективных и ликвидация безнадежных предприятий;
- привлечение заемных средств на восполнение недостатка собственных финансовых источников предприятия;
- модернизация и технологическое обновление многих промышленных предприятий;
- перепрофилирование целых отраслей промышленности, потерявших рынки сбыта и доступ к сырью и комплектующим;
- сохранение оставшихся рынков сбыта в странах СНГ и поиск путей для завоевания новых;
- установление новых кооперационных связей внутри страны и с ближайшими соседями с учетом усиления транспортного фактора;
- создание новых производств, развитие малого и среднего бизнеса, ориентированного прежде всего на местные ресурсы;
- привлечение иностранного капитала в производственную сферу.

Таким образом, промышленные предприятия республики находятся в чрезвычайно тяжелых условиях. Сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, предприятия испытывают настоятельную необходимость в структурной перестройке, развитии производственного аппарата и обновлении продукции, а с другой - предприятия полностью лишены средств для осуществления этих преобразований. Более того, многие из них оказались перед реальной угрозой технико-экономической деградации производства, так как не обеспечивают даже простого воспроизводства из-за нарушения непрерывности кругооборота фондов. Все это вызывает тревогу относительно воспроизводственного кризиса на микроуровне. Во всяком случае,

«...достигнутая макроэкономическая стабильность и некоторое оживление производства может быть поставлено под угрозу, если не произойдет коренных улучшений в промышленном секторе республики».

Учитывая зависимый характер индивидуального процесса воспроизводства по отношению к общественному, решение его проблем требует создания эффективного механизма, обеспечивающего стимулирование развития отраслей производственного сектора, оздоровление финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий. В этой связи Правительством Кыргызской Республики осуществляется промышленная политика, направленная на обеспечение адаптации промышленного производства к условиям рынка, стабилизации общего уровня промышленного производства через создание необходимых макроэкономических условий, а также стимулирование развития приоритетных отраслей. Для достижения указанной цели необходимо решение следующих основных задач:

- разработка и реализация структурной политики, обеспечивающей технологическое перевооружение промышленного сектора;
- формирование эффективной системы государственного регулирования развития промышленного производства;
- реформирование налоговой и банковской систем, антимонопольной и таможенной политики, других сфер экономической среды, в которой осуществляют свою деятельность промышленные предприятия республики;
- создание благоприятного инвестиционного климата, преодоление инвестиционного кризиса;
- создание механизмов поддержки предпринимательства в сфере промышленного производства.

Государственная промышленная политика на ближайший период неразрывно связана с общей экономической стратегией Правительства, главные положения которой отражены в трехлетней Программе структурных преобразований. В то же время фактическая ограниченность финансовых и материальных ресурсов не позволяет поддерживать и развивать одновременно все отрасли. Поэтому в основу активной промышленной политики на ближайшие годы положены следующие основные принципы и направления:

- выбор приоритетных направлений и отраслей, их адресная государственная поддержка;
- ускорение структурных преобразований в промышленности и реализация механизмов репрофилирования, санации и банкротства убыточных предприятий;
- расширение сети совместных предприятий, транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп на базе создания свободного рынка ценных бумаг и развития лизинга;
- активное привлечение зарубежных инвестиций и частного капитала в сферы промышленного производства;

- государственная поддержка малого и среднего бизнеса в сферах промышленности, а также производств по выпуску экспортной импортозамещающей продукции;

- максимальная ориентация на местное сырье и ресурсы, а также энергетическую обеспеченность.

Несмотря на усилия правительства создать на основе проводимой макроэкономической политики условия для сбалансированного роста экономики, в целом наблюдается «очаговое выздоровление», охватывающее лишь отдельные предприятия. Это закономерно, поскольку политика сбалансированного роста наибольший эффект приносит в тех странах, экономика которых состоит из мелких частных фирм, обладающих высокой гибкостью и требующих небольших инвестиций для реализации проектов, способных существенно менять ассортимент и технологию производства. В таких странах улучшение общехозяйственной ситуации сразу вызывает рост «по всему фронту». Его основой становятся небольшие приросты объемов операций в огромном числе мелких фирм. В Кыргызстане же из-за слабого осуществления реформ на микроуровне недопустимо высоким остается уровень концентрации производства. Предприятия, как правило, оснащены физически и морально устаревшим оборудованием, предназначены для массового выпуска продукции, ориентированы на выпуск изделий с невысокими качественными параметрами и т.д. Малый бизнес еще слишком слаб и практически незаметен на макроуровне. В такой экономике улучшение лишь макроэкономической ситуации не может обеспечить быстрых перемен во всех сегментах производственного сектора. В этой связи реальным вариантом политики поощрения экономического роста в республике является стратегия несбалансированного роста. Ее основа - использование существующих крайне ограниченных ресурсов для селективного поощрения развития лишь тех отраслей, которые имеют наибольшие шансы завоевать и длительно удерживать рынки сбыта в стране и за рубежом. С изменением экономических условий хозяйствования преобладающая часть кыргызской промышленности объективно оказалась в тяжелейшем положении. Поэтому стратегия несбалансированного роста в сфере промышленности выливается в политику селективной поддержки, чтобы спасти перспективные для дальнейшего развития страны производства и отрасли.

Правительством Кыргызстана определены приоритетные направления развития отраслей и оказывается селективная поддержка отдельных производств. К приоритетным отраслям относятся легкая и пищевая промышленности, базирующиеся в основном на местных сырьевых ресурсах и не требующие больших затрат и капиталовложений, а также горнодобывающая отрасль и топливно-энергетический комплекс, имеющие жизненно важное значение для функционирования экономики Республики, и большой экспортный потенциал. В то же время полнокровное развитие этих отраслей

практически невозможно без налаженного производства на ряде машиностроительных предприятий, имеющих достаточную технологическую базу. Поэтому к числу приоритетных направлений промышленной политики следует отнести и развитие части предприятий машиностроительного комплекса республики.

Из-за централизованной системы «привязывания» поставщиков и потребителей продукции, существующей в Советском Союзе, в Кыргызстане не получили развития кластеры отраслей, что является серьезным фактором уязвимости для национальной экономики. Отсутствие поддерживающих производств не позволяет кыргызским предприятиям даже потенциально рассчитывать на то, что они будут идти в ногу с технологическим обновлением производства в мире. В этой связи основное развитие экономики в настоящее время направляется по схеме взаимоувязанных производств. Для того чтобы эта схема работала, необходим комплекс мер, среди которых можно выделить:

- прямые субсидии из бюджета, специализированные счета, льготные кредиты и займы государственных кредитных институтов;
- правительственная поддержка в форме государственных контрактов, а также координации руководства в области регулирования экономических взаимоотношений между соответствующими предприятиями;
- протекционистская политика через введение защитных тарифов и других мер в пределах допустимых международных норм.

Механизм реализации данной схемы должен быть разработан на основе государственной программы, обеспечивающей систематический мониторинг ее выполнения.

Для стабилизации и обеспечения роста производства промышленной продукции необходимы также:

- господдержка экспортоориентированных предприятий машиностроения, текстильной и пищевой промышленности;
- диверсификация производства на предприятиях машиностроения с целью выпуска продукции разного профиля;
- ускорение адаптации промышленного производства к условиям рынка путем изменения форм собственности, репрофилирования и ликвидации неэффективных производств;
- включение в рамках СНГ в сопряженные между собой исследовательские, опытно-конструкторские и производственные звенья единых хозяйственных структур корпоративного типа;
- подготовка со странами СНГ многосторонних соглашений по специализации производства на долговременной основе, реализация совместных проектов, обеспечивающих прорывы в технологиях производства товаров и услуг.

ГЛАВА X. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

§ 1. Современное состояние аграрного сектора экономики

Для Кыргызстана сельское хозяйство исторически является исходной хозяйственной основой и одним из важнейших источников жизни и благосостояния его населения. Весь агропромышленный комплекс еще совсем недавно давал свыше 42% валового общественного продукта и более 40% национального дохода республики. В настоящее время доля сельского хозяйства в ВВП составляет 1/3, около 2/3 населения проживает в сельской местности, около 40% трудоспособного населения занято производством и переработкой сельхозпродукции.

Земельные ресурсы республики формируются в условиях горного рельефа и недостаточного естественного атмосферного увлажнения, что предопределяет такую отличительную особенность, когда из общей площади в 19675,1 тыс. гектаров сельскохозяйственные угодья занимают 54,3%. Наиболее крупными землепользователями в республике являются Нарынская, Иссык-Кульская и Ошская области, но доля сельскохозяйственных угодий в регионах существенно различается и колеблется от 36,7% в Иссык-Кульской области до 70,4% в Чуйской долине. В структуре сельхозугодий республики преобладают пастбища - 84,4%, на долю пашни приходится 13,2%, площадь сенокосов, постоянно сокращаясь, составляет теперь 1,5%, площадь многолетних насаждений во всех категориях землепользователей составляет 0,7% и залежей - 0,2%. Осуществление земельной и аграрной реформы привело к перераспределению земельных угодий между категориями землепользователей, в результате чего на долю крестьянских хозяйств приходится 3221,7 тыс. га сельхозугодий или 30,1% площади сельскохозяйственных угодий республики, в том числе 23,3% всей пашни, и 31,4% общей площади пастбищ. На 45 тыс. га увеличилась площадь приусадебных земель и коллективных садов и огородов (рост 38%).

В силу наличия обширных пастбищных угодий и низкой обеспеченности пашней в Кыргызстане сложилась животноводческая направленность специализации сельского хозяйства. К началу 90-х годов доля отраслей животноводства в общем объеме сельхозпродукции составила 60%. Растениеводство, основанное преимущественно на орошаемой земледелии, хотя и имело меньший удельный вес в структуре производства, тем не менее достигло довольно высокой интенсивности. Таким образом, в рамках межреспубликанского разделения труда Кыргызская Республика была одним из ведущих производителей и поставщиков шерсти, мяса, табака, хлопка, шелка, овощей, фруктов, меда и продуктов их переработки. В 1990 г. на долю агропромышленного комплекса приходилось более половины общего объема экспорта республики. Подавляющая часть поставляемой за пределы республики

сельскохозяйственной продукции вывозилась в непереработанном виде или после первичной обработки.

В 1991-1995 гг. аграрный сектор, хотя и в меньшей степени, чем другие производственные отрасли, переживал экономический кризис, который проявился в высокой ресурсоемкости и затратности производства, свертывании инвестиционного процесса, спаде производства. Вряд ли следует относить эти проблемы только на счет издержек переходного периода и ломки отношений собственности. Во многом они были заложены в прежней, административно-командной системе хозяйствования. Нельзя не отметить, что сельское хозяйство на всех этапах своего развития как по уровню технической оснащенности и темпам развития производства, так и по уровню квалификации работников, занятых в нем, значительно отставало от других отраслей народного хозяйства. Увеличение инвестиций, внедрение хозрасчетных принципов, экономические и организационные меры, направленные на стимулирование производства и достижение приоритетного взаимобмена между городом и селом, не давали должного эффекта. В прошлом аграрная политика исходила из признания роли крупных колхозов и совхозов, где односторонне абсолютизировалось их значение, отрицалась целесообразность многообразия форм собственности, отвергался мировой опыт ведения сельского хозяйства.

По сравнению с предыдущим годом спад производства в сельском хозяйстве составил: в 1991 г. - 10%; 1992 г. - 5,5%; 1993 г. - 9,8%; 1994 г. - 18,5%; 1995 г. - 2%. Наибольший спад производства был в животноводстве: в 1995 г. по сравнению с 1991 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось на 28%, овец и коз - на 57%, свиней - на 71%, птицы - на 85,4%. В меньших масштабах сократилось растениеводство: за 1990-1995 гг. сборы зерновых упали на 62%, производство табака - на 33% и овощей - на 53%. Вместе с тем, за этот же период выросло производство сахарной свеклы на 6317%, а картофеля - на 118,2%. Падение объема сельскохозяйственного производства обусловлено следующими факторами:

- разрыв межреспубликанских торгово-хозяйственных связей, вызванный распадом СССР;
- неудовлетворительное состояние материально-технической базы сельхозпредприятий;
- структурные изменения в шкале цен и системе ценообразования;
- недостаточное финансирование сельского хозяйства и недоступность средств кредитования;
- отсутствие слаженности в работе предприятий пищевой промышленности, по переработке сельхозпродукции, поставщиков продукции и ее производителей;
- недостаток мощности и неэффективность пищевой и перерабатывающей отраслей;

- сокращение внутреннего рынка сбыта отечественных товаров под давлением высококачественных импортных сельхозпродуктов, адресованных материально обеспеченным потребителям;
- серьезное отставание в развитии инфраструктуры, прежде всего оросительных систем, перерабатывающих заводов и звеньев транспортной сети;
- недостаток систем управления и маркетинга;
- слабое научно-техническое обеспечение аграрного сектора и его неудовлетворительная консультационная поддержка.

Распад межхозяйственных связей бывшего Советского Союза вызвал резкое ухудшение обеспечения аграрного сектора топливно-энергетическими ресурсами и материально-техническими средствами, привел к сокращению экспорта и усилению в его структуре доли сырьевой продукции. Особенно остро ощущается недостаток сельскохозяйственной техники и запасных частей, поставки которых стали резко сокращаться и практически прекратились в 1993-1994 гг. Имеющиеся тракторы, комбайны, сеялки, дождевалки и пр. крайне изношены, многие уже выработали свой энергоресурс. В 1991 г. обеспеченность минеральными удобрениями составляла 168 тыс. тонн, а в 1995 г. - лишь 6,5 тыс. тонн. Резкое сокращение внесения удобрений и ядохимикатов стало главной причиной падения урожайности сельскохозяйственных культур. Так, за 1990-1995 гг. посевные площади под пшеницу увеличились в два раза, а валовый сбор зерна сократился с 2 млн. тонн до 500 тыс. тонн из-за невыполнения комплекса агротехнических работ по причине недостатка минеральных удобрений, гербицидов, горюче-смазочных материалов, а также из-за финансовых затруднений.

Трудное положение усугубляется диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. За прошедшие годы резко поднялись цены на промышленные товары, энергоносители, минеральные удобрения и пестициды, комбикорма и ветеринарные препараты, при более или менее стабильных ценах на сельхозпродукцию. В 1996 г. за проданную продукцию фермеры могли купить техники в четыре раза меньше, чем четыре года назад. Рост цен на материально-технические ресурсы, потребляемые сельским хозяйством, опережающий увеличение цен на продукцию данной отрасли, означает, что не только нет рентабельности, но даже не возмещаются затраты. В результате пришли в упадок такие отрасли, как свиноводство и птицеводство. поголовье овец сократилось с 9,5 млн. в 1991 г. до 4,5 млн. голов в 1995 г., только из-за хронических заболеваний ежегодно отправляется на убой более 600 тыс. овец.

Отсутствие кредитных ресурсов, высокие процентные ставки за пользование кредитами поставили сельское хозяйство в трудное финансовое положение. Кредитные банки практически перестали кредитовать отрасль. Так, в 1995 г. сельское хозяйство республики получило от коммерческих банков только 17 млн. сомов. В том же году еще 160 млн. сомов были распределены через

местные госадминистрации. Кроме того, был выделен товарный кредит на сумму 90 млн. сомов, из которого освоено лишь 44,8 млн. сомов. Задолженность сельских товаропроизводителей по представленным в 1994-1995 гг. государственным кредитам, составила 343,8 млн. сомов. В целом за период 1990-1996 гг. правительство выделило сельскохозяйственной отрасли в виде кредитов 728 млн. сомов, из которых на сегодня выплачено лишь 105 млн. сомов. Из-за проблем с финансированием практически разрушена сложнейшая ирригационная система, на поддержание которой за 1992-1995 гг. было выделено лишь 6,5% необходимых средств. Между тем, в недавнем прошлом машинное орошение являлось предметом гордости республики. Что касается частных инвестиций в сельскохозяйственный сектор, то они продолжают оставаться незначительными из-за недостатков механизма маркетинга и распределения, а также в связи с отставанием инфраструктуры от минимальных современных требований.

С 1995 г. сельские товаропроизводители платят за услуги по подаче воды и земельный налог за использование сельскохозяйственных угодий, что обусловило удорожание себестоимости продукции сельского хозяйства. Тем не менее, из-за неплатежеспособности перерабатывающих предприятий и населения цены на сельхозпродукцию на внутреннем рынке остаются ниже мировых, за исключением шерсти мытой, табака ферментированного, хлопка-волокна 1 сорта. Поэтому проблема переработки произведенной сельхозпродукции остается одной из наиболее острых на ближайшие годы.

Принятое в конце 1991 г. решение правительства о разгосударствлении и приватизации госсобственности привело к дроблению крупного специализированного сельскохозяйственного производства и образованию крестьянских и фермерских хозяйств. И хотя согласно Указу Президента Кыргызстана предписывалось создание крестьянских (фермерских) хозяйств на базе низкорентабельных производств, преимущественно совхозов, компания по разгосударствлению собственности в аграрном секторе экономики вышла из-под контроля. Под лозунгом приватизации и перехода к рыночным отношениям не только малорентабельные, но и многие высокодоходные хозяйства были реформированы и на их базе создано около 17,5 тыс. натуральных низкотоварных крестьянских и фермерских хозяйств. Приватизация проходила в два этапа. Первоначально стали раздавать только землю, оставляя в государственной собственности технику, здания и сооружения. В результате многие земли, отданные под крестьянские и фермерские хозяйства, выбыли из сельхозоборота, незадействованная сельхозтехника стала выходить из строя, а здания и сооружения - растаскиваться на строительные материалы. Приватизация сельхозмашин и основных фондов не обеспечила их равномерное распределение между крестьянскими хозяйствами, поскольку их просто не хватало. К тому же даже та исправная техника, которая раздавалась в эти хозяйства, использовалась

неэффективно и не на полную мощность, поскольку она предназначалась, в отличие от средств малой механизации, для проведения масштабных работ. Все это также вело к падению общего уровня сельскохозяйственного производства. Из-за непродуманной программы приватизации в сельском хозяйстве была резко снижена степень обработки полей, технология возделывания культур и производства продукции.

Сложилось крайне тревожное положение с сокращением генофонда растений и животных. В настоящее время семена лучших высокоурожайных сортов растений и высококлассные отселекционированные животные обезличиваются и разбазариваются. Генетические возможности существующих пород скота используются лишь на 50-60%.

Из-за хронического недостатка техники, хранилищ, тарных материалов, транспортных средств ежегодно происходят огромные потери сельхозпродукции: картофеля и овощей - до 30-45%, сахарной свеклы - до 30%, зерна - до 25% (для сравнения: в развитых странах допускаются потери в 1-2%). К тому же рост транспортных расходов усиливает проблему экспорта. Сбыт продукции является сейчас наиболее слабым звеном. В настоящее время сельскохозяйственные производители тратят довольно много времени на налаживание связей с целью реализации своей продукции. Вследствие этого происходит снижение качества, падает цена, продукция продается по бартеру за бесценок, в обмен на предметы первой необходимости.

Процесс трансформации колхозно-совхозной системы привел к глубоким изменениям в социальном и экономическом положении сельских тружеников. Продолжается массовый отток сельских жителей в город, особенно из горных регионов. Численность работающих в сельском хозяйстве сократилась с 32% до 16%. Сельские районы в настоящее время характеризуются безработицей основных слоев населения. Из-за недостаточного финансирования приходят в негодность многие объекты социальной инфраструктуры. Зарплата, пенсионное обеспечение и средства, предназначенные для поддержки малоимущих, не всегда доходят по адресу и вовремя. Сегодня в сельской местности проживает до 70% малоимущих и неимущих семей Кыргызстана. Более высокая концентрация малоимущих сельских семей наблюдается в Джалал-Абадской, Нарынской и Ошской областях, являющихся одновременно основными центрами сельскохозяйственного производства.

Итоги функционирования сельского хозяйства в 1997 г. показали, что в отрасли наступил переломный период - начался постепенный рост не только продукции растениеводства, но и животноводства.

Таблица 30

Валовый выпуск продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в % к итогу)

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Валовая продукция - всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
государственные и коллективные хозяйства	3	3	2	1	1

домашние (личные) хозяйства	8,3	1,1	2,6	9,8	7,3	5
крестьянские (фермерские) хозяйства	7,7	1,9	1,1	4,1	4,0	2
	4,0	,0	6,3	6,1	8,7	

Валовая продукция сельского хозяйства превысила уровень прошлого года на 10,7%. Основным производителем сельскохозяйственной продукции по-прежнему остаются домашние (личные) хозяйства населения, доля которых в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства составляет 54%. Небольшие размеры домашних хозяйств, позволяющие наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы, ориентация населения на самообеспечение продуктами питания, способствовали увеличению производства в этой категории хозяйства.

Более чем в два раза уменьшился удельный вес государственных и коллективных хозяйств за период 1993-1997 гг., что обусловлено прежде всего структурными преобразованиями собственности. В то же время в два раза выросла доля крестьянских и фермерских хозяйств. Развитие крестьянских хозяйств, начавшееся в 1991 г., характеризуется неравномерностью. С началом массовой реорганизации колхозов и совхозов в 1993 г. количество этих хозяйств выросло в два раза по сравнению с 1992 г., объем произведенной ими продукции увеличился на 32%. В 1994 г. качественных изменений не произошло, хотя число крестьянских и фермерских хозяйств возросло еще на 16%. Крестьянские хозяйства, созданные в основном на базе убыточных производств, не имеющие финансовых средств, с низкой культурой ведения хозяйства, со слабой материально-технической базой, без соответствующей производственной инфраструктуры не смогли обеспечить соответствующего уровня производства. Объем произведенной ими продукции сократился по сравнению с 1993 г. в два раза. Дальнейшее развитие рыночных отношений, создание конкурентной среды, личная заинтересованность производителей, помощь со стороны государства оказали положительное влияние на увеличение продукции в крестьянских хозяйствах. В 1995 г. производство продукции в них возросло в 3,6 раза, в то время как количество их увеличилось в 1,2 раза. В 1996 г. темпы роста были значительно выше, чем в других хозяйствах, в 1997 г. эта тенденция сохранилась: создано более 38 тыс. хозяйств, объем валовой продукции вырос на 34,3% по отношению к прошлому периоду. Рост доли крестьянских и фермерских хозяйств в структуре валовой продукции аграрного сектора, хотя и далеко не оптимальный, свидетельствует о том, что многие хозяйства получают неплохие производственные результаты. Однако при сохраняющемся дефиците финансовых и материально-технических средств, ограниченности в отдельных регионах земельно-водных ресурсов политика массового формирования единоличных фермерских и крестьянских хозяйств недостаточно эффективна. В этой связи необходимо обеспечить условия для организации разрозненных, мелких фермерских хозяйств в более крупные.

Объединение таких небольших хозяйств в более широкие образования не только даст фермерам возможность доступа к современным технологиям и агрономически целесообразным методам хозяйствования, что повысит производительность труда земледельцев, но и обеспечит им выход к рынкам сбыта продукции, а также будет гарантировать лучшие цены на их продукцию.

Таким образом, в условиях перехода к рыночным отношениям в аграрной сфере происходят глубокие перемены, обусловленные формированием многоукладной экономики в Кыргызской Республике. В результате проведения аграрной реформы появились фермеры, определенный слой крестьян-собственников и сельских предпринимателей. Итоги функционирования отраслей сельского хозяйства говорят о стабилизации производства, а также его определенном росте. Однако объем валовой продукции сельского хозяйства еще не вышел на уровень 1990-1991 гг., что связано с сохранением множества проблем, сдерживающих динамичное развитие данной отрасли. Хотя достигнуты первые положительные результаты частного хозяйствования на селе, деятельность фермеров не столь эффективна, как ожидалось. Главная причина такого положения заключается в том, что еще не созданы в полной мере условия, необходимые для эффективной деятельности в условиях частного хозяйствования. Вследствие издержек в проведении реформ оказались сильно подорваны основы производства (сократилась фондовооруженность, энерговооруженность, уменьшилось поголовье скота, происходит снижение плодородия почв), разрушены каналы обеспечения всех форм собственности средствами материально-технического обслуживания, особенно малой техникой, топливно-энергетическими ресурсами, средствами защиты растений и биопрепаратами, химическими удобрениями. На очень низком уровне находится весь комплекс сервисного обслуживания. Предоставление денежного кредита сельскохозяйственным производителям не оправдывается, поскольку он не доходит до сельского труженика. Во многом эти проблемы усиливались из-за противодействия определенных политических сил исполнению законодательных актов, касающихся аграрной реформы, игнорирования требования этих законов отдельными руководителями хозяйств. В этих условиях для кардинального и устойчивого роста сельскохозяйственного производства требуется усилить активность не только сельских тружеников, но и самого государства, в частности его регулирующих функций.

§2. Аграрная реформа и формирование рыночной инфраструктуры в сельском хозяйстве

В Кыргызской Республике аграрная реформа происходит в особых условиях, отличающихся от таковых во многих странах мира, перешедших на рельсы рыночных отношений. Если для них исходным пунктом рыночных

экономических отношений послужило простое товарное производство, основанное на мелкой частной собственности, на личном труде товаропроизводителя, то для бывших республик Союза отправной точкой является централизованное планирование экономики, базирующееся на крупном обобщественном производстве, в частности колхозном и совхозном.

Другая отличительная особенность аграрной реформы в Кыргызстане заключается в том, что она совпала по времени с развалом Советского Союза и последовавшим за этим разрывом межгосударственных хозяйственных связей, что привело к резкому ухудшению обеспечения села финансовыми и материально-техническими ресурсами, то есть реформа началась в условиях ограниченности кредитных ресурсов, отсутствия малой техники, мобильной технологии по переработке продукции в самих крестьянских хозяйствах, отсутствия сервисного обслуживания и соответствующей инфраструктуры.

Аграрная реформа совпала с либерализацией цен, что повлекло за собой тяжелые последствия не только в нарождающихся крестьянских и фермерских хозяйствах, но и во всех существующих сельскохозяйственных предприятиях. На грани банкротства оказались даже экономически сильные хозяйства. Несоответствие цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией привело к опережающему росту затрат и снижению покупательной способности сельскохозяйственных производителей и отсутствию средств на расширение производства. Сельскохозяйственные производства в значительной степени пострадали из-за резкого повышения цен на импортируемые производственные ресурсы, в основном на топливо и сельскохозяйственные химикаты, в то время как цены на продукцию не повысились, что привело к заметному ухудшению торговли в этой сфере.

И, наконец, Специальный Земельный Фонд, учрежденный для создания крестьянских хозяйств, формировался в основном за счет расформированных убыточных и низкорентабельных колхозов и совхозов. Зачастую им передавались старая техника и полуразрушенные животноводческие помещения, а скот - низкопродуктивный.

Таким образом, стартовые условия, в которых началась аграрная реформа в Кыргызстане, были крайне неблагоприятны, а сама реформа в целом пришлась на период общего экономического кризиса в республике.

Аграрная реформа в Кыргызской Республике осуществлялась по следующим основным направлениям:

- полностью либерализованы цены на продукцию сельского хозяйства и используемые ресурсы;
- отменен государственный заказ на производство сельхозпродукции
- максимально снижены таможенные барьеры на пути продвижения сельскохозяйственных товаров;
- отменена система лицензирования на ввоз и вывоз сельскохозяйственной продукции;

- устраняется монополия заготовительных и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию предприятий;
- появились фермеры, определенный слой крестьян-собственников и сельских предпринимателей;
- земельная реформа стала ядром аграрной реформы.

Земельная реформа в Кыргызстане проводится поэтапно и, что интересно, инициатором в основном выступает Президент Республики:

I этап (1991-1992 гг.) - президентский указ «О неотложных мерах по реализации законов, регулирующих земельные и иные отношения в сельском хозяйстве» (ноябрь 1991 г.) дал толчок развитию рыночных отношений в аграрном секторе.

II этап (1992-1993 гг.) - ознаменовался появлением фермеров, созданием слоя свободных сельских товаропроизводителей. Однако были допущены серьезные ошибки:

- раздача земли без конкурса и бесплатно привела к появлению натуральных мелкотоварных крестьянских хозяйств;

- землю получили и те, кто умеет и те, кто не умеет работать на ней;
- под видом создания сельхозкооперативов многие колхозы и совхозы разделились на несколько мелких хозяйств в основном ради уменьшения объема госзаказа, который еще имел место;
- отсутствие надежной системы сбыта и снабжения.

III этап (1994-1995 гг.) - февральским указом Президента КР (1994 г.) предусматривалось введение рыночных земельных отношений. Поскольку в стране отсутствует институт частной собственности на землю, введена система рыночного права пользования земельным участком (продавать, обменивать, наследовать, сдавать в залог). Государство, как собственник земли, установило следующие ограничительные меры: по срокам землепользования (49 лет); по размерам земельных участков (минимальные и максимальные); по назначению использования земельных участков (исключительно для производства сельскохозяйственной продукции) и другие.

IV этап начался с ноября 1995 г. - указ Президента КР «О мерах по дальнейшему развитию и государственной поддержке земельной и аграрной реформы в Кыргызской Республике» вводил радикальные преобразования в аграрных отношениях:

- во-первых, было решено продлить срок землепользования до 99 лет и ликвидировать Национальный Земельный Фонд;
- во-вторых, намечено решение вопроса об эффективности использования пастбищ с делением их на 3 категории (с 1996 г.):

а) отгонные пастбища межобластного и межрайонного значения, содержание и экологическая безопасность которых находятся в функции государства;

б) пастбища в зоне интенсивного использования должны передаваться местными властями в аренду животноводам и другим пользователям на

долгосрочной основе, взаимной ответственности за использование и сохранение их плодородия;

в) присельные пастбища, которыми сельские жители могут пользоваться для выпаса личного скота;

• в-третьих, необходимо решение вопроса о задолженности сельских производителей перед государством. Первый шаг в этом направлении сделан летом 1995 г., когда было принято решение отнести на счет государственного долга в реформированных хозяйствах государственную кредиторную задолженность госхозов в размере 50%, колхозов - 25%. В новом Указе задолженность госхозов - 100%, а колхозов - 75% относилась на государственный долг. По сути это была поддержка государства сельских производителей по их долгам в общем размере в 150 млн. сом.;

• в-четвертых, предписано введение рыночного механизма кредитования сельских производителей. В 1993 г. кредитование осуществлялось через заготовительные организации; в 1994 г. - кредиты распределялись через Минсельхоз и ассоциацию Дыйкан-Ордо; а в 1995 г. - через местные госадминистрации. Теперь задача кредитования была разделена на две части. Первая связана с организационным характером: во всех сельских местностях должны быть созданы сельские кредитные кооперативы и их районные, областные и республиканские Ассоциации на добровольной основе, руководство - исключительно выборное. Государственные средства распределяются через эти добровольные кооперативы. Главная цель заключается в том, чтобы кредит получил напрямую тот, кто будет им пользоваться и возвращать его. Вторая задача - создание рыночной системы кредитования сельских производителей, ее решение займет длительный период. Результатом разрабатываемого проекта по созданию рыночной системы кредитования села должны стать полная реорганизация Агропромбанка, создание модельных сельских рынков, трансформация сельских кредитных кооперативов в банковско-кредитные учреждения по обслуживанию фермеров, крестьян;

• в-пятых, необходимы создание благоприятных условий для деятельности фермерских хозяйств и сельхозкооперативов через привлечение иностранных инвестиций и кредитов, а также мобилизация финансовых средств государства. Эти средства должны пойти: а) на коренную перестройку системы технического и агрохимического обслуживания сельского хозяйства, закупку новой техники, совершенствование ремонтно-обслуживающей базы на добровольной основе фермерами, ассоциациями, сельхозкооперативами. Аналогично будут преобразованы предприятия, организации по агрохимическому и ветеринарному обслуживанию сельского хозяйства; б) на создание и укрепление частных и кооперативных ветеринарных центров; в) на создание службы обучения и консультации для крестьян; г) на организацию системы рыночной информации через перечисление денег ассоциациям сельских кредитных

кооперативов, чтобы они сами обеспечивали своих членов рыночной информацией, а также путем создания службы рыночной информации при Минсельхозе;

- в-шестых, решено усилить работу по реализации национальных программ в аграрном секторе - «зерно», «сахар», «овцеводство» и других, при поддержке как иностранных инвесторов, так и государства;

- в-седьмых, вводится реорганизация структуры и функций Минсельхоза, областных управлений сельского хозяйства. Основная функция Минсельхоза с контрольно-управленческой изменяется на рекомендательно-консультативную, т.е. осуществление реформ, информационно-аналитическая деятельность, государственный контроль и надзор за соблюдением законодательства по вопросам землепользования, ветеринарии, карантина и защиты растений, охраны окружающей среды, качества продукции, семеноводства, племенного дела и др. Также будут изменены функции областных управлений;

- в-восьмых, намечается завершение структурных изменений, формирование производственной, рыночной и социальной инфраструктуры села. Решение социальных проблем на селе имеет два направления. Первое предполагает поддержку содержания объектов социальной сферы в районах с тяжелыми климатическими условиями (15 млн. сомов в 1996 и 1997 гг.). Второе предусматривает необходимость разработки специальных законов о приоритетном социальном развитии районов с тяжелыми климатическими условиями для гарантированного обеспечения их жителей необходимыми социальными услугами за счет государственных средств.

Таким образом, трансформация сельского хозяйства Кыргызстана в рыночную систему происходит очень трудно и займет еще достаточно продолжительное время. Проведение аграрной реформы явилось осознанной необходимостью, однако определенные издержки в ее осуществлении, особенно на начальном этапе, привели к усилению негативных процессов в сельском хозяйстве. Прошедшие этапы реформ не обеспечили в полной мере восстановление и интенсификацию сельскохозяйственного производства, поскольку решались в основном вопросы институционального характера. А вопросы стабилизации, структурной перестройки, социальной защиты разрешаются пока еще не на должном уровне. В этой связи вносятся коррективы в проводимую аграрную и земельную реформу, направленные на стабильное и динамичное развитие экономики сельского хозяйства. Реализация аграрной политики в целом предполагает решение следующих задач:

- увеличение финансовой поддержки вновь организованным крестьянским и фермерским хозяйствам;

- создание полноценного сервисного обслуживания хозяйств в области ремонта и технического обслуживания, химизации и защиты растений от вредителей и болезней, зооветеринарного обслуживания и др.;

- расширение объемов кредитования наиболее приоритетных отраслей сельского хозяйства, дающих основную продукцию (шерсть, табак, хлопок, сахар, вино, плоды и овощи);

- сохранение, создание и восстановление семеноводческих и племенных хозяйств с государственным контролем за качеством производимой ими продукции;

- создание активно действующей системы закупок сельскохозяйственной продукции с элементами привлечения частного капитала и бюджетных средств;

- создание единого информационного центра, который бы занимался изучением рынка сбыта как внутри республики, так и за ее пределами, предоставляя рекомендации по всему комплексу вопросов реализации (цена, доставка, партнер, упаковка, реклама и др.) вопросов;

- изменение системы подготовки кадров и научного обеспечения в сельском хозяйстве. Необходимо разнообразить существующие формы и методы обучения кадров всех звеньев и специальностей сельского хозяйства, повышать их квалификацию не только через существующую систему кадрового обучения, но и путем создания в каждой области при сельскохозяйственных учебных заведениях школы менеджеров, спецшколы крестьян-фермеров и других специальностей, осуществлять сотрудничество с зарубежными государствами на договорной основе по подготовке кадров сельскохозяйственного профиля.

Раздел IV

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕЗАВИСИМОГО КЫРГЫЗСТАНА

С распадом Советского Союза произошли кардинальные изменения в геополитическом положении Кыргызстана. Республика обрела внешнеэкономическую самостоятельность. Формирование качественно новой основы для взаимодействия отечественной экономики с мировой существенно повысило роль внешнеэкономической политики в развитии страны. При ее осуществлении Кыргызстан придерживался радикального подхода, что обусловлено прежде всего необходимостью опережающих темпов преобразований по отношению к потенциально более могущественным соседним странам. Неслучайно поэтому Кыргызстан достиг наибольшего прогресса в переходе к открытой экономике, либерализации всех форм внешнеэкономической деятельности.

ГЛАВА XI. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

§ 1. Эволюция торгового режима

В условиях государственной монополии на внешнюю торговлю все важнейшие решения по распределению ресурсов по заведомо определенным ценам, координации межреспубликанской торговли и управлению связями с другими государствами принимались в Москве. Производственные структуры, сложившиеся в каждой советской республике, не столько отражали имеющиеся у них природные ресурсы, сколько определялись тем, какая роль отводилась каждой из республик в стратегии развития СССР. Экономика Кыргызстана, будучи одной из составных частей всей экономики Советского Союза, также была ориентирована на специализацию, хотя и в меньшей степени, чем другие советские республики. В течение многих лет производственные мощности, создаваемые в республике, предназначались для обслуживания потребностей других республик.

Традиционно у Кыргызстана сохранялся значительный дефицит торгового баланса, равный 15-20% ВВП. Такой дефицит прежде всего отражал зависимость Кыргызстана от поставок энергоресурсов (нефть, газ - около 60% внутреннего потребления), цены на которые были гораздо ниже мировых, и продуктов питания (пшеница - около 40% внутреннего потребления). От 10 до

15% этого дефицита финансировалось в форме фискальных субвенций из союзного бюджета, а остальное - за счет кредитов. В 1988 г. доля внешней торговли в ВВП составляла 45,6%. При этом большая часть торговли осуществлялась с другими республиками СССР - 39,6 %, что было следствием центральных плановых решений, носивших директивный характер. В межреспубликанском торговом обороте наибольший удельный вес занимали Россия и Белоруссия.

Таблица 31

Внешняя торговля Советского Кыргызстана (млн. рублей)

	1 987 г.	1 988 г.	1 989 г.	1 990 г.	1 991 г.
Экспорт	2 324,3	2 595,6	2 600,2	2 498,9	6 542,0
Импорт	3 491,1	3 745,0	4 296,4	4 242,3	6 885,0
Сальдо	- 1166,8	- 1149,4	- 1696,2	- 1743,4	- 343,0

Так как в товарообмен бывших союзных республик была вовлечена почти четвертая часть валового общественного продукта, специализация бывших союзных республик на том или ином наборе товаров была определяющей в ее торговом балансе. Например, основными статьями экспорта Советского Кыргызстана была продукция машиностроения, легкой и пищевой промышленности (табл. 32). В целом за период 1987-1990 гг. высокая доля внутреннего производства была экспортоориентирована: от 20 до 40% продукции практически всех отраслей (за исключением сельского хозяйства и промышленности строительных материалов, которые базировались на внутреннем сырье) вывозилось в другие республики. Что касается торговли со странами дальнего зарубежья, основными статьями импорта из-за пределов рублевой зоны были сахар-сырец для переработки и экспорта в соседние республики, а также поставки для электронной промышленности. Стоимость экспорта в среднем составляла 50 млн. руб. в год, в основном цветные металлы - 30%, продукция машиностроения - 15%, полуфабрикатные материалы (медь, шерсть, шкуры, мед) - 5%.

Таким образом, экономика Кыргызстана была глубоко интегрирована в единый народнохозяйственный комплекс СССР, находясь в зависимости от поставок сырьевых продуктов, комплектующих, промышленной продукции из других республик, а также рынков сбыта своей продукции. Торговая политика определялась не потребностями экономики республики, а необходимостью удовлетворения спроса, который складывался в рамках широкомасштабной системы разделения труда в Советском Союзе.

Таблица 32

Отраслевая структура внешней торговли Советского Кыргызстана (тыс. сомов)

	Импорт				Экспорт			
	1 987 г.	1 988 г.	1 989 г.	1 990 г.	1 987 г.	1 988 г.	1 989 г.	1 990 г.
Промышленность	1 8484	1 8051	1 0109	2 9467	1 2685	1 2357	1 2391	1 1940

в том числе:									
Электроэнергетика	91	1	1	1	4	2	2	4	3
Нефтегазовая промышленность	582	49	43	1	10	90	01	36	
Угольная промышленность	48	1	1	1	1	6	5	5	4
Черная металлургия	91	571	623	343	0	7	5	9	
Цветная металлургия	79	1	1	1	1	1	1	1	1
Химическая и нефтехимическая промышленность	781	9	9	8	8	4	4	5	3
Машиностроение и металлообработка	512	4	4	4	4	7	7	7	8
Лесная, деревообр.и целлюлознобум. пром.	35	7	6	6	6	2	2	2	1
Промышленность строительных материалов	90	12	82	48	4	2	3	7	
Легкая промышленность	734	3	3	4	4	3	3	3	3
Пищевая промышленность	643	711	473	831	170	323	300	241	
Прочие отрасли промышленности	98	3	3	3	3	2	2	2	2
Сельское хозяйство	19	2	2	3	4	1	1	1	1
Прочие виды деятельности сферы материального производства	43	86	57	35	63	17	32	04	
Всего по отраслям материального производства	9146	5	6	9	1	5	5	5	4
		1	3	4	5	4	2	1	9
		6	54	12	3	6	02	3	
		1	1	2	2	1	1	1	1
	8724	1480	1214	3317	2977	3001	2494		

Для высоко уязвимой экономики республики распад Союза имел огромные негативные последствия, проявившиеся в форме производственного и торгового шоков. На характере и масштабах внешней торговли Кыргызстана более всего сказались обособление бывших союзных республик, спад экономической активности в этом регионе, снижение совокупного спроса на товары производственного назначения, а также разрушение денежно-кредитной системы межреспубликанских платежей. Тенденция снижения товарооборота наблюдается уже в 1991 г., но наибольший спад пришелся на 1992 г., когда экспорт сократился более чем в 11 раз, а импорт - почти в 9 раз. При этом экспорт в постсоветские республики сократился более чем в 15 раз. Однако в дальнейшем зарубежье объемы экспортных поставок почти удвоились в 1992 г., в основном за счет вывоза сырья в Китай. Отраслевая структура внешней торговли за этот период также претерпела изменения, хотя и не столь значительные, как структурные сдвиги в географическом разрезе. Доля топливной промышленности в импортных поступлениях возросла более чем в 3 раза, а легкой и пищевой промышленности уменьшилась в 3 раза. Резкий рост

удельного веса топливной промышленности был обусловлен прежде всего поднятием цен на продукцию этой отрасли. Что касается экспорта, наибольшие структурные сдвиги произошли в пищевой промышленности, доля которой сократилась почти в 3 раза. Несмотря на катастрофический спад производства в машиностроении, эта отрасль еще продолжала занимать лидирующее место. Более того, ее удельный вес в экспортных поставках увеличился до 40,8% в 1992 г., что на 10% больше, чем в предыдущем году. Более чем в 2 раза увеличилась доля электроэнергетики и топливной промышленности, а доля легкой промышленности и сельского хозяйства значительно понизилась. Особенно значительным было сокращение экспорта промышленных товаров: из 400 наименований, которые экспортировались в 1991 г., экспорт 80 наименований товаров практически прекратился. Разрыв межреспубликанских производственных связей привел к потере традиционных рынков сбыта для кыргызских предприятий и такое значительное снижение внешнего спроса вызвало резкий спад объемов производства в машиностроении, электротехнической и электронной промышленности. Основными факторами падения экспортного производства были: отсутствие отлаженного механизма хозяйственного взаимодействия партнеров по СНГ; резкий рост цен на энергоносители, сырье и материалы; увеличение издержек производства; снижение платежеспособности предприятий; свертывание производства на предприятиях, выпускающих не пользующуюся спросом продукцию; отсутствие целенаправленной, скоординированной политики государственного регулирования экономики; отсутствие жесткого контроля за уплатой налогов и других отчислений, а также эффективности использования финансовых, материальных и валютных ресурсов. Быстрое повышение цен на импортируемое сырье, в том числе энергоносители, до уровня мирового рынка означало исчезновение косвенных субсидий, связанных с искусственной структурой цен в СССР. Кроме того, прекратилось перечисление средств из союзного бюджета в республиканский, а также прямых и косвенных дотаций предприятиям, находившимся прежде в подчинении союзных отраслевых министерств. Все это привело к резкому ухудшению условий торговли. Этот процесс дополнительно усиливался стихийным возникновением различного рода преград на пути торговли между постсоветскими республиками. Практически развернулась необъявленная «таможенная война» между постсоветскими республиками, которая вела к резкому сокращению товарооборота, к росту затрат на заключение сделки и увеличению торгового риска, связанного, в частности, с проблемой торговых расчетов и галопирующей инфляцией в рублевой зоне. Разрушение денежно-кредитной системы межреспубликанских платежей оказало особенно отрицательное влияние на торговый баланс Кыргызстана, дефицит которого увеличился до 104 млн. долл. в 1992 г.

В этих условиях Правительство Кыргызстана приняло меры по реформированию торговой политики республики, которым была отведена важная роль в рамках Программы экономической стабилизации и которые были направлены на либерализацию цен, отказ от торговых барьеров и поощрение роста открытости экономики. В 1992 г. был принят пакет законодательных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность Кыргызской Республики. Цены на большинство товаров были либерализованы, отменены большинство дотаций к потреблению, а также ограничения на импорт, квоты на экспорт, обязательная сдача иностранной валюты, был введен единый валютный курс. Это привело к демонтажу многих контрольно-регулирующих функций государства и провозглашению свободы торговли для предприятий и организаций. В результате расширилось число участников внешнеторговой деятельности, стали развиваться новые организационные формы, в частности, совместные предприятия и свободные экономические зоны.

Вместе с тем, период активного реформирования сопровождался огромными трудностями в экономике и перекосами в торговой политике, связанными с распадом СССР и быстрым разрушением прежней системы. Столкнувшись с проблемой острого дефицита конвертируемой валюты в первые годы независимости, Кыргызстан продолжал полагаться на двусторонние соглашения с Россией и другими союзными республиками с разделением торговли на три категории: по обязательному перечню, по рекомендательному перечню, торговля между предприятиями. Заключение таких соглашений было вызвано желанием решить проблемы межреспубликанских платежей посредством бартерных операций, сохранить традиционные рынки сбыта для товаров, не востребованных на других рынках, обеспечить поставку необходимой продукции, в особенности энергоресурсов, смягчить торговый шок, последовавший за ростом цен. Кроме того, сохранялись государственные заказы на шерсть, табак, хлопок, зерно и государственные закупочные цены, которые были ниже цен свободного рынка, а также квоты обязательных поставок. Одновременно с введением нацвалюты в мае 1993 г. был восстановлен контроль за торговыми наценками в розничной торговле (максимальный уровень - 25%). В сентябре 1993 г. был усилен контроль над ценами предприятий - монополистов, были введены лицензии на экспорт бывшего Союза (почти треть товаров, причем на некоторые до 150%), а также высокие импортные акцизные налоги на непроеизводимые в стране товары. Экспорт за пределы СНГ имел различные налоговые ставки, но в целом более низкие. Все эти меры нанесли огромный ущерб национальным интересам республики. Пострадали интересы внутренних товаропроизводителей: из-за удорожания товары стали менее, а то и вовсе неконкурентоспособными, резко сократились встречные товарные потоки, так как возможности импорта ограничены объемом кыргызского экспорта и размерами технического кредита. Из-за высоких пошлин был фактически свернут реэкспорт и Республика потеряла

возможность стать торговым посредником между Россией и Китаем. Сокращение импорта привело к росту цен на электроносители, лес, металл, технику, а затем и на собственные товары из-за высоких таможенных пошлин, падения курса сома, трудностей с конвертацией и трансфертом денег. В целом система государственных заказов, двусторонние межправительственные торговые соглашения и другие методы государственного регулирования торговли препятствовали рыночной переориентации и рационализации хозяйственных связей.

Развитие внешнеэкономической деятельности в значительной мере сдерживалось и отсутствием благоприятной производственной и финансовой инфраструктуры, которая не могла быть создана в короткий срок в силу материальных, правовых и международных аспектов, а также отсутствия поддержки, защиты и содействия предпринимателям со стороны государства. В промышленности сохранялся высокий уровень монополизации: из 348 обследованных предприятий каждое шестое контролировало от 35 до 100% объема производства отдельных видов продукции. Контроль за ценами предприятий-монополистов, который осуществлял Государственный комитет по ценам и антимонопольной политике, заключался в регулировании нормы прибыли производителей (20-25% себестоимости). Это означало, что на практике значительная часть хозяйственного оборота была охвачена косвенным вмешательством государственных органов со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями в области макроэкономической эффективности и доходов бюджета.

Таким образом, за период 1991-1993 гг. централизованный характер торговли в Кыргызстане изменился незначительно, что оправдывается естественными сложностями трансформационного периода, переживаемого Республикой. Эти сложности усугубились разнонаправленностью экономических интересов постсоветских республик в рамках дезинтеграционного процесса, наблюдавшегося на территории бывшего Советского Союза. Ответной реакцией Правительства Кыргызстана на разрыв межреспубликанских торговых связей и нарушение прежней платежной системы, а также на ухудшение условий торговли было временное укрепление его участия в торговле, закупках, распределении и ценообразовании в целях смягчения эффекта шоков переходного периода.

С января 1994 г. Кыргызстан возобновил свои усилия по либерализации экономической деятельности и кардинально изменил свой подход к внешней торговле, взяв курс на высокую степень открытости внешнему миру. Наиболее значительные изменения в регулировании внешнеторговой деятельности произошли в 1994-1995 гг., направленные на достижение следующих задач:

- отмена государственных заказов и замена их закупками на основе свободно заключаемых контрактов;
- отказ от двусторонних клиринговых соглашений (за исключением России);

- сокращение и отказ от количественных ограничений во внешней торговле, использование экономических методов регулирования, переход к единому курсу сома;

- сближение структуры внутренних и мировых цен, снижение ставок экспортных тарифов с отменой их в начале 1996 г., введение унифицированного импортного тарифа;

- переход к конвертируемости сома для резидентов и нерезидентов по текущим и капитальным операциям.

В 1996 г. торговый режим претерпел дальнейшие изменения (схема 2) и характеризуется сегодня как один из наиболее либеральных среди СНГ.

Законодательной базой для торгового режима является Закон о таможенном тарифе от 15 декабря 1992 г., согласно которому Правительство издало Постановление, временно устанавливающее 10%-ный тариф с объявленной цены на все виды импортных товаров, кроме специальных изъятий. Согласно этому временному режиму, тарифы для РНБ не предусмотрены. Средневзвешенная тарифная ставка на импорт, кроме тех товаров и изделий, которые подпадают под систему преференций, была равна в 1995 г. 8,4%. По Кыргызской системе преференций товары, произведенные и ввозимые из развивающихся стран, подлежат обложению таможенной пошлиной, равной 50% тарифной ставки РНБ, в то время как товары, произведенные и ввозимые из менее развитых стран, освобождены от пошлин. Кроме того, Закон о свободных экономических зонах (16 декабря 1992 г.) создает режим внешних экономических зон, который обеспечивает свободную от пошлин перевозку товаров в свободную экономическую зону.

Схема 2

Регулирование торговой деятельности Кыргызстана

Ограничения.	Описание
1	2
На экспорт: регистрационные требования	Нет
тарифы и пошлины	В настоящее время нет пошлин на экспорт. Тем не менее Кыргызстан, как и все страны СНГ, начисляет НДС на экспорт, предназначенный для других стран СНГ. НДС не взимается при экспорте в страны дальнего зарубежья
количественные ограничения экспорта	За исключением количественных ограничений, предусмотренных Соглашением с Европейскими странами по текстилю, в республике нет количественных ограничений или абсолютных запретов на экспорт
экспортные лицензии	Лицензии требуются на экспорт вооружения; взрывчатых веществ; ядерных материалов и технологий, используемых для военных целей; сильнодействующих ядов; наркотиков (включая используемые в медикаментах) и психотропных средств; предметы искусства и антиквариат, имеющие историческую, культурную и научную ценность; цветные, драгоценные и редкоземельные металлы и лом; редкие виды сырья растительного и животного происхождения, предназначенные для фармацевтического использования
На импорт: тарифы	По существующему твердому 10% тарифу

	средневзвешенная тарифная ставка на импорт товаров- кроме тех товаров и изделий, которые подпадают под систему преференций – была равна 8,4; в 1995 г.
пошлины	По Кыргызской системе преференций товары, произведенные и ввозимые из развивающихся стран подлежат обложению таможенной пошлиной, равной 50; тарифной ставки РНБ, в то время как товары, произведенные и ввозимые из менее развитых стран освобождены от пошлин

1	2
количественные ограничения, включая запреты, квоты и др.	Нет
лицензии	Импортные лицензии требуются только для пяти категорий товаров в целях защиты здоровья населения и охраны окружающей среды, защиты прав потребителя и национальной безопасности и не направлены на ограничения ввозимых товаров по количеству или стоимости
сборы	Платеж в 0,15% от таможенной стоимости при таможенном оформлении товаров

В настоящее время существуют два вида налогов, которые напрямую взимаются за импорт: импортные пошлины и акцизные налоги. Они являются единственной формой прямой торговой интервенции, оказывающей влияние на импорт, поскольку все пошлинные барьеры были сняты. Существующая система акцизных налогов в значительной степени лишает стимулов отечественных производителей, облагая их гораздо более высокими налогами, чем конкурирующие импортные товары. Это происходит частично потому, что отечественные производители сталкиваются с налоговыми ставками с высоким «ад валорем» (фиксированным процентом на объявленную стоимость). В то же время к импорту применяют налоги со специфическими ставками (фиксированная сумма денег за физическую единицу товара), что в итоге дает низкие ставки «ад валорем». В других случаях как импорт, так и отечественная продукция имеют те же самые специфические налоговые ставки. Однако более низкая цена отечественной продукции означает, что она облагается более высоким налогом. Существующие импортные тарифы достигают поставленных целей торговой политики Кыргызстана - получение государственных доходов и обеспечение защиты отечественных производителей - только потому, что они низкие и единообразные. Налоговый кодекс, введенный в действие с 1 июля 1996 г., значительно изменил перечень товаров, подлежащих акцизному налогу и в настоящее время этот перечень сокращен до десяти наименований.

В Кыргызстане налагается 20% НДС на всю продажу товаров на территории республики, включая продажу товаров, ввозимых из дальнего зарубежья. Что касается товаров, ввозимых из стран СНГ, НДС не взимается до тех пор, пока товары не будут проданы на территории республики, и продавец может потребовать кредит на НДС в сумме, уплаченной экспортирующей стране СНГ. Такой механизм кредита НДС на импорт из стран СНГ действует во всех странах этого региона. Кроме того, Кыргызстан, как и все страны СНГ,

начисляет НДС на экспорт, предназначенный для других стран СНГ. При экспорте в страны дальнего зарубежья НДС не взимается. Также в республике нет количественных ограничений (за исключением тех, которые предусмотрены Соглашением с Европейскими странами по текстилю) или абсолютных запретов на экспорт. Экспортные лицензии требуются только на специальные виды товаров.

В целом, несмотря на определенные недостатки, допущенные на начальном этапе реформ, Правительство Кыргызстана проявило себя как активный реформатор торговой политики. Эволюция, которую претерпел механизм регулирования внешнеэкономической деятельности, сводится в основном к следующему:

- ликвидация монополизированной системы внешней торговли, при которой экспортно-импортные операции были сосредоточены в руках достаточно ограниченного круга специализированных внешнеторговых объединений;

- значительное расширение числа субъектов, участвующих во внешней торговле;

- упразднение жесткого централизованного воздействия на объем, структуру и географическое направление внешнеторгового оборота;

- отлаживание и использование экономических регуляторов экспорта и импорта - ставок таможенного тарифа и курса сома, а также организация внутреннего валютного рынка, что предоставляет хозяйствующим субъектам свободный доступ к валютным ресурсам;

- уменьшение роли государства в финансировании внешнеторговых операций, вовлечение в сферу расчетно-кредитного обслуживания экспорта и импорта в сомах и в иностранной валюте значительного числа коммерческих банков.

Таким образом, на старте радикальных экономических реформ Кыргызстан, как и другие постсоветские республики, оказался в геоэкономическом вакууме, что повлекло за собой резкое сокращение по сравнению с началом 90-х годов объемов внешней торговли и определило в целом крайне низкую степень интеграции в мировое хозяйство.

Разрыв традиционных связей для Кыргызской Республики, глубокоинтегрированной в единый народнохозяйственный комплекс СССР и находящейся в зависимости не только от поставок сырья, но и от рынков сбыта, привел к сильному торговому шоку. Это было обусловлено рядом причин: во-первых, в период 1987-1990 гг. высокая доля внутреннего производства была экспортноориентирована; во-вторых, сила шока была обусловлена высокой долей межреспубликанской торговли в ВВП; в-третьих, основными статьями экспорта были продукция машиностроения, легкой и пищевой промышленности, что не отражало ресурсного обеспечения республики. Сформированное в шоково-быстром темпе таможенное обложение на начальном этапе переходного периода было нацелено прежде всего на выполнение фискальной задачи. В

результате снижения размера импортных и отмена экспортных пошлин к современному периоду фискальное значение таможенных пошлин приблизилось к ситуации развитых стран. Что же касается выполнения импортными пошлинами роли экономической защиты страны, то на фоне серьезных затруднений большинства отечественных производителей и чрезмерного наводнения кыргызского рынка низкокачественным импортом, особенно продовольствием, эта роль выглядит более чем скромной. Вследствие либерализации импорта и инвалютного режима легкая промышленность столкнулась с конкуренцией импортируемых товаров из Китая, Ирана, Индии и других стран Азии. В структуре импорта продолжает расти доля продовольствия, например, с 16% в 1995 г. до 22% в 1996 г. Резкий рост в импорте доли продукции машиностроения в 1996 г. связан в основном с инвестиционными проектами и носит пока локальный и временный характер. Отмена монополии государства на внешнеэкономическую деятельность, либерализация тарифно-таможенных процедур, конечно, необходимы для более полного вовлечения экономики Кыргызстана в мировое хозяйство и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Однако быстрые темпы преобразований, отставание законодательной базы породили и отрицательные последствия, в том числе связанные с криминализацией внешнеэкономической деятельности, масштабным оттоком капитала из страны, возрастающей «долларизацией» экономики, сокращением доходов товаропроизводителей. Отсюда, в частности, и нарастание платежного кризиса, когда разрушаются расчетные отношения между предприятиями, организациями, банками, государством.

Реакцией Правительства Кыргызстана на возникшие трудности стало активное внедрение всеохватывающей Программы экономических реформ, получившей поддержку со стороны международных организаций. Прошедшая в своем развитии несколько этапов, торговая политика на сегодняшний день является либеральной, что способствует более эффективному распределению ресурсов внутри страны в соответствии с принципом сравнительных преимуществ. Кыргызстан стал более открыт и значительно продвинулся на пути интеграции в мировое сообщество, сумев не только восстановить многие традиционные связи, но и привлечь внимание новых торговых партнеров.

§ 2. Современное состояние внешней торговли

Анализ состояния внешней торговли Кыргызстана за 1992-1997 гг. позволяет выделить следующие основные черты в ее развитии: сохраняется значительный дефицит торгового баланса; наблюдается диверсификация торговли со странами дальнего зарубежья, в основном за счет укрепления сырьевой направленности кыргызского экспорта; тенденция сокращения взаимного товарооборота со странами СНГ получила преломление и с 1995 г.

отмечается его рост, при этом центр тяжести в торговле с этим регионом переносится на Центральноазиатский рынок.

Наметившаяся в 1993-1994 гг. положительная тенденция сокращения разрыва между экспортом и импортом продукции нарушилась в 1995 г. и в последующие годы отрицательное сальдо растет (табл. 33).

Таблица 33

Показатели развития внешней торговли Кыргызской Республики

	992	1993		1994		1995		1996		1997	1
	лн. долл.	м лн. долл.	м % к 1992 г.	в лн. долл.	м % к 1993 г.	в лн. долл.	м % к 1994 г.	в лн. долл.	м % к 1995 г.	в лн. долл.	
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Внешнеторговый оборот	37,3	708,2	809,6	157,1	61,3	831,2	941,7	1342,6	144,2	1313,1	1
в том числе:											
со странами дальнего зарубежья	53,5	124,3	246,1	124,7	200,2	108,4	337,2	162,4	449,9	158,0	5
со странами ближнего зарубежья (СНГ)	90,7	583,9	58,8	932,4	44,0	722,8	644,0	180,2	841,3	155,1	7
Экспорт	16,6	360,3	313,8	140,1	34,4	908,9	420,2	105,0	523,5	103,8	6
в том числе:											
со странами дальнего зарубежья	0,9	812,2	138,7	117,2	104,4	139,7	119,2	111,6	19,9	784,5	2
со странами ближнего зарубежья	35,7	248,1	205,3	122,9	29,8	869,2	220,8	193,4	346,1	119,3	3
Импорт*	20,7	447,9	406,5	117,0	30,8	722,3	564,8	137,6	860,4	109,3	7
в том числе:											
со странами дальнего зарубежья	2,6	712,1	154,4	107,5	15,9	968,7	156,9	150,8	307,9	273,5	2
со странами ближнего зарубежья	48,1	335,8	36,5	909,5	22,4	653,6	368,8	186,8	437,7	135,8	4
Сальдо	104,1	-87,6	-	3,1	2	113,4	-	332,6	-	105,5	-
в том числе:											
со странами дальнего зарубежья	3	81,1	0	7	9	29,0	-	239,2	-	1,0	1
со странами ближнего зарубежья	112,4	-87,7	-	3,4	1	84,4	-	93,4	-	16,5	1

* В данные по импорту не включены поправки, учитывающие оценку незарегистрированного импорта физическими лицами, которые составили: в 1994 г. - 87,3 млн. долл.; в 1995 г. - 36,6 млн. долл.; в 1996 г. - 54,2 млн. долл.

Если в 1995 г. превышение импорта над экспортом составляло 12,2%, то в 1996 г. оно достигло уже 24,8%. За счет роста экспорта сырьевых ресурсов в 1992 г. было впервые достигнуто положительное сальдо в торговле с дальним зарубежьем и такая ситуация сохранялась на протяжении трех лет. Дефицит в 1992-1993 гг. возникал исключительно в торговле с ближним зарубежьем. Лишь в 1994 г. положительное сальдо было достигнуто в торговле и с этим

регионом за счет падения импорта на 37,6% по сравнению с предыдущим годом, тем самым общее сальдо торгового баланса приобрело положительное значение. Однако сложившаяся ситуация была крайне неустойчивой и уже в следующем году дефицит торгового баланса составил 113,4 млн. долл., что было связано с резким ростом импорта как из дальнего, так и ближнего зарубежья. Благодаря росту экспорта золота, а также снижению импорта из дальнего и ближнего зарубежья отрицательное сальдо торгового баланса за 1997 г. сократилась в 3,2 раза по сравнению с прошлым годом.

В течение 1992-1996 гг. объем экспортных поставок увеличился в 1,6 раза, а импортных поступлений - в 2 раза. Это свидетельствует об оживлении внешней торговли Кыргызстана. В 1996 г. рост объема внешнеторгового оборота составил 182,1% уровня 1992 г. Сравнение динамики ВВП с динамикой внешнеторгового оборота (с дальним зарубежьем) свидетельствует о том, что к концу первого этапа реформ роль внешней торговли Кыргызстана в количественном выражении заметно повысилась. Увеличение внешнеторгового оборота происходило на фоне устойчивого падения ВВП в течение всего периода (кроме 1996 г.). Однако доля экспорта в ВВП за указанный период уменьшалась ежегодно, причем темпы сокращения экспорта были еще выше, чем темпы сокращения ВВП (табл. 34).

Таблица 34

Соотношение экспорта и импорта Кыргызской Республики
в торговле с ближним и дальним зарубежьем (в процентах)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
ЭКСПОРТ	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0
Ближнее зарубежье	9,5	4,4	8,9	5,6	5,8	7,9	2,9
Дальнее зарубежье	,5	5,6	1,1	4,4	4,2	2,1	7,1
ИМПОРТ	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0	00,0
Ближнее зарубежье	9,6	2,8	5,0	6,1	7,7	8,1	8,6
Дальнее зарубежье	0,4	7,2	5,0	3,9	2,3	1,9	1,4

Доля импорта в ВВП, упавшая до 40% в 1994 г., резко увеличилась затем и достигла 50,6% в 1996 г., превысив уровень 1992 г. Расширение импорта носит в определенной мере вынужденный характер из-за неспособности местной промышленности насытить внутренний рынок достаточным количеством продукции производственного назначения, товаров широкого потребления, продовольствия, конкурентоспособных по качеству, ассортименту и ценам зарубежным товарам. Поэтому увеличение внешнеторгового оборота происходит в основном, за счет экстенсивных факторов и не имеет под собой прочной долговременной основы. Ежегодно растет объем бартерных сделок, порожденный взаимными неплатежами. По данным таможенного учета в 1996 г. взаимопоставки в форме товарообмена осуществлялись с 30 странами.

Основная доля приходилась на Россию, Казахстан, Узбекистан и Китай. Стоимость бартерных операций оценивается в 92,9 млн. долл. В бартерной торговле со странами СНГ стоимость экспортируемой продукции составила 45 млн. долл., импортируемой - 36,1 млн. долл. Товарообмен со странами дальнего зарубежья также имеет несбалансированный характер: объем бартерных экспортных поставок превысил объем импортных поступлений в 2 раза. По итогам 1997г. объем внешнеторгового оборота сократился на 2,2% по отношению к 1996 г., при этом резко упала доля товарооборота со странами СНГ, составив 85,8%. В целом импорт уменьшился на 15,3%, а экспорт вырос на 19,5%.

Динамика потоков экспорта и импорта в разрезе дальнего и ближнего зарубежья характеризуется крайней нестабильностью. Тем не менее явно видна тенденция сокращения товарооборота со странами СНГ и расширения торговли со странами дальнего зарубежья.

За 1992-1996 гг. внешнеторговый оборот с первыми увеличился в 1,3 раза, со вторыми - в 3,6 раза. При этом доля стран СНГ в импортных поставках за пять лет сократилась до 58,1% в 1996 г., а в экспорте - до 77,9%. Доля дальнего зарубежья в кыргызском импорте возросла почти в 2,5 раза, а в экспорте - увеличилась до 34,2% в 1995 г. В 1996 г. объем экспортных поставок в дальнее зарубежье резко сократился, уступив место традиционным партнерам по СНГ. В 1997 г. ситуация опять изменилась: экспорт в дальнее зарубежье увеличился в 2,5 раза, а в ближнее зарубежье - резко упал, составив 81,2%. Резкий рост экспорта происходит за счет вывоза золота, без учета последнего объем экспорта в целом сократился на 12% по сравнению с прошлым годом. Общий объем товарооборота понизился по отношению к 1996 г. незначительно.

Изменение структуры импорта Кыргызской Республики в отраслевом разрезе связано с выравниванием внутренних цен до уровня мировых, низкой конкурентоспособностью отечественной продукции на внутреннем рынке, отсутствием импортозамещающих производств, резким увеличением поставок гуманитарной помощи и поставок продукции за счет иностранных инвестиций. Если в 1991 г. в структуре импорта преобладала внутрипромышленная продукция, то в дальнейшем на первый план выдвинулось обеспечение республики энергоносителями. С 1993 г. наблюдалось резкое сокращение импортных поступлений продукции машиностроения. Но в 1996 г. эта отрасль заняла ведущее место в структуре кыргызского импорта, причем 70% поставок приходится на страны дальнего зарубежья. Укрепление позиций отрасли машиностроения обусловлено началом проекта по добыче золота СП «Кумтор Оперейтинг Компани» и ввозом оборудования для горнорудных работ. Относительно большой удельный вес в импорте 1991 г. занимали легкая и пищевая промышленность. Однако на протяжении последующих лет импорт продукции легкой промышленности стал резко сокращаться и составил лишь 2,0% в 1996 г. Доля пищевой промышленности, резко упав в 1992 г., стала

постепенно увеличиваться и заняла, наконец, третью позицию в отраслевой структуре импорта, превысив даже уровень 1991 г. благодаря значительному расширению ввоза сахара-сырца и спирта этилового. В результате роста импорта продовольственных товаров соотношение объема импорта к объему собственного производства составило: по мясу - 0,2% в 1995 г. и 0,6% соответственно; муки - 21% и 12% (причем по гуманитарной помощи получено 96% в 1995 г. и 43% - в 1996 г.), макаронных изделий - 17% ежегодно. Без учета неорганизованной торговли доля продуктов питания в импортных поступлениях увеличилась до 22% в 1996 г. Примерно 70% насыщения внутреннего рынка потребительскими товарами происходит за счет импорта физическими лицами («челноками»). По данным Государственной таможенной инспекции при Правительстве Кыргызской Республики этот импорт составил в 1994 г. 87,3 млн. долл., а в 1996 г. - 54,2 млн. долл. Данное снижение объясняется перенасыщенностью отечественного рынка некачественными и относительно дешевыми товарами, ввозимыми «челноками» из стран Азии. В то же время предполагается, что фактическое значение ввоза значительно уменьшено из-за недоучета данного вида импорта. Слабая индустриальная политика Кыргызстана, отсутствие протекционистских мер по отношению к приоритетным отраслям легкой и пищевой промышленности ведут не только к заполнению свободных ниш на внутреннем рынке, но и к вытеснению отечественных товаров, усугубляя трудности, переживаемые отдельными отраслями и предприятиями, выпускающими товары народного потребления (табл. 35).

В отраслевой структуре кыргызского экспорта доля машиностроения и легкой промышленности понизилась, сохраняет свои позиции пищевая промышленность и увеличился удельный вес электроэнергетики, цветной металлургии, сельского хозяйства.

Катастрофический спад производства в Кыргызстане, особенно в машиностроении, привел к тому, что доля этой отрасли, занимавшей прежде ведущее место в экспорте, сократилась в 4 раза к 1994 г., оставаясь почти на том же уровне и в дальнейшем. В целом такую ситуацию нельзя назвать неожиданной. Искусственно созданные в советский период производственные мощности республики находились в зависимости от поставок сырья, рынков сбыта своей продукции и не отражали ресурсного обеспечения и сравнительных преимуществ страны. Конверсионные мероприятия, переориентация производства на внутренние источники сырья и материалов, технологическая отсталость производства, общее падение производства машиностроения в странах СНГ - все это неизбежно ведет к потере традиционных рынков сбыта. Неудивительно поэтому, что при переходе к рыночной экономике и перераспределении ресурсов экспорт Кыргызской Республики переориентировался на сельскохозяйственную продукцию.

Доля легкой промышленности, традиционно занимавшей высокий уровень в структуре экспорта, понизилась почти в 2 раза. Основными причинами падения экспортных возможностей отрасли являются нерешенность проблемы обеспечения сырьем, вспомогательными материалами и химическим сырьем по импорту, продолжающийся моральный и физический износ оборудования и отставание в технологии производства, упаковки и маркировки готовой продукции. Из-за отсутствия финансовых средств предприятия вынуждены закупать сырье и материалы по более низким ценам, что сказывается на ухудшении потребительских качеств продукции и потере ее конкурентоспособности на внешних рынках. В экспорте угля сохраняется тенденция значительного снижения его поставок. В 1996 г. в прилегающие Центральноеазиатские страны (Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Туркмению) экспортировано угля на 41,2% меньше, чем в 1995 г., и в 10 раз меньше, чем в 1992 г. Свыше 20% этих объемов приходится на неорганизованный экспорт различными посредническими фирмами и не угледобывающими предприятиями. По угледобывающим предприятиям это снижение еще больше - 50% в 1996 г. Снижение экспорта сырья в основном вызвано: неплатежеспособностью традиционных потребителей (в 1996 г. за поставленный на экспорт уголь предприятиями практически не получены денежные средства, а произведен вынужденный бартерный обмен); жесткой протекционистской политикой сопредельных государств - потребителей угля, направленной на защиту собственных товаропроизводителей; высокой себестоимостью кыргызского угля из-за больших транспортных расходов, что в свою очередь связано с необходимостью его транспортировки по территориям сопредельных государств; нерешенностью проблем конвертации национальных валют в Узбекистане и Таджикистане; повсеместным снижением спроса и потребления угля.

Основная доля экспортных операций в 1996 г. приходится на пищевую промышленность - 25%, что в 3,5 раза больше, чем в 1992 г. Особенно резко увеличился экспорт сахара, полученного в результате переработки из импортного сырья.

В результате определенных структурных сдвигов в экономике продукция электроэнергетики стала одной из основных в структуре экспорта Кыргызстана. Ее доля выросла в 5 раз за 1991-1996 гг. Наибольший удельный вес эта отрасль занимала в 1994 г., когда все поставки электроэнергии приходились на Казахстан. Начиная с 1995 г. рынком сбыта стали также Узбекистан и Таджикистан, куда направляется значительная часть продукции этой отрасли. В 1996 г. экспорт электроэнергии возрос относительно 1995 г. в 1,8 раза в связи с переходом потребителей из Казахстана на заключение прямых договоров, а также благодаря наличию достаточных запасов водных ресурсов в Токтогульском водохранилище.

Динамика отраслевой структуры внешней торговли Кыргызской Республики (в процентах)

	Импорт							Экспорт								
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.		
Всего в том числе:		00,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1
Электроэнергетика	,6	,0	,0	,0	,7	,2	,3	,8	,8	,8	,0	,8,8	,9	4,6	3,7	1
Топливная промышленность	,7	0,9	3,2	4,0	4,3	5,5	5,7	2,6	0,4	2,1	2,7	2,1	1,8	0,7	0	
Черная металлургия	,7	4,1	6,9	4,4	2,4	3,0	1,4	1,3	0,0	1,0	1,8	2,6	2,3	1,0	5	
Цветная металлургия	,1	4,6	3,8	2,4	1,1	2,1	1,1	3,7	0,8	2,7	5,2	5,4	1,2	1,0	5	
Химическая и нефтехимическая промышленность	,9	8,1	1,0	5,1	6,7	5,1	6,5	8,4	3,8	1,3	1,0	2,0	5,7	2,2	2	
Машиностроение и металлообработка	8,9	4,1	3,2	8,2	9,9	8,0	1,7	0,9	0,8	3,6	0,0	0,9	1,1	0,2	1	
Лесная, деревообр. и целлюлознобум. промышленность	,9	2,0	3,7	2,6	1,8	3,1	3,1	4,3	0,0	1,5	0,3	0,5	0,5	0,6	0	
Промышленность строительных материалов	,2	1,1	1,1	1,6	1,0	2,9	1,9	1,9	0,8	2,6	4,1	5,8	2,4	4,4	4	
Легкая промышленность	2,4	2,3	7,2	6,5	5,4	4,0	2,8	6,2	4,1	8,1	3,0	0,2	4,7	1,9	9	
Пищевая промышленность	5,9	1,0	6,0	1,0	1,6	1,8	1,7	1,0	2,1	7,6	1,6	1,9	5,1	3,2	1	
Другие промыш. производства	,8	3,0	1,3	0,4	0,0	1,0	1,8	1,6	0,0	1,6	0,5	0,0	1,5	7,3	2	
Сельское хозяйство	,2	6,0	6,0	7,1	9,3	3,3	3,9	4,8	2,6	1,2	3,1	3,0	2,5	1,5	7	

За период 1991-1995 гг. доля цветной металлургии в кыргызском экспорте выросла в 2 раза. Практически это единственная отрасль в республике, которая экспортирует более 70% своей продукции в дальнее зарубежье. Экспорт отрасли носит сырьевую направленность, ее продукция имеет высокую валютную эффективность, которую обуславливают ртуть и сурьма. Это единственные товары, по которым республика попадает в ряд основных производителей в мире, составляя около 20% и 15% мирового потребления. К группе стратегического экспорта Кыргызстана относится и золото. С помощью инвесторов началась эксплуатация крупнейшего месторождения Кумтор, планируется и освоение месторождений Джеруй, Талды-Булак Левобережный. По оценке специалистов, объем ежегодного производства золота в целом по республике можно довести до 150-200 млн. долл.

И, наконец, наибольший сдвиг в структуре экспорта с 1992 г. по 1996 г. обнаруживается в сельском хозяйстве, доля которого увеличилась в 8 раз. Большая часть экспортных операций (76%) этой отрасли приходится на дальнее зарубежье. В 1994 г. почти 59% экспорта приходилось на Китай, куда поставлялись хлопок и шерсть. Причем продукция экспортировалась без предварительной обработки (около 80% шерсти) и по сильно заниженным ценам. Именно в этот год были экспортированы наибольшие объемы шерсти, хлопка-волокна, табака и кожевенного сырья. В общем экспорте республики эти виды продукции составляли: в 1992 г. - 10%, в 1994 г. - 21%, в 1995 г. - 17%, в 1996 г. - 14%. По статистическим данным, в 1995 г. основной прирост валютных поступлений был также получен от вывоза шерсти, хлопка и кожевенного сырья.

Динамика отраслевой структуры экспорта и импорта за 1994-1997 гг. показывает снижение доли промышленности в экспорте республики с 96,9% до 92,5% (без учета экспорта золота - до 65,2%), а также рост удельного веса сельского хозяйства. Таким образом, происходят явный структурный сдвиг в сторону аграрного сектора и деиндустриализации экономики. Из-за ухудшения финансового положения производителей, снижения конкурентоспособности отечественных товаров и других факторов в отраслевой структуре экспорта почти в два раза по сравнению с 1996 г. сократилась доля пищевой промышленности, продолжает падать доля легкой промышленности. Понижились объемы экспорта электроэнергетики и цветной металлургии. Заметно сократилась и доля сельского хозяйства по отношению к прошлому году. В отраслевой структуре импорта за последние четыре года наблюдается тенденция роста доли промышленности (с 91% в 1994 г. до 95,1% в 1997 г.) и снижения доли сельского хозяйства (с 8,9% до 4,9% соответственно). Снижение поставок продукции машиностроительной отрасли на 33,7% обусловлено сокращением ввоза оборудования для добычи золота на месторождении Кумтор. Падение доли пищевой промышленности связано прежде всего с

уменьшением поставок сахара-сырца, что привело к сокращению внешних рынков сбыта сахара.

Товарная структура кыргызской внешней торговли на протяжении ряда лет значительным изменениям не подвергалась, как не менялся и перечень товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В то же время из-за резкого изменения ценовых пропорций многие поступавшие ранее виды сырья, комплектующих и товаров стали невыгодными для ввоза в страну. Наиболее сильное влияние оказал многократный рост цен на энергоносители, которые по-прежнему составляют значительную часть импорта в республике. В 1996 г. по сравнению с 1994 г. рост цен составил от 4% до 23%, в том числе на бензин автомобильный и мазут - 23%, газ природный - 16%.

В 1996 г. произошел рост импорта по всем структурным группам, при этом видоизменилась сама внутренняя структура импорта (табл. 36). Несколько уменьшилась доля потребительских товаров (на 7% по сравнению с 1995 г.) и энергопродуктов (на 4%), доля инвестиционных товаров, сырья и материалов возросла в общем объеме импорта соответственно на 5% и 6%. Импорт данной категории товаров способствует созданию предпосылок для развития и обновления производственной базы страны, что говорит о целесообразности дальнейшего укрепления торговых связей со странами, поставляющими такую продукцию. Однако в целом наполнение внутреннего рынка импортом товаров отразило отсутствие прогрессивных изменений в структуре спроса. По сравнению с 1995 г. в составе ввозимой продукции немного увеличился (на 5,6%) импорт нефтепродуктов, составивший 12,3% всего импорта. Причем в самой структуре нефтепродуктов увеличению подверглись только керосин и мазут, занимающие небольшой удельный вес, а зарегистрированный ввоз дизельного топлива и бензина, напротив, сократился, что, скорее всего не отражает истинного положения ситуации с ввозом этих видов продукции по причине значительного недоучета, так как потребности Кыргызстана в бензине и дизельном топливе из года в год растут. Импорт природного газа увеличился на 29,4%. Существенно (в 3,1 раза) по сравнению с предыдущим годом возрос импорт электроэнергии. При этом практически весь импорт происходил в зимнее время, когда Узбекистан и Таджикистан поставляли электроэнергию для южных регионов республики, согласно межправительственному соглашению между Кыргызстаном и Узбекистаном, взамен поставляемой поливной воды в летнее время. Положительным фактором стало увеличение импорта продукции машиностроения более чем в 2 раза, подавляющая часть которой была импортирована по некоторым крупным инвестиционным проектам, реализуемым в Кыргызстане. Значительное (в 4,3 раза) увеличение произошло по импорту электрических машин и оборудования, многие из которых также были импортированы по инвестиционным проектам. Более чем в 3 раза, как уже было сказано выше, увеличился импорт сахара-сырца. Продолжает увеличиваться ввоз легковых автомобилей и запасных частей к ним

преимущественно из России и Германии, что объясняется возрастающим спросом резидентов Кыргызстана в этих видах продукции и отсутствием его производства в республике. Кроме того, увеличился импорт пшеницы (прирост 79,8%) и медикаментов (106,5%), значительная часть которых поступила в республику безвозмездно по линии гуманитарной помощи, а также изделий из черных металлов, импорт которых увеличился в 2,7 раза, и спирта этилового, импорт которого увеличился в 6,1 раза.

Таблица 36

Импорт основных видов продукции Кыргызской Республики

Основные виды продукции	д. изм.	1994 г.		1995 г.		1996 г.		в
		нат. выр.	в млн. долл.	нат. выр.	в млн. долл.	нат. выр.	в млн. долл.	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Всего			98,3	3	88,0	5	00,6	9
Электроэнергия	м				2	8		2
	лн. квт.ч			54,4	,6	15,1	6,7	
Нефтепродукты			4			1		1
Нефть сырая	т		3,9		04,7		10,5	
Автобензин	т			,9	,5	2,1	,2	1
Керосин	т			8	2	5	1	4
Дизтопливо	т	1	9,3	11,8	2,5	74,4	3,7	
Мазут	т			6	1,1	5,0	5,6	1
Природный газ	м		5	1	1	2	1	2
	лн. м ³	9	1,9	33,1	2,2	32,6	1,5	
Уголь	т		9	6	9	7	1	1
Уголь прочий	т	5	,9	2,0	,8	65,3	3,3	
Продукция машиностроения	м		8	5	8	5	1	7
Машины для доб. угля и горн. пород	т		56	2,1	46,6	5,5	027,3	1,8
Оборуд. для легкой промышл.	т		1	2		1		2
Транспорт наземный и зап.части	т	267	8,9		7,0		5,1	
Автомобили легковые	т			84,3	4,1	43,1	6,7	1
Запчасти и оборуд.автомобилей	т				9,1	4	00,0	
Электр.машины и оборудование	т				1	1	5	2
	шт.			,9	5,9	,6	8,0	
Трансформаторы электрические	т				,8	5	,4	4
Прочее оборуд. связи	т		1,4	1	8,4	2	4,0	4
Запчасти быт.техники	т	69	,0	5	020,0	,7	250	1
Эмальпровод	т				0,3	1	2,2	2
					4,3	1	1,1	6
1	2	3	4	5	6	7	8	
Трансформаторы электрические	т			60,0	,6	520	,2	7
Прочее оборуд. связи	т				,8	1	,6	6
Запчасти быт.техники	т				,1	0	,5	8
Эмальпровод	т			4,1	,2	21,3	,7	7

Запчасти эл.оборуд. и аппаратуры								0		1
Сахар	т							,7		2,2
Сахар-сырец	ыс. т							8	3	4
Патока (меласса)	ыс. т	3,3	0,5	2,3	5,8	97,6		,3	,8	,7
Черные металлы	ыс. т			3,5	,6	9,4				,2
Прокат черных металлов	ыс. т	5	1	1	2	6		3,1		,9
Изделия из черных металлов	ыс. т		,2	1,1	,5	,6		8		,8
Медь и изделия из нее	ыс. т		,4	5	,2			8		1,9
Отходы и лом медные	ыс. т			,1	,8	,8		9		,6
Древесина и изделия из нее	ыс. т				,5	5				,3
Удобрения азотные	ыс. т	6	1	1	1	3		6		,8
Мука пшеничная	ыс. т		,3	6,4	,2	2,9				,8
Пшеница	ыс. т		,1	6,3	0,5	0,1				1,6
Алкобольные и безалког. напитки	ыс. т	8	8	2	8	1		1		1
Пиво	ыс. л.		7,5	4,1	2,4	09,4				2,3
Спирт этиловый (пищевой)	ыс. л.							1		3
Медикаменты	ыс. л.			159,0	,8	164,6		4,1		1,1
				749,5	,0	1439,9		3		3
				9	,7	7		2		1
				,3	,7			1		1

В 1994-1995 гг. валовый прирост экспорта обеспечивался в основном за счет выравнивания внутренних и мировых цен. За этот период цены на экспортируемую продукцию возросли от 6% до 70%, тогда как объем экспорта по многим видам продукции практически не изменился, а по отдельным ее видам (табак ферментированный, уголь, насосы, электродвигатели, ткани, ковры и другие) снизился (табл. 37).

Таблица 37

Экспорт основных видов продукции Кыргызской Республики

Основные виды продукции	д. изм.	1994 г.		1995 г.		1996 г.		в
		нат. в ыр.	в млн. олл.	в нат. д ыр.	в млн. олл.	в нат. д ыр.	в млн. вдолл.	
Всего			40,0	3	08,9	4	30,7	8
Электроэнергия	млн.кВтч	377	2	6	1	4	2	7
Сурьма	т		3,4	622,0	1,0	880,8	3,6	1
Медь и изделия из нее	ыс. т		1,8	,3	4,9	,7	7,9	9
Отходы и лом медные	ыс. т				0,1	2	,5	8
				7,5	1,8	,3	,7	

1	2	3	4	5	6	7	8
Продукты неорганической химии				0,4	2	2,2	3
Электр. машины и оборудование				7,8	1	6,8	2
Лампы накаливания	м	7	4	1	1	1	1
Черные металлы и изделия из них	лн. шт.	3	,6	24,4	0,1	42,4	4,1
Прокат черных металлов	т		,2	9	,4		,1
Изделия из черных металлов	т		,1	8	2	5	2
Цемент, портландцемент	т			2,6	,6	,9	,0
Листы асбестоцементные (шифер)	т				,6	2	,6
Продукция машиностроения	т			2,0	,1	42,6	,0
Насосы центробежные	м	9	5	2	1	4	3
Зап. части машин, оборудование	лн. усл. пл.	3646	,4	3,8	,7	9,9	,1
Стекло и изделия из него				2,2	1	4,7	1
Хлопок				8	1	8	1
Хлопок - волокно нечесаное				,8	,4	,7	,5
Х/б ткани				,6	2	,0	2
Шерсть					5	,3	8
Шерсть немытая				2	3	,3	3
Шерсть мытая				6,6	1	3,1	9,4
Шерстяная пряжа	т	2	1	1	2	2	3
Шерстяные ткани	т	2	9,1	7,8	1,6	2,2	2,0
Ковры	м	1	5	9	6	5	4
Алкогольные и безалког. напитки	лн. пог. м.	9091	,7	,6	,3	,9	,6
Спирт этиловый				3	2		9
Водка	т			3,3	6,7	,3	1
Овощи	т	9	4,6	,2	,1	,4	,9
Фрукты, плоды и орехи	т			,6	,6	,6	,3
Табак	т	1	3	0	4	0	2
Табак фермент.	т	1	,5	,8	,0	,3	,0
Табак нефермент.	м	1	4	0	2	0	2
Сахар	лн. пог. м	676	,9	,6	,8	,3	,2
Кожевенное сырье	т	5	5	2	2	2	2
Шкуры КРС	т	16	,0	54,3	,9	42,6	,8
Шкуры МРС	т				3		4
Зерновые	т				3,6	1,9	4
Мука пшеничная	т				2	2	3
	т	6725	,5	8693,1	3,7	3898,9	0,2
	т	8	8	3	3	4	3
	т	93	,0	317,5	,7	084,8	,7
	т				1		1
	т				2,6		2,5
	т				0,2		2,9
	т			2	2		1
	т		0,7		2,6		9,5
	т	2	1	1	8	8	6
	т	8	9,8	3,7	,7	,4	,8
	т	0	0	2	1	0,7	,4
	т	2	,1	2,8	2,9		,4
	т	5	0,7	6,3	5,4	6,8	2,1
	т		,8	5	,6		5,9
	т	1	2	4	2	1	1
	т	292	,7	64,7	,1	760,0	0,8
	т	3	3	1	1	2	4
	т	252	,1	514,4	,8	122,1	,2
	т				0		7
	т				,4		,5
	т			3	0	1	4
	т			,4	,7	1,1	,4

Рост экспорта в 1996 г. был связан прежде всего с увеличением физических объемов, хотя по некоторым позициям произошло незначительное увеличение экспортных цен. При этом стоит отметить, что весь прирост пришелся на экспорт товаров в страны бывшего Советского Союза, а в страны дальнего зарубежья произошло небольшое сокращение экспорта. В целом структура экспорта практически не претерпела изменений. Но по сравнению с 1995 г. наметились положительные сдвиги в объемах экспорта некоторых товарных групп. Так, увеличилась доля потребительских товаров с 35% до 42%, инвестиционных товаров с 5% до 6%, энергопродуктов с 11% до 15% и, напротив, произошло снижение доли сырья и материалов с 49% до 37%. Более детальный анализ структуры позволяет определить следующие виды продукции, обеспечивающие прирост экспорта. Экспорт электроэнергии, составивший 13,8% всего объема экспорта в 1996 г., вырос по сравнению с 1995 г. на 79,3% при том, что цены на отпущенную электроэнергию оставались на прежнем уровне. Экспорт сахара увеличился в 3,4 раза и произошло это за счет роста объема переработки импортированного сахара-сырца из Кубы и Бразилии. Экспорт спирта сохранил тенденцию роста, увеличившись на 27,4%. Существенно увеличился вывоз продуктов неорганической химии, прирост которых составил 57,8% уровня предыдущего года. Произошло увеличение экспорта электрических машин и оборудования на 50%, хлопка - на 19,6%, цемента - почти в 3 раза, шифера - в 2 раза, шкур крупного и мелкого рогатого скота - в 4,1 раза. Также следует отметить рост экспорта зерновых и муки, которого в предыдущие годы почти не было, что объясняется ростом урожая. Привлекает внимание тот факт, что резко упал экспорт шерсти, составивший 9,3 млн. долл. против 26,7 млн. долл. в 1995 г. Снижение экспорта произошло по следующим основным видам продукции: меди и изделий из нее (в 2,1 раза), черных металлов (в 3 раза), сурьмы (на 28,1%) и табака (на 13,7%). Снижение экспорта сурьмы связано в основном с неблагоприятной ситуацией, сложившейся на мировом рынке, поскольку со второго полугодия 1996 г. цена на этот товар устойчиво идет на снижение.

Анализ функциональной структуры импорта показывает некоторое ухудшение показателей в 1997 г. по сравнению с 1996 г. Так, увеличилась доля импорта товаров потребительского назначения, понизился удельный вес инвестиционных товаров и сырья. Это прежде всего продукция машиностроения, электрические машины и оборудование, транспортные средства, сахар-сырец (табл. 38).

В то же время в экспорте значительно выросла доля оборотных средств. Доля экспортной продукции сырьевого назначения понизилась в основном за счет шерсти, хлопка, кожевенного сырья, что объясняется прежде всего сокращением базы животноводства в республике. Сокращение доли потребительских товаров произошло из-за сокращения экспорта сахара и

алкогольных напитков. Таким образом, в товарной структуре экспорта и импорта Кыргызстана в 1997 г. произошли некоторые изменения, отличные от прошлых лет. Основным экспортным видом товара стали драгоценные металлы (золото).

Таблица 38

Функциональная структура импорта и экспорта (в % к итогу)

	Импорт					Экспорт					1	
	993 г.	1 994 г.	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.	1 993 г.	1 994 г.	1 995 г.	1 996 г.	1 997 г.		
Потр												
ебительские		4	4	3	2	3	2	2	3	3	2	
товары	4,7	2,7	3,2	6,5	3,1	7,5	6,3	5,5	8,6	3,3		
Сырь	,1	,8	0,5	3,0	,4	8,4	7,3	6,5	7,3	0,1	2	
Обор												
отные средства		5	6	1	1	1	2	1	1	1	3	
Инве	,9	,2	1,1	3,9	4,5	0,0	0,0	0,6	2,4	7,2		
стиционные												
товары		7	5	1	1	1	1	5	6	6	5	
Энер	,6	,3	4,2	9,6	6,8	4,9	,0	,3	,9	,6		
горесурсы	3	4	3	2	2	9	2	1	1	1	1	
	4,6	0,0	1,1	7,0	8,1	,2	1,4	1,1	4,7	3,8		

Хотя в последние годы наблюдаются некоторые положительные сдвиги в товарной структуре экспорта и импорта, оценивая в целом развитие внешней торговли на первом этапе радикальных реформ, направленных на оздоровление кыргызской экономики, приходится сознавать, что достижения в ее количественных параметрах не сопровождаются адекватным качественным улучшением. Прежде всего это касается сложившегося положения относительно развития и совершенствования структуры экспорта. Основными сдерживающими факторами продолжают оставаться:

- слабая ориентация денежно-кредитной и налоговой политики на цели ускорения инвестиционной деятельности и финансового обеспечения производства, его экспортоориентированности и выпуска конкурентоспособной продукции;
- отсутствие оборотных средств у предприятий на внедрение передовых технологий и современной организации производства, своевременное приобретение качественных материально-сырьевых ресурсов;
- продолжающийся бартерный обмен из-за роста взаимных неплатежей;
- медленная структурная перестройка предприятий с привлечением стратегических инвесторов;
- отсутствие знаний маркетинга, а также центров исследований конъюнктуры товаров на мировых рынках (и прежде всего - на рынках ближайших соседей по СНГ), проведения квалифицированной ценовой экспертизы внешнеторговых контрактов;
- продолжающийся выпуск продукции низкого качества и с высокой себестоимостью, затягивание мер по созданию национальной системы

сертификации и стандартизации товаров, гармонизирующих с соответствующими системами стран-импортеров отечественной продукции;

- несоответствие структур и методов управления приватизированными акционерными компаниями современным требованиям определяет низкую эффективность их работы;

- отсутствие эффективного слоя предпринимателей, способных послужить катализатором создания динамичного и самодостаточного частного сектора экономики;

- трудности, вызванные географическим положением страны (отсутствие выхода к морю и значительные расстояния до потенциальных зарубежных рынков сбыта).

Динамика развития внешней торговли Кыргызской Республики за 1992-1997 гг. показала, что значительный прогресс достигнут в увеличении объемов торговли, при этом удалось более равномерно распределить торговлю в географическом разрезе и диверсифицировать набор обмениваемой продукции. Во многом за счет импорта было обеспечено решение одной из задач начального периода реформ - насыщения потребительского рынка страны. Несмотря на то, что торговые партнеры Кыргызстана заинтересованы в основном лишь в получении сырья и не проявляют особой готовности к оказанию содействия в комплексном развитии республики, нельзя сказать однозначно, что приобретающие «колониальную» окраску внешнеэкономические связи нецелесообразны. Экспорт природных ресурсов, хотя и дает меньшую добавленную стоимость и меньший доход, тем не менее является источником устойчивых валютных поступлений. Поэтому главное здесь заключается в необходимости использования генерируемых добывающими отраслями ресурсов на инвестиционные цели. Нельзя не отметить положительные сдвиги в товарной структуре внешней торговли в последние годы, связанные с ростом инвестиционных товаров в импорте и готовой продукции в экспорте. Появившаяся с 1995 г. тенденция роста экспорта связана прежде всего с увеличением товарообмена Кыргызстана со странами, входящими в Таможенный союз. Немаловажным фактором является и то, что в масштабах всего народного хозяйства внешнеэкономическая деятельность способствует финансовой стабилизации страны. Поступления от этого вида деятельности - таможенные сборы, акцизы, НДС, неналоговые поступления - формируют значительную долю доходной части государственного бюджета.

На фоне определенных положительных тенденций в торговой политике, проводимой Кыргызстаном, со всей очевидностью проявились и негативные стороны. Сохраняется большой дефицит торгового баланса. Хотя рост текущего внешнеторгового дефицита в последние годы не является слишком тревожным, поскольку отражает возросшие объемы иностранных капиталовложений в экономику Кыргызстана, тем не менее эта тенденция свидетельствует о недостаточном внимании к стратегии стимулирования экспорта.

Торгово-экономические отношения Кыргызстана со странами СНГ в целом за 1992-1997 гг. характеризуются снижением интенсивности межстранового обмена продукцией и услугами, падением обмена взаимной торговли и в то же время неравновесностью торговых балансов, сохранением значительной задолженности, прежде всего перед Россией. Данная ситуация обусловлена действием целого комплекса глубинных факторов, которые могут быть сведены в две основные группы. К факторам первой относятся те, которые порождены внутренними условиями воспроизводства - относительно низкий уровень экономического развития, технологическая отсталость производственных фондов, наличие глубоких диспропорций в структуре народного хозяйства. Факторы второй группы обусловлены воздействием внешней среды на экономику страны, зависимую от ввоза значительной массы товаров и подверженную в силу этого большому влиянию внешнего рынка, - низкий экспортный потенциал, слабая диверсификация структуры и преимущественно сырьевая ориентация экспорта.

§ 3 Переориентация внешней торговли в условиях нового геополитического положения Кыргызстана

Политика «открытых дверей», проводимая Кыргызстаном, привела к значительному расширению круга партнеров из дальнего зарубежья. На сегодняшний день Кыргызстан осуществляет внешнеторговые операции с более чем шестьюдесятью странами (табл. 39). В географическом распределении экспорта по странам дальнего зарубежья основная доля операций в 1992 г. приходилась на Китай, Великобританию, Германию, Францию, в 1993-1994 гг. - на Китай и Великобританию. Экспорт в эти страны составлял 79,4% общего объема поставок в дальнее зарубежье в 1993г. Поставки в другие страны, кроме Германии и Турции, были практически прекращены. В 1996 г. доля Китая и Великобритании сократилась до 37,4%. Начиная с 1995 г. не только возобновляются прерванные внешнеэкономические связи, но и появляются новые рынки сбыта в Афганистане, Иране, США и других странах. Если в 1994 г. главными экспортными рынками среди стран дальнего зарубежья были Китай, Великобритания, Германия, Турция, то в 1996 г. ими стали Китай, США, Афганистан, Иран. Что касается импорта, то в 1996 г. основная доля его приходилась на промышленно развитые страны. Значительная часть этого импорта связана с прямыми иностранными инвестициями и поступлениями гуманитарной помощи. Объемы экспортных поставок в промышленно - развитые страны увеличились на 19%, в развивающиеся и другие страны - снизились на 30% и 17% соответственно. Товарная структура экспорта имеет сырьевой характер, хотя в последние годы появились некоторые изменения в структурных соотношениях. Если в 1993-1994 гг. преобладал вывоз черных, цветных, недрагоценных металлов, табака и шерсти, то в 1996 г. отмечено

увеличение экспорта хлопка (на 19%), кожевенного сырья (в 3 раза), продуктов неорганической химии (на 57%). Объем импорта из развитых стран за 1992-1996 гг. вырос в 4,9 раза и достиг 200 млн. долл. Наиболее резкий рост его приходится на последние годы (в 2,9 раза), что обусловлено деятельностью совместного кыргызско-канадского предприятия по добыче золота, а также другими инвестиционными проектами.

Таблица 39

Географические направления внешней торговли Кыргызской Республики с дальним зарубежьем

	1992 г.		1993 г.		1994 г.		1995 г.		1996 г.		%
	млн. долл.	млн.	% млн. долл.	млн.	% млн. долл.	млн.	% млн. долл.	млн.	% млн. долл.	млн.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Экспорт – всего	0,9	8,00	12,3	1,00	17,2	1,00	39,7	1,00	11,6	1,00	1
в том числе:											
Великобритания	1,6	4,3	9,9	2,66	9,5	2,52	7,4	2,96	1,3	5,7	4
Германия	0,5	1,7	5,4	1,58	4,6	1,6	5,1	2,5	1,9	2,6	2
Франция	0,6	1,8	0,02	0,0	0,2	0,9	1,6	3,6	2,8	1,6	1
Канада	0,1	0,9	0,005	0,0	0,0	0,4	3,4	1,0	0,2	0,2	0
США	0,0	-	0,02	0,0	0,6	0,0	0,0	0,9	7,6	5,8	1
Япония	-	-	-	-	-	-	0,6	0,0	0,0	1,9	0
Куба	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Китай	8,0	4,6	9,2	2,7	6,1	7,9	8,5	9,0	6,4	2,6	3
Турция	1,8	2,2	2,6	2,3	2,9	3,3	3,2	3,2	3,3	2,7	4
Афганистан	-	-	-	-	-	-	0,0	1,1	2,5	6,8	5
Иран	-	-	-	-	-	-	1,1	0,8	0,3	6,6	5
Пакистан	-	-	-	-	-	-	0,6	0,0	0,4	0,3	0
Импорт – всего	2,5	7,00	12,2	1,00	17,5	1,00	68,7	1,00	50,8	3,00	1
в том числе:											
Великобритания	0,2	3,4	4,8	0,7	0,9	0,8	0,7	1,0	1,6	3,0	1
Германия	0,3	0,7	0,0	0,7	0,9	0,4	8,7	1,1	1,8	1,1	9
Франция	0,3	0,4	0,9	0,6	0,8	0,7	0,8	1,1	9,1	4,4	5
Канада	0,6	2,6	3,0	0,0	0,6	0,5	0,9	0,5	2,5	2,1	1
США	3,1	1,9	4,6	8,7	4,9	2,5	9,1	1,3	5,7	0,2	1
Япония	-	-	-	-	-	-	0,2	0,3	2,5	1,6	3
Куба	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,8	2,7	3,5	2,1	2,3	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Китай	6,3	2,5	8,6	6,6	0,7	,9	,3	,7	,8	,2
Турция	,4	,7	,8	,8	5,0	3,9	8,3	2,7	6,7	3,6
Афган	-	-	-	-	-	-	-	3	1	0
Иран	-	-	-	-	-	-	2	1	3	0
Пакистан	-	-	-	-	-	-	,3	,4	,4	,9
Италия	-	-	-	-	-	-	2	1	4	1
Япония	-	-	-	-	-	-	,9	,7	,1	,2

За период 1994-1997 гг. география внешнеторговых связей Кыргызстана с дальним зарубежьем изменилась следующим образом: в экспорте увеличилась доля стран Европы (с 38,3% до 70,0%) и Америки (с 4,1% до 6,4%), уменьшился удельный вес стран Азии (с 57,6% до 19,7%); в импорте увеличилась доля Европы (с 22,0% до 40,4%) и Азии (с 33,2% до 43,0%), уменьшился удельный вес стран (с 44,8% до 16,4%).

Если в 1995 г. наибольший удельный вес в товарообороте Кыргызстана с дальним зарубежьем занимала Турция, то в 1996 г. на первый план выходит США, что связано как с ростом импорта, получаемого по линии гуманитарной помощи, так и экспорта редкоземельных металлов и сурьмы. В связи с началом экспорта золота в значительных объемах в Швейцарию доля этой страны в объеме товарооборота с дальним зарубежьем стала преобладающей - около 30% в 1997 г.

По-прежнему приоритет во внешнеэкономических связях Кыргызстана имеют Турция и Китай. Хотя доля Турции в товарообороте республики несколько понизилась в 1996г. по сравнению с предыдущим годом, физические объемы взаимных поставок продолжают расти. В структуре вывоза в Турцию преобладают кожевенное сырье (50%), хлопок (21,3%). Средства наземного транспорта, которые были главной статьей импорта в 1995 г., теперь уступили место электрическим машинам и оборудованию (14,4%) для легкой промышленности. В 1997 г. внешнеторговый оборот с Турцией возрос, товарная структура почти не изменилась, но выросла доля продукции пищевой промышленности. В вывозе товаров в Турцию преобладает продукция легкой промышленности - 73,2%. Значительно уменьшился в 1996 г. товарооборот с Китаем по сравнению с 1993 г.: экспорт упал в 1,6 раза, импорт - в 2,4 раза. Тем не менее Китай занимает третье место во внешнеторговых связях Кыргызстана с дальним зарубежьем. При этом в экспорте все так же преобладают цветные металлы, хлопок, кожа и шерсть, в импорте - энергоресурсы, изделия из черных металлов. По сравнению с 1995 г. резко уменьшился ввоз потребительских товаров и увеличилось поступление котлов и оборудования. На 1996 г. Китай - единственная страна, в торговле с которой Кыргызстан имел наибольший положительный баланс в 28,6 млн. долл. По итогам 1997 г. объем внешнеторгового оборота с Китаем составил 64,1 млн. долл. США и по сравнению с прошлым годом увеличился на 45,0 %, при этом экспорт

уменьшился на 13,2%, а импорт увеличился в 4 раза. Впервые сложилось отрицательное сальдо торгового баланса в размере 0,9 млн. долл., что объясняется резким возрастанием объемов импорта из Китая, в том числе за счет импорта цветной металлургии, который возрос в 113 раз, а также импорта продукции легкой промышленности, возросшего в 23 раза. Доля машиностроительной продукции в импорте республики резко сократилось (с 28,2% до 10,1%). Таким образом, из Китая в республику все меньше ввозится товаров производственного назначения и все больше потребительских товаров. Причем в импортных поставках продуктов пищевой промышленности наибольший удельный вес занимают масло хлопковое (28%), пиво (22,3%), спирт этиловый (11,8%), сахар (9,8%), т.е. мы растрачиваем валюту на ввоз товаров, которые могут производиться и производятся в республике. Структура экспорта осталась неэффективной и неизменной по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основу экспорта в Китай составляют три отрасли: продукция цветной металлургии, доля которой в общем объеме экспорта возросла с 26,4% до 35,0%, продукция легкой промышленности, удельный вес которой остался таким же и составляет треть экспорта, и сельскохозяйственные продукты, доля которых оценивается в 30,0%. Поставки легкой промышленности в основном складываются из сырья (86,8%), а доля готовой продукции - 13,2%. В 1997 г. резко сократился экспорт шкур, шерсти мытой, хлопкового волокна. В целом сырьевая база, составляющая основу экспорта, сокращается, что и привело к отрицательному сальдо с Китаем.

Рост товарооборота с Германией происходит в основном за счет роста импорта, в котором кроме алкогольных и безалкогольных напитков стали преобладать технологии и оборудование для легкой, пищевой, полиграфической промышленности и сельского хозяйства, силовые трансформаторы для энергетики. Основными статьями экспорта в данную страну являются хлопок (48%), медь (21%), фруктовые соки (10%).

Увеличился в последние два года товарооборот с Индией (5,3 раза) и Ираном (почти в 2 раза). Основу импорта из этих стран по-прежнему составляют потребительские товары и продукты питания. В экспортных поставках в Индию преобладают шерсть (26,7% общего объема), ртуть (8,2%), кожевенное сырье (3,5%). Объем экспорта в Иран увеличился в 1,5 раза, при этом вырос удельный вес электрических ламп накаливания (66,2%) в общем объеме экспорта и снизились поставки черных металлов в 1,7 раза (15,2%).

Основу товарной структуры импорта из Японии, который вырос за 1996 г. в 5,5 раза, составляют оборудование для легкой промышленности и бытовых услуг, медицинские аппараты и приборы, удобрения. Кыргызский экспорт увеличился на 79%, но представлен он лишь одной группой товаров - редкоземельными металлами (кремний и изделия из него, неорганические соединения). По сравнению с предыдущим годом товарооборот с Японией в 1996 г. возрос в 4,7 раза.

Расширение географии внешней торговли Кыргызской Республики, сопровождаясь в последние годы заметным улучшением в товарной структуре по отдельным странам дальнего зарубежья, все же происходит при сохранении структурного дисбаланса в целом. По-прежнему высока доля сырьевых товаров в экспорте и товаров народного потребления и продуктов питания в импорте. В то же время следует отметить, что Кыргызстан является активным реэкспортёром товаров широкого потребления из государств Азии в страны СНГ, что в значительной мере способствует поддержанию экономической активности в республике. Не случайно поэтому многие отечественные бизнесмены, пытаясь развивать производство, занимаются одновременно и коммерцией.

В целях расширения возможностей экспорта продукции национальной экономики и развития экономического сотрудничества, Правительство Кыргызской Республики активно проводит линию на участие страны в международных торговых организациях. В настоящее время Кыргызстан является членом следующих организаций и союзов: Таможенный союз государств-членов СНГ; Единый экономический союз Центральноазиатских стран; Организация экономического сотрудничества (ЭКО); Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом; статус наблюдателя во Всемирной торговой организации (ВТО). Товарооборот Кыргызской Республики со странами ЭКО с каждым годом возрастает. Основная доля (39,8%) в 1996 г. пришлась на государства ближнего зарубежья - Азербайджан, Казахстан, Туркменистан, Таджикистан, Узбекистан. Импорт составил 34%, экспорт - 48%. В сложившейся ситуации для республики важной становится задача развития торговли с такими государствами, как Афганистан, Иран, Пакистан, Турция. В этом случае для Кыргызстана предоставляется возможность наращивания экспорта своих товаров, используя институты ЭКО.

В соответствии с торговой политикой, ориентированной на усиление интеграции с государствами Центральноазиатского региона, в апреле 1994 г. был подписан договор о создании Единого экономического пространства между Кыргызстаном, Казахстаном и Узбекистаном. Это соглашение обязывает подписавшиеся стороны предпринять различные меры, направленные на поощрение экономической интеграции, включая создание зоны свободной торговли для товаров и услуг, единого рынка капитала и труда, взаимное принятие согласованной политики по бюджетным, ценовым, таможенным и валютным вопросам. Соглашение предусматривает отмену таможенных пошлин, постепенное уменьшение других импортных сборов и ограничений, упрощение таможенных мер, гармонизацию таможенного законодательства, устранение тарифных и нетарифных барьеров в движении товаров, пассажиров и груза.

В советский период торговые связи Кыргызстана с близлежащими соседями - Казахстаном и Узбекистаном были незначительными. Узбекистан вышел на

арену торговых операций Республики только в 1990 г., причем его доля в импорте республики составляла менее 12%, а доля в экспорте - около 13%. Казахстан становится торговым партнером в 1991 г. и его удельный вес в экспортных поставках и импортных поступлениях составлял около 11%. В 1993 г. доля этих двух республик составляла уже почти 40% в экспорте Кыргызстана в страны ближнего зарубежья и 46% - в импорте. На год подписания договора о Едином экономическом пространстве Россия сдала свои позиции основного торгового партнера нашей республики. Основным рынком сбыта для Кыргызстана в межреспубликанской торговле (42,7%) стал Казахстан, куда поставлялась в основном продукция электроэнергетического комплекса. Доля Казахстана в импорте выросла до 27,8%. Основной статьей импортных поступлений из Казахстана являются электроресурсы, цветная металлургия, продукция промышленности строительных материалов. Доля Узбекистана в экспорте республики в 1994 г. составила 19,6%, что в два раза больше по сравнению с предыдущим годом. Основные статьи экспорта составляют продукция топливной и химической промышленности, строительных материалов. Удельный вес Узбекистана в импорте из постсоветских республик вырос до 30,4%. После России Узбекистан стал вторым по значимости импортёром в нашу республику. Главными статьями импорта являются природный газ, уголь и химикаты. Таким образом, интеграция с Казахстаном и Узбекистаном, занимающими доминирующее место в поставках жизненно необходимых для республики нефтепродуктов, газа, угля и других продуктов топливной промышленности, а также являющихся основными рынками сбыта для Кыргызстана, была своего рода попыткой преодоления энергетического кризиса, возникшего в республике. Предусмотренные Соглашением отмена таможенных пошлин, уменьшение импортных сборов и ограничений, а также устранение тарифных и нетарифных барьеров в движении товаров призваны были привести к увеличению товарооборота между тремя странами и снижению цен на обмениваемые продукты.

В 1996 г. торговый оборот с Казахстаном увеличился в 1,6 раза по отношению к 1994 г. Причем, если за 1994 г. сальдо торгового баланса с этой республикой было положительным, то в 1996 г. объем импортных поступлений превысил экспорт. Удельный вес Казахстана в межреспубликанских экспортных поставках 1996 г. сократился до 28,6%, а в импортных поступлениях несколько увеличился и составил 28,7%. Торговый оборот с Узбекистаном в 1996 г. увеличился в 2 раза по сравнению с 1994г., экспорт составил 29,4%, а импорт - 27%. В 1996 г. на долю этих двух стран приходилось 58% в экспортных операциях и почти 56% в импортных операциях по ближнему зарубежью. Как и предполагалось, создание Единого экономического пространства привело к укреплению торговых связей между его членами. Однако снижения цен на обмениваемую продукцию в 1996 г. не наблюдалось. Так, природный газ - основная статья импорта из Узбекистана -

подорожал в 2,1 раза по сравнению с 1993 г. В 1997 г. по сравнению с прошлым годом товарооборот с Казахстаном уменьшился на 37,8%, с Узбекистаном - на 7,2%. При общем падении экспорта-импорта с Казахстаном и Узбекистаном отрицательное сальдо с первой страной составило 17,5 млн. долл., со второй - 27,1 млн. долл.

28 марта 1996 г. Кыргызская Республика подписала договор о присоединении к Соглашению о таможенном союзе, сформированном Российской Федерацией, Беларусью и Казахстаном. Создание этого Союза было направлено на устранение барьеров во взаимной торговле, восстановление кооперационных производственных связей, оздоровление промышленного производства и повышение эффективности экономических реформ в этих странах. В этой связи положительной стороной вступления Кыргызской Республики в Таможенный союз является:

- установление режима свободной торговли без изъятий и ограничений между странами Таможенного союза;
- свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами;
- более дешевые экспортные цены на сырье, в частности на энергоносители;
- расширение возможности подъема производства и реализация продукции на внутренних рынках Таможенного союза.

Ввоз и вывоз валюты не подлежит ограничениям при условии ее декларирования в пунктах таможенного контроля.

Торговые отношения с Казахстаном были рассмотрены выше. Что касается торговых связей с Россией и Беларуссией, то еще в советский период обе республики являлись основными партнерами Кыргызстана. Так, в 1987 г. на них приходилось почти 50% торгового оборота Кыргызстана. Однако за последние пять лет ситуация изменилась. Хотя Россия продолжает играть роль главного торгового партнера, ее доля в экспортных и импортных операциях по ближнему зарубежью понизилась. Доля Белоруссии в межреспубликанском торговом обороте составила 2,5% в 1997 г. В то же время, Россия - единственная страна ближнего зарубежья, увеличившая ввоз машин и оборудования в Кыргызскую Республику в последние годы. Если в 1994 г. наибольший удельный вес в межреспубликанском товарообороте занимал Казахстан (35,5%), то в 1996 г. ситуация изменилась в пользу России (35,1%). Хотя в 1997 г. товарооборот с Россией сократился на 6,3%, тем не менее она занимает наибольший удельный вес (38,4%) в товарообороте республики. В целом товарооборот с государствами, входящими в Таможенный союз, увеличился в 1996 г. на 33% по сравнению с 1995 г. Отдельно по странам этот рост составил: с Российской Федерацией - на 41%, с Республикой Беларусь - на 16%, с Казахстаном - на 41,5%. Однако в 1997 г. внешнеторговый оборот с этими странами сократился на 42,4%, что связано с сокращением в импорте доли инвестиционных товаров в связи с завершением строительства некоторых

крупных предприятий, а также основных видов нефтепродуктов в результате роста их внутреннего производства и ввода таможенных пошлин на дизельное топливо и мазут. Резко понизился и экспорт Кыргызстана в Российскую Федерацию и Казахстан в 1997 г. по отношению к 1996 г.

Следует иметь в виду, что в Таможенном союзе действует более жесткое регулирование внешнеэкономической деятельности, ориентированное на российскую промышленность. Поэтому реальный отрицательный эффект российских тарифов заключается в изменении тарифных ставок для различных товаров. Российские ставки имеют очень высокую степень изменения, в противоположность однородной структуре кыргызских тарифов. В этой связи важно договариваться о сохранении более однородной тарифной структуры для единого общего внешнего тарифа (ОВТ), не допуская роста средних ставок в дальнейшем. Кроме того, принятие российских импортных и экспортных тарифов и акцизных налогов создаст сильные стимулы для отечественных производителей на поставки на внутренний рынок или рынки стран-членов Таможенного союза за счет экспорта в страны, не входящие в СНГ. Во избежание этого следует ввести единую ставку акцизного налога на отечественную продукцию и импорт, а также отказаться от введения экспортных тарифов.

Таким образом, благодаря реализации избранного с началом рыночных реформ курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности, кыргызская экономика сегодня стала более открытой, чем, например, в 1993 г. Тенденция роста за эти годы была нестабильной: в 1994 г. по сравнению с предыдущим годом степень открытости сократилась на 13,5%, но с 1995 г. она стала увеличиваться и в 1996 г. превысила прошлогодний уровень на 13,6%, а в 1997 г. она вновь понизилась, что связано с изменениями в налогообложении по новому Налоговому кодексу Кыргызской Республики. В 1996 г. отношение торгового оборота к ВВП достигло 76,3%, что намного больше по сравнению с Казахстаном, Узбекистаном и некоторыми другими странами СНГ, в которых реформы развиваются более медленными темпами (табл. 40).

Таблица 40

Географические направления внешней торговли Кыргызской Республики с ближним зарубежьем

	1992 г.		1993 г.		1994 г.		1995 г.		1996 г.		%
	лн.	м	% лн.	м	% лн.	м	% лн.	м	% лн.	м	
	олл.	д	олл.	д	олл.	д	олл.	д	олл.	д	
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Экспорт-всего	35,7	200	48,1	200	22,9	200	69,2	200	93,4	300	1
в том числе:											
Россия	4,0	9,9	13,6	5,8	8,5	6,2	04,8	8,9	34,6	4,2	3
Казахстан	5	2,8	2	7,8	2	9	4	6	2	1	2
Узбекистан	3,8	2,8	1,9	8,9	5,2	2,7	6,8	4,8	12,5	8,6	2
		2	1	2	9	4	1	6	2	1	2

кистан	Украи	4,9	0,6	3,8	,6	3,6	9,6	9,9	5,9	15,8	9,4	2
на	Туркм	1,6	7,6	4,1	,7	,1	,1	,3	,1	,4	,4	0
енистан	Белар	,9	,5	,7	,5	,3	,3	,2	,8	,2	,8	1
усь	Таджи	,2	,1	,8	,9	,8	,7	,0	,9	,6	,4	2
кистан		,4	,4	,2	,5	,9	,3	,3	,1	,3	,1	
т-всего	Импор	48,1	00	35,8	00	09,5	00	53,6	00	86,9	00	1
числе:	в том											
	Россия	1	4	1	4	6	3	1	3	1	3	3
	Казахс	71,7	9,3	58,3	7,1	9,3	3,1	14,3	2,3	74,5	5,8	2
тан	Узбек	1,4	3,4	7,1	8,9	8,3	7,8	12,5	1,8	39,5	8,6	2
кистан	Украи	1,9	,2	8,2	7,3	3,7	0,4	8,9	5,1	31,5	7,0	2
на	Туркм	8,5	,2	,8	,0	,2	,5	,9	,4	2,3	,5	2
енистан	Белар	1,3	,1	,2	,1	0,4	,9	8,6	,3	3,6	,8	1
усь	Таджи	,4	,5	,1	,9	,6	,2	,0	,4	,1	,3	1
кистан		,4	,7	,5	,4	,1	,5	,8	,4	,3	,3	

Увеличению открытости содействовало улучшение географической концентрации внешней торговли в связи с тем, что большее количество стран вовлечено теперь в торговые отношения с Кыргызстаном. Так, коэффициент географической концентрации импорта сократился с 47,2 в 1992 г. до 33 в 1996 г. По экспорту соответствующий показатель увеличился с 39 до 42,6 соответственно.

Диверсификация внешнеэкономических связей является основным, но не единственным элементом в процессе интеграции республики в мировое сообщество. Эффективность включения в мировое хозяйство определяется не только расширением круга торговых партнеров, но и степенью переориентации товарной структуры импорта и экспорта. Коэффициенты товарной концентрации внешней торговли Кыргызстана составляли: по импорту в 1992 г. - 18,0; 1993 г. - 22,0; 1994 г. - 23,4; 1995 г. - 17,8; 1996 г. - 16,9; по экспорту в 1992 г. - 18,3; 1993 г. - 19,3; 1994 г. - 23,8; 1995 г. - 16,8; 1996 г. - 21,3. Снижение коэффициента по импортным поступлениям в последние годы отражает диверсификацию внутреннего спроса. Но по экспорту ситуация не столь предсказуема. Ежегодные колебания коэффициента можно объяснить нестабильностью внутреннего производства и спроса.

Вместе с тем, быстрое открытие экономики Кыргызстана при ее нынешнем состоянии таит в себе достаточно серьезные угрозы. К ним можно отнести деградацию отечественного производственного потенциала, разрушение целых отраслей и отдельных предприятий, производящих конечную продукцию, дальнейшее снижение конкурентоспособности национальной экономики в целом и отдельных видов отечественной продукции в частности, закрепление за страной в мировой экономике роли поставщика сырья и потребителя готовой продукции, усиление финансовой и технологической зависимости от развитых

стран. Экономика Кыргызстана уже находится в большой зависимости от «вливаний» Запада: почти половина бюджетного дефицита финансируется за счет внешних займов. Кроме того, нельзя не отметить, что рост открытости кыргызской экономики обусловлен прежде всего увеличением доли импорта в ВВП, что ведет к росту внешнего долга страны. Поэтому необходимо закреплять появившуюся в последние два года тенденцию увеличения доли машин и оборудования в импортных поступлениях. Это может привести к возрождению производства в республике, увеличению производительности и повышению конкурентоспособности отечественной продукции в долгосрочной перспективе. В любом случае интеграция Кыргызстана в мировое хозяйство требует особого внимания к обеспечению его экономической безопасности. Последнее же связано с усилением роли государства в регулировании процесса открытия экономики, прежде всего в осуществлении перспективных мероприятий, которые были бы составной частью программы экономических реформ республики.

Итак, анализ географического распределения внешней торговли Кыргызстана позволяет сделать следующие выводы. Структура внешнеторговых связей Кыргызстана с дальним зарубежьем по сути сводится к тому, что импорт продовольствия, потребительских товаров и полуфабрикатов обеспечивается за счет экспорта сырья, то есть расходования национальных невозобновляемых ресурсов. К тому же объем валютных поступлений от экспорта этих товаров находится в зависимости от неустойчивости конъюнктуры мировых рынков. Так, вследствие понижения мировых цен на сурьму резко упал его экспорт в 1996 г. Поиск своей «товарной ниши» при переориентации внешней торговли Кыргызстана на мировой рынок во многом определяет изменения в товарной структуре экспорта: в 1992-1993 гг. основными статьями были прокат черных металлов, медь, алюминий (отходы и лом), текстиль и текстильные изделия; в 1992-1995 гг. - шерсть, табак, хлопок-волокно, электроэнергия; в 1996 г. - кожсырье, сахар, электроэнергия. Резкое сокращение в 1996 г. по сравнению с 1991 г. сырьевых поставок на экспорт (кроме кожсырья) при возрастающей доле добывающих отраслей свидетельствует о сильной зависимости от торговой политики принимающих экспорт стран и необходимости поиска новых рынков сбыта. Актуальной проблемой становится кардинальное изменение структуры экспорта. В этой связи положительным фактором является преобладание в 1996 г. продукции промышленного производства в товарной структуре экспорта в СНГ.

Внешнеторговый оборот Республики со всеми регионами мира в стоимостном выражении (кроме 1994 г.) имеет тенденцию к росту. Но это, скорее всего, результат либерализации цен, роста внутренних цен до уровня мировых, так как физический объем товарной массы имеет резко выраженную тенденцию к сокращению. И только в последние два года наблюдается рост экспорта, связанный прежде всего с увеличением физических объемов, хотя по

некоторым позициям произошло незначительное увеличение экспортных цен. С другой стороны, усиление сырьевого характера кыргызского экспорта и низкий уровень инвестиционного импорта тормозят структурную перестройку экономики и формирование новой внешнеэкономической специализации страны. Более ясная картина сложившихся взаимосвязей между внутренним рынком и внешней торговлей Кыргызстана выражается в следующем. Снижение товарной концентрации по импортным поступлениям в последние два года свидетельствует о появившейся тенденции к диверсификации внутреннего спроса. Но в целом наполнение внутреннего рынка импортными товарами отражает отсутствие прогрессивных сдвигов в структуре спроса. Резкие ежегодные колебания показателя товарной концентрации по экспортным поставкам связаны с нестабильностью внутреннего производства и спроса.

§ 4. Политика обменного курса и развитие внешней торговли

В условиях стран с переходной экономикой, когда существует запрет на движение капитала и потоки капитала практически не оказывают воздействия на валютные рынки, основными ориентирами при выборе политики обменного курса являются уровень конкурентоспособности и состояние баланса текущих операций. Степень зависимости экономики от внешней торговли, слабость региональной интеграции после развала СССР, отсутствие полноценных финансовых рынков, трудность в определении равновесного уровня реального обменного курса, при котором одновременно достигается внутреннее и внешнее равновесие в экономике, также выступают доводом в пользу плавающего обменного курса. И, наконец, решающим моментом в данном выборе для нашей республики стал низкий уровень валютных резервов НБКР. Все это предопределило то, что в политике обменного курса Кыргызстаном был избран наиболее либеральный подход - режим свободно плавающего курса кыргызского сома, который складывается на основе спроса и предложения коммерческих банков и обменных бюро на внутреннем валютном рынке. Закон «Об операциях в иностранной валюте» (июль 1995 г.) является основополагающим в законодательстве, регулирующем обменные операции с иностранной валютой. Согласно этому закону, операции на валютном рынке, как по текущим, так и по капитальным статьям платежного баланса полностью либерализованы. Ввоз и вывоз валюты не подлежит никаким ограничениям при условии ее декларирования в пунктах таможенного контроля. Подписание Кыргызской Республикой статьи VIII «Общие обязательства государств-членов «Статей соглашения» МВФ официально закрепило сделанный выбор.

Либерализация внешнеэкономической деятельности в сочетании с жесткой денежно-кредитной политикой позволила уменьшить амплитуду колебаний официального курса сома и сократить разницу между номинальными обменными курсами разных сегментов внутреннего валютного рынка. Так, в

1993 г., с момента введения национальной валюты в мае, амплитуда колебаний курса доллара США к сому составляла 115,8%, в 1994 г. -55,04%, в 1995 г. - 9,09%, в 1996 г. - 37,9%. В настоящее время курс продажи наличных долларов в коммерческих банках несколько выше, чем в валютных бюро. Это объясняется тем, что основной объем наличных долларов банки продают за безналичную национальную валюту - около 60% общего объема продаж. При продаже за наличную национальную валюту курс максимально приближен к курсу обменных бюро (максимальная разница 5-6 тыйынов). Курсы иностранных валют к сому, устанавливаемые различными многочисленными обменными бюро, практически выровнялись благодаря острой конкурентной борьбе между последними. Динамика валютного курса за первый год существования сома была неровной: периоды роста сменялись спадом и наоборот. Сом девальвировался с 4 сомов за 1 доллар США в мае 1993 г. до 12,27 сомов за 1 доллар США в мае 1994 г. С сентября 1994 г. НБКР предпринял ряд таких важных шагов, как интервенция наличной иностранной валюты на межбанковский рынок и предоставление разрешения обменным бюро участвовать в валютных торгах. Благодаря активному торговому сальдо с СНГ, полученному за счет резкого сокращения импорта, а также небольшому объему наличных денег курс доллара понизился до 10,65 сомов в декабре 1994 г. и оставался примерно на этом же уровне до декабря 1995 г.

В I полугодии 1996 г. понижение рыночного валютного курса сома по отношению к доллару в общем итоге отставало от внутреннего обеспечения кыргызской денежной единицы. Иначе говоря, происходило понижение показательной способности доллара на рынке республики. Понижение курса сома не было четко выраженным инфляционным фактором. Однако к концу III квартала и особенно в IV квартале 1996 г. понижение валютного курса сома, опережающее рост цен на внутреннем рынке, стало давать импульсы к усилению инфляции. Появилась тенденция к увеличению покупательной способности доллара. В этой связи можно предположить, что находящиеся в состоянии постоянной взаимозависимости падение курса сома и рост цен в определенных ситуациях как бы передают друг другу функцию движущей силы данного кумулятивного процесса. В то же время падение обменного курса сома не явилось единственной или решающей причиной роста инфляции до 35% в 1996 г. За 1997 г. кыргызский сом обесценился на 4,04%, что является минимальным значением годового падения за весь период, начиная с момента введения сома. Весь год темп прироста курса доллара был устойчиво ниже инфляции, что нашло отражение в росте экспорта. Положительным моментом стало и сближение курсов на наличном и безналичном сегментах валютного рынка.

Состояние валютного рынка в течение 1996 г. определяется повышенным спросом на наличную иностранную валюту в связи с усилением инфляционных

процессов в начале года. Но основным источником спроса на иностранную валюту (свыше 40%) является активизация импорта товаров и услуг при небольшом росте экспорта. В условиях прекращения централизованных закупок по основным товарным позициям структура и характер развития рыночных отношений в этой сфере внешнеэкономической деятельности имеют следующие особенности. Быстрая либерализация внешнеэкономической деятельности при низкой конкурентоспособности многих отраслей экономики из-за технологической отсталости ведет к подрыву позиций отечественных производителей. Сокращение централизованного импорта и отказ от прямой и косвенной поддержки экспортеров обусловили сильную зависимость издержек производителей многих отраслей от цен на зарубежные комплектующие и сырье, не имеющие отечественных заменителей. Сохраняющаяся высокая степень интеграции иностранной валюты в денежно-кредитную систему страны приводит к использованию валютного курса в качестве критерия хозяйственной деятельности и средства тезаврации даже населением и предприятиями, далекими от внешнего рынка. Спрос на иностранную валюту, используемую для накопления, вносит дополнительный вклад в формирование параметров развития валютного рынка. Ставки импортных тарифов не оказывают существенного влияния на объемы импорта. Во-первых, укрепление реального курса сома перекрывает потери от роста налогового пресса. Во-вторых, свыше 20% закупок товаров представляют собой неорганизованную (челночную) торговлю. Более осязаемое воздействие на цены импортируемых товаров следует ожидать от отмены льгот по импорту и введения дополнительных инструментов контроля уплаты таможенных сборов (акцизная марка). Необходимо также иметь в виду, что реальная величина спроса на иностранную валюту искусственно занижается постоянной пролонгацией внешней задолженности. В конечном итоге стабильность на валютном рынке сильно зависит от того, насколько благосклонно поведут себя на очередных переговорах кредиторы Кыргызстана.

Одним из источников поступления иностранной валюты на внутренний рынок Кыргызстана является экспорт. Спад производства, сокращающий внутренний спрос, и платежный кризис, иммобилизующий капитал предприятий, подталкивают добывающие отрасли к экспорту, как к основному способу сохранения объемов производства и занятости, а также поддержания оборотных средств в ликвидной форме. Объективно заинтересовано в продаже сырья за границу также Правительство Кыргызской Республики, которому необходим приток валютных средств для обслуживания внешнего долга.

Другим источником предложения валюты на внутреннем рынке является приток капиталов. Основную роль здесь играют ссуды государств или международных экономических организаций и в меньшей мере - частные инвестиции. Приток иностранной валюты в значительных масштабах обеспечивается реэкспортом (особенно черных металлов, шерсти, товаров

широкого потребления), а также вывозом подпольно произведенных в республике товаров (одежды, спирта, табачных изделий, лекарств и других). В конечном итоге, несмотря на снижение объема продаж иностранной валюты Национальным банком в 1996 г. удастся обеспечить относительную стабилизацию валютного оборота в стране.

Политика сдерживания роста курса доллара и повышения покупательской способности сома не смогла ограничить развитие процесса долларизации в экономике. Главные причины долларизации, как представляется, - это чрезмерно быстрая либерализация внешней торговли и цен, денежно-кредитная политика ограничения сомовой массы, сохраняющееся недоверие к банковской системе. Огромная денежная масса, циркулируя вне банковской сферы, обменивается на доллары и используется во взаиморасчетах, при покупке недвижимости и прочих материальных ценностей и товаров. Сегодня в среднем более 10% бюджета кыргызских семей и их сбережений обменивается на иностранную валюту и в наличной форме используется для формирования надёжных сбережений.

Как и в прежние годы, отрицательный баланс по текущим операциям в 1996 г. обусловлен ростом дефицита торгового баланса (табл. 41). В то же время торговый баланс стал менее зависим от импорта энергоресурсов из СНГ: если в 1994 г. дефицит был на 90% результатом отрицательного энергетического баланса, то в 1996 г. этот показатель составил уже 43%. Реальную угрозу экономической безопасности республики создает проблема внешнего долга, увеличившегося до 39,1% к ВВП в конце 1996 г. В связи с наступлением срока погашения ранее полученных зарубежных кредитов из бюджета республики на управление внешним и внутренним долгом направлено 465,3 млн. сом, что составляет 9,8% бюджетных средств, из них на внешний долг приходится 3,7%. Выплаты процентов по внешним займам, составившие в этом году более 128,8 млн. сомов, еще больше усиливают проблему. В 1996 г. дважды была проведена реструктуризация кредитов России. В результате четыре кредита этой страны Кыргызстану были объединены в один и отсрочены погашения просроченных основных сумм и процентов на более поздний срок, что и явилось основным источником финансирования дефицита платежного баланса. Таким образом, проблема нарастания внешнего долга связана с финансированием дефицита текущих статей платежного баланса, который составил 23,6% к ВВП в 1996 г. против 16,9% в 1995 г. Следует отметить, что уровень обслуживания государственного внешнего долга составил 12,2% от экспортных поступлений в 1996 г. в отличие 20,7% в предшествующем году. Снижение этого показателя объясняется не только снижением графика платежей в счет погашения процентов и основных сумм, но и увеличением экспорта товаров и нефакторных услуг. Кроме того, заметно повысилась инвестиционная активность. Положительное сальдо финансового счета, состоящего из прямых, портфельных и других инвестиций, увеличилось на 30,8% относительно 1995 г. Снижение

объема прямых иностранных инвестиций в основном связано с особенностями графика финансирования проекта «Кумторзолота». Но в то же время выросли прямые иностранные инвестиции в другие отрасли, среди которых наибольший удельный вес занимает нефтеперерабатывающая промышленность. В первую очередь это связано с неразвитостью этой отрасли в Кыргызстане, хорошим рынком сбыта в регионе и высокой рентабельностью в нефтеперерабатывающей промышленности. Незначительный объем портфельных инвестиций является следствием низкого развития операций с ценными бумагами в республике. Баланс других инвестиций увеличился в 1,8 раза по сравнению с 1995 г., что характеризуется как прирост чистых иностранных обязательств резидентов Кыргызстана. Прирост произошел прежде всего за счет привлечения резидентами кредитов из-за рубежа на сумму 335,8 млн. долл. Из этих средств 47% получены Правительством КР под его гарантию в основном на многосторонней основе. При этом структурная направленность кредитов была разнообразной и затронула практически все секторы народного хозяйства республики. Остальные 53% были получены по негосударственной линии. Таким образом, резкое снижение дефицита платежного баланса в 1996 г. стало возможным в основном за счет притока капитала извне. Тем не менее структурный дефицит платежного баланса может сохраниться и в дальнейшем, в зависимости от темпов развития структурной перестройки и стабилизации экономического положения не только в Кыргызстане, но и в Центральноазиатском регионе.

Таблица 43

Платежный баланс Кыргызской Республики (в млн. долл. США)

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	
1	2	3	4	5	6	
Счет текущих операций	66,5	89,3	244,7	432,1	138,5	-
Товары и нефакторные услуги	175,7	130,3	289,1	478,7	141,4	-
Торговый баланс	166,8	116,7	179,1	370,0	15,2	-
Экспорт	39,6	40,0	08,9	30,7	30,8	6
Ближнее зарубежье	27,5	22,8	69,2	93,4	46,3	3
Дальнее зарубежье	12,1	17,1	39,7	37,2	84,5	2
Импорт	06,4	56,7	88,0	00,6	46,0	6
Ближнее зарубежье	16,7	60,5	46,4	92,0	96,0	3
Дальнее зарубежье	89,8	96,2	41,6	08,6	50,1	2
Баланс нефакторных услуг	8,9	13,6	110,1	108,7	126,2	-
Транспортные услуги	6,3	,5	,3	4,3	71,0	-
Поездки	,3	,8	1,1	0,1	3,4	-
Прочие услуги (исключая ТП)	0,5	,7	66,0	59,6	33,1	-

Техническая помощь (ТП)	-	-	-	-	-	-
Доходы	2,5	31,6	48,3	44,7	23,3	-
Доходы по прямым инвестициям	0	0	0	0	-	-
Доходы по портфельным инвестициям	,0	,0	,0	2,1	0,8	-
Доходы по другим инвестициям	0	0	0	0	0	0
Проценты по кредитам (график)	4,5	17,5	24,7	28,5	50,5	-
	4,5	17,5	28,4	32,6	56,8	-
1	2	3	4	5	6	6
Прочие доходы по другим инвестициям	0	0	3	4	6	6
Оплата труда	,0	,0	,7	,1	,3	-
Текущие трансферты	1,0	3,3	8,8	7,1	13,4	-
Счет операций с капиталом и финансовых операций	14,7	1,8	7,8	2,1	7,4	6
Счет операций с капиталом	1	6	7	8	6	6
Капитальные трансферты	14,7	1,8	7,8	2,1	7,4	6
Финансовый счет	50,6	4,7	30,7	23,8	43,0	2
Прямые инвестиции	107,1	62,4	29,0	15,9	8,3	-
Портфельные инвестиции	107,1	62,4	29,0	15,9	8,3	-
Другие инвестиции	5	1	2	3	2	2
Активы (-увеличение)	6,5	17,1	59,8	39,7	51,3	8
Коммерческие банки	1	3	9	4	8	8
Прочие активы	0,0	8,2	6,1	2,5	3,0	2
Обязательства (+увеличение)	0	0	1	-	-	2
Коммерческие банки	,0	,0	,7	1,7	4,6	1
Кредиты	4	7	1	2	1	1
Получено	6,5	8,9	62,0	98,9	43,7	1
Амортизация (график)	-	-	1	0	-	-
Прочие обязательства	53,0	43,2	0,5	,7	43,1	-
Ошибки и пропуски	13,4	,3	1,2	,6	18,7	-
Общий баланс	39,6	44,5	1,6	0,9	24,5	-
Финансирование	9	1	1	2	1	1
Резервы НБКР	9,5	22,1	51,5	98,2	86,8	1
Кредиты МВФ	5	3	-	-	-	1
Другие иностранные обязательства НБКР	,7	,6	3,3	2,1	4,0	1
Корреспондентские счета со странами СНГ	7	1	1	2	1	1
Просрочено платежей	2,7	06,9	92,7	87,8	49,5	1
	7	1	2	3	1	1
	2,7	07,5	65,1	38,3	57,6	1
	0	-	-	-	-	-
	,0	0,6	72,4	50,4	15,4	-
	2	1	-	1	2	2
	1,1	1,7	37,9	2,4	3,3	-
	19,0	8,8	65,7	1,5	58,9	-
	-	2	-	-	-	4
	136,1	4,2	79,8	16,8	5,6	4
	1	-	7	1	-	-
	36,1	24,2	9,8	6,8	45,6	-
	-	-	0	-	-	-
	35,1	32,1	,3	20,0	82,6	-
	6	1	4	1	3	3
	2,1	3,7	6,6	9,6	4,4	0
	1	-	0	0	0	0
	7,9	17,7	,2	,2	,0	0
	8	-	-	0	0	0
	8,1	0,2	0,3	,0	,0	-
	3	1	3	-	-	-

Реструктуризация долга	,0	2,1	0,8	41,2	1,8	4
	,0	,0	,2	8,2	,4	

В 1997 г. дефицит счета текущих операций сократился более чем в 3 раза по сравнению с предыдущим годом, что определяется в основном значительным снижением отрицательного сальдо торгового баланса и баланса услуг. Дефицит торгового баланса обусловлен отрицательным сальдо со странами ближнего зарубежья - 49,7 млн. долл., в то время как со странами дальнего зарубежья сложилось положительное сальдо в 34,4 млн. долл. Значительное снижение дефицита баланса услуг связано со снижением импорта транспортных, строительных и прочих производственных услуг, а также с увеличением экспорта услуг туризма, частных и деловых поездок.

В связи с ростом объема привлечения зарубежных кредитов сохраняется стабильная тенденция к росту дефицита баланса доходов. Положительное сальдо текущих трансферт образовалось преимущественно за счет притока официальных трансферт, как и в прошлые годы. В то же время по сравнению с 1996 г. официальные трансферты понизились на 20,3%, что обусловлено сокращением объемов поступлений технической помощи на 47,6% в 1997 г.

Анализ валютной политики Кыргызской Республики позволяет сделать следующие выводы. Недостатки избранной стратегии обменного курса во многом были обусловлены проблемами переходной экономики на начальном этапе реформ: большой бюджетный дефицит, целевое бюджетное кредитование, резкий рост издержек производства в связи с либерализацией цен и разрывом экономических связей. В этих условиях либерализация обменного курса, введение внутренней конвертируемости валюты приводили к росту уровня «долларизации» экономики, к подрыву доверия к национальной валюте. Кроме того, постоянно росла стоимость импорта энергоносителей, что значительно ухудшало баланс текущих операций в Кыргызстане.

При сильном разрыве внешних и внутренних цен на основные экспортные товары сложившийся уровень курсового соотношения валют долгое время не оказывал активного влияния на объемы экспорта. Более того, сдерживание роста курса доллара, происходившего на фоне постоянного роста транспортных услуг и других составляющих внутренних затрат, создает трудности для экспорта, нарастающие с сохранением инфляции. Все это происходит в условиях дефицита финансовых средств для модернизации экспортного сектора производства и структурных деградаций, выражающихся в увеличении доли сырьевых отраслей и менее сложных в технологическом отношении производств. Начавшееся во II квартале 1996 г. падение обменного курса сома и его реальное обесценение к концу 1996 г. в 1,6 раза не сопровождалось адекватными изменениями в динамике экспортно-импортных операций. Таким образом, фактор завышенного курса сома как существенного барьера на пути экспорта своего значения не утратил. В то же время следует отметить, что если

стоимость сома была несколько повышена по отношению к доллару США в реальном измерении, то по отношению к основным торговым партнерам по СНГ этого не было. Так, в период с мая 1993 г. по декабрь 1995 г. Кыргызстан повысил свою ценовую конкурентоспособность относительно России на 30%, Казахстана - на 57%, Узбекистана - на 83%. Следовательно, трудности с расширением экспорта в эти страны не могли быть отнесены к слишком высокой оценке сома. Главные причины кроются в области структурной перестройки, снабжения сырьем, маркетинга, транспортных издержек, реформы банковского сектора, а также в области восстановления потерянных торговых связей внутри СНГ. Кроме того, необходимо иметь в виду реальную опасность «импортируемой» инфляции, которая вызывается понижением валютного курса национальной денежной единицы. Такое понижение соответственно повышает рыночные цены импортируемых из-за границы потребительских товаров. Что касается сырья (особенно энергоресурсов) и комплектующих, которые занимают высокий удельный вес в импорте республики, то их удорожание в результате падения валютного курса увеличивает стоимость производимых с их помощью товаров внутри страны, то есть приводит в действие механизм «инфляции издержек». В этой связи в случае дальнейшего снижения стоимости сома в целях активизации экспорта необходимо обеспечить ограничение денежной массы, переориентацию населения на сбережения в национальной валюте, предоставление государственных гарантий от инфляции. Решение этих проблем чрезвычайно сложно. Возможность строить агрессивную экспортную политику, используя изменения обменного курса национальной валюты, крайне затруднена из-за низкой конкурентоспособности, технической и технологической отсталости производства.

Внешний долг страны, по данным МВФ, вырос с 1% экспортного оборота в 1992 г. до 164% в 1996 г. Особенно угрожающе эта цифра выглядит на фоне аналогичного показателя по задолженности не только таких экономически быстроразвивающихся постсоциалистических стран, как Чехия (60%), Словакия (49%), Словения (30%), Эстония (11%), но и таких стран, как Казахстан (56%) и Узбекистан (38%). Решение проблемы внешней задолженности требует последовательных мер в двух направлениях - внутреннем и внешнем. Внутри национальной экономики необходимы радикальные преобразования, создание новых отраслей промышленности, ликвидация существующих структурных диспропорций и, как следствие, рост экспортного потенциала страны. На внешнем направлении основным условием решения данной проблемы должна стать ликвидация нерациональной структуры внешней торговли и порождаемых ею диспропорций физических и стоимостных объемов экспорта и импорта в двусторонних отношениях со странами-кредиторами. Требуется последовательное преодоление существующего отставания структуры экспорта от потребностей мирового рынка, узости ассортимента и низкого качества вывозимых товаров, абсолютного преобладания в экспорте сырья. Продвижение

в обоих направлениях сопряжено с масштабной перестройкой национальной экономики, требует громадных ресурсов и может быть осуществлено лишь в течение достаточно длительного времени. В настоящее время Кыргызстан пытается использовать такие методы регулирования внешней задолженности, как реструктуризация и капитализация долгов, в частности, с Россией. Однако первый способ регулирования, как известно, не ведет к сокращению общего объема задолженности. Более того, она возрастает и прежде всего в результате начисления процентов за пролонгированный срок погашения. К концу этого срока долговая нагрузка страны еще больше увеличится. Более эффективным методом является капитализация долгов в форме конверсии в акции приватизированных предприятий, что Кыргызстан и применяет в отношениях с Россией. Однако отсутствие развитого вторичного рынка ценных бумаг в республике затрудняет успешное осуществление программы капитализации внешнего долга. Таким образом, хотя Кыргызстан придерживается активной политики в области обслуживания внешнего долга, быстрое нарастание последнего выступает существенным ресурсным ограничителем на перспективу.

Тем не менее, в настоящее время Кыргызстану удается сохранять относительную стабильность как внутреннего товарного и денежного обращения, так и валютного оборота. При катастрофическом падении уровня производства обеспечивается весьма высокая степень насыщенности потребительского рынка и, следовательно, не допускается срыва инфляционного процесса. В основном это достигается за счет импорта продукции. Инфляционное воздействие понижения рыночного валютного курса также не достигает такой силы, когда инфляция вышла бы за допустимые пределы. Спрос на иностранную валюту проявляет большую неустойчивость по сравнению с объемами предложения. В формировании спроса участвует более широкий по сравнению с предложением круг субъектов экономической деятельности, каждый из них имеет свои интересы и цели в принятии решений о покупке иностранной валюты. При этом сом является полностью конвертируемой валютой по счетам как текущих операций, так и операций с капиталом. Каким образом все это оказывается возможным? Основными факторами, обеспечивающими более или менее благополучную ситуацию в монетарной сфере и на потребительском рынке, являются относительно устойчивые экспортные поступления; доходы от реэкспорта товаров и нелегальной торговли дефицитными, а также произведенными в подпольных цехах товарами; внешнее финансирование, направляемое на поддержку платежного баланса и позволяющее сдерживать спрос на иностранную валюту; ограничительная политика, проводимая НБКР в целях обеспечения макроэкономической стабилизации.

Разумеется, переходные периоды не обходятся без издержек, и было бы наивным ожидать улучшения всех количественных и качественных

характеристик внешней торговли. Поэтому не следует впадать в крайности, акцентируя внимание либо на негативных, либо на позитивных сдвигах внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем вряд ли стоит отрицать просчеты и ошибки, которые были допущены в процессе проведения торговой политики. Более того, их учет полезен с точки зрения корректировки последней в дальнейшем. В этой связи необходимо подчеркнуть следующее. Упор на создание открытой экономики в сочетании с использованием системы макроэкономического регулирования во многом предопределил достаточно болезненный характер преодоления Кыргызстаном этапа кризисного развития и создания условий для стабилизации. Внешняя торговля сыграла на этом весьма противоречивом этапе реформ неоднозначную роль. С одной стороны, она стала инструментом реализации не самой оптимальной модели перехода Кыргызстана к рыночной экономике. С другой стороны, в рамках реально выбранного курса она объективно явилась одним из источников ресурсов для поддержания экономики страны «на плаву» и, кроме того, важнейшим инструментом начала интеграции (пусть даже и несовершенной) большинства ее сегментов в систему рыночных связей. Такая противоречивость обусловлена тем, что либерализация внешнеэкономической деятельности Кыргызстана проводилась в условиях, когда государство не только не освоило в должной мере контрольно-регулирующие функции, которые присущи ему в странах с развитой рыночной экономикой, но и когда оно нередко сознательно отказывалось от них. В результате такие кардинальные проблемы, как народнохозяйственный эффект внешнеэкономической деятельности, взаимосвязь ее с производством и внутренним рынком, ее товарная и географическая структуры, не стали объектом первостепенного решения государственных органов. Это дает основания констатировать, что нынешняя модель интеграции Кыргызстана в систему мирохозяйственных связей не соответствует ни его потенциальным возможностям, ни долговременным экономическим интересам.

Между тем, современная экономическая ситуация в Кыргызстане характеризуется завершением этапа первичного формирования экономики рыночного типа. Экономика выходит из глубокого кризиса, но задача добиться ее выздоровления еще не завершена. Поэтому специфика нового этапа реформ заключается в том, чтобы сосредоточить усилия на быстром восстановлении и реорганизации реальной экономики с переключением акцента в экономической политике на рост. В этой связи необходимо перейти от пассивной к активной внешнеэкономической деятельности, направленной на решение триединой задачи: развитие экспорта и совершенствование его структуры; защита внутреннего рынка и отечественных производителей с помощью экономических методов; продолжение курса на реинтеграцию со странами СНГ и создание условий для вхождения кыргызской экономики в мировое хозяйство.

ГЛАВА XII. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

§ 1. Совместные предприятия как форма привлечения прямых иностранных инвестиций

Задачей первостепенной важности для Кыргызстана является привлечение иностранного капитала, который в определенной мере может восполнить потерю инвестиционной активности в результате уменьшения внутренних инвестиционных ресурсов. Для кыргызских предприятий использование прямых иностранных инвестиций означает дополнительные источники накопления, привлечение передовых технологий и управленческого опыта, подтягивание качества продукции к мировому стандарту, расширение выхода на международные рынки, создание постоянного валютного источника путем экспорта своей продукции.

Правительство прилагает большие усилия для создания благоприятного климата для иностранных инвестиций посредством упрощения процедуры лицензирования, гарантий от изменения законодательства, гарантий хозяйственной самостоятельности и свободы использования результатов инвестиций, обеспечения защиты иностранного капитала от экспроприации и национализации, а также предоставления одинаковых стимулов внутренним и зарубежным инвесторам. Иностранные инвесторы могут вывозить прибыль (или ее часть) в виде продукции собственного производства или купленных на рынке товаров и услуг, а также наличной суммой, либо перечислением через банк.

С целью дальнейшего улучшения условий для иностранного инвестора в Закон «Об иностранных инвестициях» (от 28 июня 1991 г.) Указами Президента Кыргызстана были внесены следующие изменения: а) от 6 сентября 1994 г. - об отмене 5% налога от суммы прибыли, вывозимой иностранными инвесторами, которые были освобождены от уплаты налога с прибыли; б) от 25 ноября 1994 г. - сроки по освобождению налога на прибыль следует исчислять не с момента регистрации иностранных и совместных предприятий, а с момента получения ими прибыли. Законом предоставлялись «налоговые каникулы» иностранным инвесторам - освобождение от уплаты налога на прибыль в зависимости от определенной сферы деятельности на пять, три и два года и снижение этого налога в последующем в случае реинвестиции капитала, экспорта товара и услуг, использования импортного сырья и комплектующих, внедрения профессионального обучения на предприятии. Однако в текущем году Жогорку Кенеш принял поправку к Закону «Об иностранных инвестициях в Кыргызской Республике», которая отменяет налоговые льготы для предприятий с иностранным капиталом. Это вызвано тем, что, с одной стороны, льготное налогообложение не сыграло стимулирующей роли в привлечении иностранного капитала, а с другой - поставило в неравное положение местных производителей. В марте 1997 г., согласно Указу Президента Кыргызской Республики «О изменениях и дополнениях к Закону о свободных

экономических зонах», внесены определенные поправки, касающиеся вопросов налогообложения, таможенных правил и управления СЭЗ. Теперь субъекты СЭЗ Кыргызстана освобождаются от уплаты всех налогов, существенно упрощены таможенные правила и т.д.

В целом законодательная база внешнеэкономической деятельности Кыргызстана значительно либеральнее, чем во многих других странах СНГ. Однако наличие такого законодательства, будучи необходимым условием, все же недостаточно для привлечения иностранного капитала. Для его успешного привлечения необходим благоприятный инвестиционный климат, который складывается из широкого набора факторов, включая социально-политическую стабильность, макроэкономическую политику, емкость местного рынка и его характеристику, стоимость рабочей силы, валютный риск, торговый режим и многих других, которые учитывает инвестор, оценивая уровень инвестиционного риска. К сожалению, ограниченность внутреннего рынка, отсутствие рыночной инфраструктуры, плохое транспортное сообщение не только с регионами с емкими рынками (Китай, Пакистан, Индия), но и с непосредственными соседями (Россия, Узбекистан и Казахстан), неразвитость местных и международных телекоммуникаций, банковской системы и многое другое намного снижает интерес потенциальных инвесторов к республике.

Но вместе с тем много и положительных моментов. Прежде всего можно сказать о социально-политической стабильности, об отсутствии внутренней напряженности на межэтнической, межконфессиональной или какой-либо другой основе. Достигнута макроэкономическая стабилизация, курс национальной валюты за последние годы держится стабильно по отношению к доллару США, нет никаких ограничений по обмену валюты, инфляция резко сократилась, наблюдается рост ВВП и валовой продукции основных отраслей экономики. Кыргызстан обладает рядом природных преимуществ благодаря многочисленным сырьевым ресурсам, которые отчасти даже еще и не разведаны в полном объеме. По разведанным запасам ряда ресурсов Кыргызстан занимает одно из ведущих мест в Центральноазиатском регионе. И, наконец, республика обладает интеллектуальным потенциалом, выражающимся во всеобщей грамотности населения, передовыми позициями в отдельных отраслях науки, большом количестве научных и инженерно-технических работников.

Таким образом, в условиях благоприятного инвестиционного законодательства, а также при соответствующем развитии инфраструктуры, сети автомобильных дорог, железной дороги и воздушного транспорта, телекоммуникации и систем связи географическое расположение в сочетании с вышеперечисленными факторами дает ряд преимуществ. В первую очередь за счет расположения в центре таких государств, как Казахстан, Узбекистан, Афганистан, Таджикистан, Пакистан и Синцзянь-Уй-гурская автономная

область Китая с общей численностью населения более 100 млн. человек. То есть имеется потенциальная емкость рынка.

Основной формой участия иностранного капитала в Кыргызстане является создание совместных предприятий (СП). Их главные партнеры - азиатские страны - 56,4% общего числа стран-участников, европейские страны - 33,4%, на долю американских стран приходится 10,2%. Среди стран СНГ преобладают СП с Россией, Казахстаном, Узбекистаном. Наибольшее количество совместных предприятий создано с Россией (513), Турцией (330), Китаем (269), Казахстаном (246), Германией (151), США (129), Ираном (117), что объясняется влиянием следующих основных факторов: близость географического расположения (Китай, Турция, Казахстан, Иран); предоставление займов и кредитных линий (США, Германия); взаимодополняемость национальных экономик (Россия, Казахстан) (табл. 42).

Таблица 42

Распределение совместных предприятий по странам-участникам (на 1.07.97)

Страны	Количество СП	
	Зарегистрировано	Действует
1	2	3
Азербайджан	4	3
Армения	1	-
Афганистан	90	30
Беларусь	22	11
Великобритания	35	10
Германия	151	57
Грузия	7	6
Израиль	26	5
Индия	52	45
Иран	117	27
Ирландия	14	7
Италия	14	6
Казахстан	246	90
Канада	20	9
1	2	3
Кипр	16	7
Китай	269	55
Корея	44	12
Куба	3	2
Ливан	8	2
Молдова	2	2
Нидерланды	8	6
ОАЭ	15	4
Пакистан	74	13
Россия	513	189
США	129	47
Таджикистан	12	12
Туркмения	6	6
Турция	330	130
Узбекистан	68	21
Украина	18	9
Швейцария	14	4
Япония	8	2
Всего	2517	812

За 1993-1997 гг. количество действующих совместных и иностранных предприятий увеличилось почти в 19 раз, объем произведенной продукции и услуг - в 29,5 раза, объем реализации на внутреннем рынке - почти в 20 раз, количество работников - в 5 раз. Все это свидетельствует о большом потенциале совместных предприятий (табл. 43).

Основные показатели деятельности совместных иностранных предприятий

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.*	
Число действовавших предприятий	30	4	1	3	9	8
Среднесписочная численность работников, человек	739	28	63	7	12	1
Расходы на оплату труда, млн.сом.	,0	5	1	6	1	1
Объем производства продукции, работ, услуг, млн.сом.	4,5	5,2	9,9	45,9	07,3	1
Экспорт, млн.долларов США	,1	6,3	3,7	5	1	7
Импорт, млн.долларов США	,4	2	4	1	2	1
Объем реализации на внутреннем рынке, млн.сом.	5,7	2,8	60,0	97,5	617	9
		33,0	625,4	99,9	08,3	

* Данные на 1.07.97 г.

Из общего количества зарегистрированных в 1997 г. совместных предприятий действует лишь 32%, т.е. 812 СП, из которых половина - убыточных. Структура размещения совместных предприятий по отраслям такова: 45,8% составляют СП в торговле и общественном питании; 27,5% - в промышленности; 2,2% - на транспорте; 4,3% - в строительстве; 2,5% - в материально-техническом снабжении и сбыте; 0,5% - в научной сфере; 8,1% - осуществляют коммерческую деятельность; 9% - относятся к прочим отраслям. Таким образом, преобладающая часть совместных предприятий занята торговой деятельностью и обслуживанием, питанием населения, что объясняется быстрой окупаемостью и отсутствием потребности в долгосрочных вложениях. Однако доля объема розничного товарооборота этих предприятий в общем объеме товарооборота республики составила лишь 2,4%.

Подавляющее большинство совместных предприятий осуществляют свою деятельность в городе Бишкек (78,1% общего количества) и в Чуйской области (города Токмок, Кара-Балта), затем следуют Ошская и Джа-лал-Абадская области и совсем незначительная часть совместных предприятий представлена в городах Таласской, Нарынской, Иссык-Кульской областей. Между тем эффективность деятельности региона зависит не от количества действующих предприятий, а от качества их деятельности. Наибольший объем создают, как правило, предприятия-гиганты. Так, в промышленном производстве Иссык-Кульской области 98,7% объема продукции совместных предприятий занимает кыргызско-канадское предприятие «Кумтор Голд Компани». В Чуйской области совместным предприятием «Бакай» произведено более половины объема продукции этого региона. В Джалал-Абадской области совместным предприятием «Кыргыз-Петролеум Компани» переработано нефтепродукции на сумму 43,3 млн. сом., что составляет 63,4% общего объема продукции СП области. 61,2% общего количества совместных предприятий республики осуществляли промышленную деятельность в г. Бишкек. Лидерами

стали следующие совместные предприятия столицы: «Кока-Кола» (производство безалкогольных напитков), «Амал» (туалетная бумага), «Кыргызмебель-Карамай» (поролон), «Возрождение» (ювелирные изделия). В целом по республике совместные предприятия заняли лидирующие места по производству таких видов продукции, как сахар (100% общего объема этой продукции), пищевой спирт (97,8%), текстильная галантерея (82%), макаронные изделия (77,5%) и ювелирные изделия (53,5%).

Положительное сальдо внешнеторговых операций совместных предприятий отмечено лишь в 1993 г. За 1994-1997 гг. отрицательное сальдо выросло с 16,5 млн. долл. до 823,1 млн. долл. В общем объеме внешнеторгового оборота республики товарооборот совместных предприятий в 1996 г. составил 30,2%. Экспорт товаров и услуг достиг 107,8 млн. долл., или 21,3% общего объема экспорта Кыргызской Республики. Основными рынками сбыта продукции СП Кыргызстана являются Россия, Казахстан, Китай, Узбекистан. Завозятся товары прежде всего из стран дальнего зарубежья, а также из России и Казахстана (табл. 44).

Таблица 44

Географическая структура экспорта и импорта продукции СП Кыргызской Республики (в %)

	Экспорт	Импорт
Россия	29,5	39,3
Казахстан	22,4	10,0
Таджикистан	5,1	0,5
Узбекистан	11,5	1,0
Афганистан	4,4	1,9
Китай	10,1	1,5
Иран	2,3	0,3
Другие страны	14,79	5,57

В структуре экспорта товаров в дальнее зарубежье преобладают вывоз сырья и материалов, оказание услуг по производству сахара. В страны СНГ - потребительские товары, спирт пищевой, сахар, полуфабрикаты и сырье.

Доля импорта из дальнего зарубежья в общем объеме импортных поступлений Республики составляет 15%. Товарная структура импорта: продукты питания, текстильные и швейные изделия, обувь, оборудование, тракторы. Из стран ближнего зарубежья завозят в основном продукты нефтепереработки, питания, обувь, автомобили и др. Таким образом, вклад совместных предприятий по реализованной продукции и оказанию услуг в ВВП незначителен: его доля составляет 7,6% к ВВП в 1996 г. Из анализа товарного рынка совместных предприятий Республики следует, что наиболее притягательными оказались те области рынка, в которых возможно быстрое получение доходов, основанное на перепродаже, и где не требуется крупных капиталовложений, создания прочной материально-технической базы, поиска значительных ресурсов. Иначе говоря, многие совместные предприятия вместо расширения производственной деятельности занимались торгово-посредническими операциями, скупкой за рубежом и в других регионах

СНГ различных ТНП. Приблизительно каждое третье совместное предприятие занимается такой деятельностью.

Анализ деятельности совместных предприятий свидетельствуют о низкой концентрации иностранного капитала несмотря на предоставление ему более благоприятного правового режима, чем национальному капиталу. Республике удалось привлечь несколько крупных компаний - Morrison K.Nudsen Camoco (Канада), МК Gold(США), Andre (Швеция) - только в золотодобычу, предполагая в 1996 г. выйти на уровень в 10 тонн, а к 1998 г. - в 20 тонн. Действующие совместные предприятия пока не вносят существенного вклада в балансирование платежного дефицита и не оказывают особого влияния на насыщение внутреннего рынка. Деятельность данных совместных предприятий в приоритетных отраслях (переработка сельскохозяйственной продукции и производство ТНП) не получила значительного развития. Для улучшения ситуации Правительство приняло меры по привлечению иностранных вкладчиков в приватизируемые предприятия с акционерной формой капитала. Однако иностранных инвесторов сдерживают такие недостатки, как противоречивая и часто меняющаяся законодательная база; запутанность и длительность процесса регистрации СП; недостаточность кредитных ресурсов для функционирования СП; нестабильность системы налогообложения и довольно высокий уровень ставки; медленный отбор инвестиционных проектов; отсутствие межгосударственных договоров, исключающих двойное налогообложение; необязательность партнеров; бюрократические проволочки; отсутствие международного аэропорта и единой сети внешнеэкономической информации; низкое качество и дороговизна транспортных услуг.

§ 2. Свободные экономические зоны:

современное состояние и проблемы развития

Исходя из мирового опыта, создание и развитие СЭЗ на территории определенных регионов страны направлено на привлечение в нее иностранных инвесторов. Наряду с капиталами они приносят в СЭЗ современные методы организации производства, внедряют новую технику и технологию, телекоммуникационную связь, менеджмент, маркетинг и другие новейшие средства обеспечения эффективного функционирования экономики. СЭЗ, таким образом, создаются как полигоны для отработки структуры и механизмов современной рыночной экономики, развития предпринимательства и подготовки на практике квалифицированных и опытных предпринимателей. В конечном счете, с помощью СЭЗ решается задача оживления и подъема экономики регионов, на территории которых они действуют, обеспечения роста числа рабочих мест и повышения уровня благосостояния населения.

Начало формирования свободных экономических зон на территории Кыргызской Республики относится к апрелю 1991 г., когда впервые, по

постановлению Верховного Совета Республики Кыргызстан, была образована Нарынская СЭЗ в границах Нарынской области. В мае 1993 г. Постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики создана СЭЗ «Каракол» в границах города Каракол Иссык-Кульской области. Этим же постановлением были образованы Алайская (Ошская область), Чон-Алайская (Джалал-Абадская область) и Кара-Кульджинская (Ошская область) свободные экономические зоны. В 1995 г. создана СЭЗ «Бишкек», охватывающая территорию аэропорта «Манас», близлежащего к нему села Мраморное и Национального выставочного центра. К настоящему времени реально действуют СЭЗ «Бишкек», «Каракол», «Нарын». В середине 1997 г. создана СЭЗ «Маймак» (Таласская область), которая находится в стадии становления.

Закон «О свободных экономических зонах в Республике Кыргызстан» (16 декабря 1992 г.), не нашедший своего отражения в последующих законодательных актах, стал одной из причин трудного становления и формирования свободных экономических зон в республике. В соответствии с указанным Законом таможенные, валютные, налоговые и другие льготы предоставлялись свободным экономическим зонам и их субъектам. Однако границы созданных СЭЗ «Каракол» и «Нарын» совпадали с административной территорией города и области, поэтому практически эти льготы не могли применяться, поскольку сужали налоговую базу в целом, что отрицательно сказывалось на доходной части их бюджетов.

Внесенные в марте 1996 г. изменения и дополнения в этот закон позволили значительно повысить привлекательность условий СЭЗ и приблизить к использованию сложившихся в мировой практике стандартов организации СЭЗ. Так, установлено, что участники хозяйственной и внешнеэкономической деятельности (юридические и физические лица, зарегистрированные в СЭЗ в установленном порядке) освобождаются от всех видов налогов, пошлин и сборов на период их деятельности в свободной экономической зоне. Прибыль и доходы, полученные в процессе хозяйственной деятельности и направляемые в производственную сферу на других территориях Кыргызской Республики, также освобождаются от всех видов налогообложения. Экспорт всей произведенной в СЭЗ продукции освобождается от квотирования и лицензирования. За все эти предоставляемые льготы участники хозяйственной и внешнеэкономической деятельности ежегодно должны вносить генеральной дирекции СЭЗ плату в размере от 0,1% до 2% выручки от реализации товаров и услуг. К числу льготных условий для СЭЗ относятся также особый таможенный режим, предусматривающий отмену таможенных пошлин на экспорт и импорт товаров, упрощенный порядок перемещения товаров через границу, смягчение нетарифных ограничений на экспорт и импорт, особый порядок регулирования трудовых отношений, упрощенный режим въезда и выезда иностранных граждан и другие. В результате развитие СЭЗ в Кыргызстане получило достаточно сильный импульс. За 1996-1997 гг. количество субъектов СЭЗ

увеличилось в 14,8 раза, объем выпущенной продукции - в 65,5 раза, количество рабочих мест - в 11,5 раза. В СЭЗ Кыргызской Республики налажено производство пищевых продуктов, швейных изделий, мебели, сборка компьютеров и электронной техники, изготовление оконных блоков и рам, осуществляется разлив минеральной воды и т.д. Торговой деятельностью заняты более восьмидесяти субъектов, действующих во всех свободных экономических зонах. Ими реализовано продукции на сумму более 3 млн. долларов США. Оказанием услуг занимаются 16 субъектов, которыми произведено услуг на сумму более 1 млн. долларов США (табл. 47).

Таблица 47

Основные показатели деятельности Свободных экономических зон Кыргызской Республики (за 1996-1997 гг.)

СЭЗ	Количество субъектов	Объем произведенной продукции	Количество рабочих мест	Объем инвестиций
«Бишкек»	265	14,4	1,5	10,6
	48	млн.долл.	тыс.	млн.долл.
«Нарын»	144	19,9	0,6	67
		млн.сом.	тыс.	млн.сом.
«Какаракол»		14,0	10,1	175
		млн.сом.	тыс.	млн.сом.

Данные таблицы показывают, что особенно быстрое развитие в последние два года получила СЭЗ «Бишкек». Это позволило увеличить поступления платежей в бюджет из СЭЗ до 11456 тыс. сомов, в первом квартале 1997 г. в структуре которых НДС составляют 52,2%, акцизы - 35,7%, таможенная пошлина - 10,5%, таможенные сборы - 1,6%. За два года платежи в бюджет составили 81 млн. сомов. Так, по СЭЗ «Бишкек» отчисления в социальный фонд - 10,3 млн. сом, перечислено налогов, пошлин и таможенных сборов от экспортно-импортных операций 35,1 млн. сом, субъектами СЭЗ уплачено НДС на сумму 18 млн. сом. Кроме того, на содержание Национального выставочного центра Генеральной дирекцией СЭЗ «Бишкек» израсходовано 6 млн. сом. На территории СЭЗ «Бишкек» построено и действуют десятки производств, в том числе три мебельных и два швейных производства, две фабрики по расфасовке чая, две фирмы выпускают пластиковые двери и окна, осуществляется сборка компьютеров, отдельных узлов на автомобили «Жигули», производство строительных материалов, переработка пищевых продуктов, строятся производственные помещения и склады.

Из общего объема выпускаемой СЭЗ продукции экспортируется лишь 30%. Низкий показатель экспорта объясняется начальным периодом становления производства и освоения мощностей, ориентиром на импортозамещение товаров (чай, строительные материалы). Основным направлением производственной деятельности субъектов СЭЗ является использование местного сырья и ресурсов для выпуска экспортной продукции. С целью стимулирования развития экспортного и импортного производства в СЭЗ «Бишкек» установлены дополнительные льготы для субъектов СЭЗ. Однако следует отметить, что из общего числа зарегистрированных на 1 апреля 1997 г.

173 предприятий фактически приступили к работе 103, или 59,5%, из которых только 23,3% занимаются производственной деятельностью, а 76,4% - оказанием услуг. Кроме того, в торговой деятельности субъектов СЭЗ преобладающую долю (51,5%) занимает торговля подакцизными товарами (сигареты, водка и другие).

В стадии проектирования и строительства находятся заводы по производству лакокрасочных изделий, пластиковой посуды. Совместно с китайской корпорацией начато проектирование «Чайна тауна» на территории в 200 га, а с корейской корпорацией комплекса жилых зданий и детского развлекательного центра.

Генеральной дирекцией СЭЗ «Бишкек» ведутся работы по созданию инфраструктуры территории «Ак-Чий» (село Мраморное): осуществлено бурение скважин для обеспечения питьевой и технической водой, построена и заасфальтирована дорога длиной в один километр продолжается дальнейшее строительство дорог и инженерных сетей, смонтированы высоковольтная линия электропередач и электрические подстанции, ведется сооружение торгового комплекса, заправочной станции, подъездных путей, терминалов, помещений для размещения таможенного поста, охраны и других служб. Проводятся мероприятия по развитию социальной инфраструктуры. Для обслуживания субъектов СЭЗ «Бишкек» и прилегающих территорий создается медицинский центр СЭЗ «Бишкек», разворачивается сеть предприятий питания и оказания услуг.

Преимуществом СЭЗ Бишкек является ее выгодное экономико-географическое расположение. В отличие от других СЭЗ, находящихся в пределах границ какой-либо административной единицы (город или район), она включает обособленные территории г. Бишкек и Аламединского района и поэтому более приближена к опыту СЭЗ в других странах. Это обстоятельство вселяет определенный оптимизм относительно перспективы дальнейшего развития СЭЗ «Бишкек». В качестве других преимуществ зоны можно выделить:

- 100%-ное освобождение от налога на прибыль;
- стоимость рабочей силы ниже, чем на остальной территории Кыргызстана, за счет освобождения от подоходного налога;
- отсутствие таможенных пошлин на товары и оборудование;
- возможность приобретения товаров по экспортным ценам без учета НДС;
- оказание содействия в поиске местных партнеров и создании совместных предприятий;
- перевод доходов в различные страны мира;
- свобода от контроля цен и лицензионных требований;
- неограниченный доступ к обмену иностранной валюты.

Вместе с тем существуют и недостатки, снижающие положительные результаты деятельности СЭЗ. Особый таможенный режим включает отмену

таможенных пошлин на ввоз товаров в зону, а также беспрепятственное перемещение через границу, отмену нетарифных ограничений на экспорт и импорт, что приводит к росту контрабанды. Большинство мелких фирм, действующих в СЭЗ «Бишкек», пользуясь этим, ввозят товар в зону, а затем переправляют его в страны ближнего зарубежья. Но, как правило, товар «растворяется» в пути и через некоторое время появляется на бишкекском рынке. В этих условиях появляется возможность скрываться от налогов и «отмывать» деньги, полученные нелегальным путем.

Хотя СЭЗ «Нарын» была создана в 1991 г., практическое начало ее формирования относится к 1993 г., когда Правительством было утверждено Положение о СЭЗ и стали создаваться совместные с зарубежными партнерами предприятия. За 1996-1997 гг. количество субъектов в зоне выросло в 6,9 раза и составило на конец 1997 г. 48, объем выпущенной продукции увеличился в 5,3 раза, объем инвестиций составил 67 млн. сомов.

В настоящее время совместные предприятия СЭЗ действуют в различных сферах экономики, в том числе заняты производством различных видов продукции - золотой концентрат, полиэтиленовые упаковки, минеральная вода, пиво, переработка сельхозпродукции, строятся кожзавод и предприятие по выпуску консервов из мясных и растительных продуктов. Созданы совместные предприятия с участием фирм и компаний Китая, США, Ливана, Кипра, Мальты, Болгарии, России (Якутия). Всего в уставные фонды СП вложено более 1,5 млн. долларов США, из них на долю иностранных инвесторов приходится около половины. Продукция реализуется в основном в Кыргызстане, а часть идет на экспорт (переработанная сельхозпродукция, полиэтиленовые упаковки, мытая шерсть, минеральная вода). Проведены работы по расширению инфраструктуры связи. Так, в СЭЗ «Нарын» сейчас действуют 53 АТС общей мощностью 16750 номеров. Во всех райцентрах области введена система междугородной телефонной связи «Кварц». С 1996 г. в г. Нарын вводится цифровая АТС и радиорелейная аппаратура на 480 каналов Нарын-Бишкек за счет инвестиций на сумму 1,7 млн. американских долларов. Все это позволит значительно повысить качество междугородной и международной связи.

Эффективность работы СЭЗ «Нарын» сдерживается отдаленностью от основных хозяйственных центров республики, недостаточной транспортной доступностью зоны, неразвитостью систем связи, производства, торгово-коммерческой, банковско-финансовой, социально-бытовой и прочей инфраструктуры. При создании СЭЗ «Нарын» не было учтено требование о статусе особого экономического положения, выделенного из всей экономики административного района. Ее территория была объявлена в границах всей Нарынской области, а управление СЭЗ было объединено с государственным управлением всей области, т.е. глава госадминистрации области является одновременно и Генеральным директором СЭЗ «Нарын». В результате решались прежде всего насущные проблемы области, а задачи развития СЭЗ

отстранялись на второй план. Более того, текущие социальные задачи области решались за счет средств СЭЗ и в ущерб развитию зоны.

Все эти упущения и недоработки сказались на работе СЭЗ «Нарын» и предопределили низкую результативность ее деятельности. СЭЗ не могла привлечь широкий круг иностранных инвесторов, задействовать перспективные производства на современной технической и технологической основе, поднять экономику и социальное благополучие населения региона.

За рассматриваемые последние два года в СЭЗ «Каракол» число субъектов увеличилось в 8,5 раз и составило на конец 1997 г. 144, выпуск продукции возрос до 14 млн. сомов, объем инвестиций составил 175 млн. сомов. Действуют предприятия по выпуску швейных и трикотажных изделий, строительных материалов, переработке лекарственных растений, строятся предприятия по переработке сельхозпродукции. Все это является свидетельством того, что в последнее время деятельность СЭЗ «Каракол» стала оживляться. Вместе с тем, результаты деятельности зоны не так велики, как ожидалось. Причины те же, что отмечались и в отношении СЭЗ «Нарын»: неблагоприятное экономико-географическое положение зоны; трудности транспортного и коммуникационного сообщения с другими регионами республики и внешним миром; недостаточная развитость производственной, финансово-экономической и другой инфраструктуры и т.д. Негативно сказалось также и то, что управление СЭЗ находилось в одних руках с административным руководством г. Каракол.

Таким образом, развитие СЭЗ в Кыргызстане за последние два года получило серьезный импульс и дает положительные результаты. Использование в их деятельности международного опыта и стандартов организации работы СЭЗ, достаточно прогрессивный закон и другие нормативные документы позволили свободным экономическим зонам Кыргызстана, в первую очередь СЭЗ «Бишкек», стать более привлекательными для иностранных инвесторов.

Основные положительные результаты заключены в привлечении иностранных инвестиций, создании эффективно действующих предприятий, выпускающих продукцию на экспорт и для насыщения внутреннего рынка, что способствует созданию рабочих мест, уменьшению импорта и снижению дефицита торгового баланса страны. Кроме того, предприятия, расположенные в СЭЗ, потребляют в качестве сырья и материалов продукцию, произведенную в Кыргызстане, обеспечивая тем самым стабильный спрос и постоянную работу предприятий, способствуя выходу из кризиса экономики республики. Не используя ни одного сома государственных бюджетных средств, СЭЗ Кыргызстана обеспечивают стабильную работу предприятий на выделенных территориях.

Вместе с тем динамичное и эффективное развитие СЭЗ в Кыргызской Республике сдерживается наличием определенных проблем, устранение которых вполне реально в современных условиях.

В основном увеличение объемов производства и инвестиций в СЭЗ Кыргызстана связано с принятием новой редакции Закона о свободных экономических зонах в марте 1996 г. Однако несмотря на внесенные изменения Закон остается несовершенным и не создает необходимых условий для привлечения иностранных инвесторов. Существуют неточности, неясности, противоречивые формулировки, которые на практике создают различные сложности и бюрократические барьеры, преодолеть которые порой бывает трудно. Иногда льготы, предоставляемые Законом «О свободных экономических зонах», оказываются всего лишь декларацией, поскольку на практике они перечеркиваются совершенно иными положениями и требованиями, содержащимися в других законах и нормативных актах. Причиной этого является отсутствие полного согласования между законами, подзаконными актами и Положением о каждой свободной экономической зоне. Кроме того, Закон не находится в тесной взаимоувязке с действующим законодательством Кыргызской Республики в области трудовых, правовых, финансовых, налоговых, таможенных, внешнеэкономических и других отношений. В этой связи необходим новый Закон «О свободных экономических зонах», который должен базироваться прежде всего на научно обоснованной концепции, которая четко отражала бы цели и задачи создания СЭЗ, их правовой статус и региональное размещение, приоритетные направления развития и приемлемые формы управления СЭЗ в современных условиях. Этот закон должен также отражать положения законов о собственности, земле, аренде, предприятии, банках, налоговых, таможенных и валютных отношениях, акционерных обществах, совместных и иностранных предприятиях и др.

Необходимость коренного пересмотра создания СЭЗ и выработки четких ориентиров и принципов их формирования связана с тем, что размещение СЭЗ в границах административно-территориальных единиц (области, городов и районов) и совмещение функций управления государственной администрации и администрации СЭЗ не оправдали себя. В частности, решение о распространении СЭЗ «Нарын» на территории всех районов Нарынской области привело к тому, что СЭЗ не смогла нормально функционировать. Поэтому финансово-хозяйственная деятельность районов осуществлялась самостоятельно без участия и влияния на них СЭЗ «Нарын». В связи с этим в качестве СЭЗ следует выделять сравнительно небольшие территории (или несколько территорий, объединенных общим управлением), располагающие потенциальными географическими, транспортными, инфраструктурными, в том числе и трудовыми, предпосылками. СЭЗ прежде всего должны рассматриваться как «полигоны» для отработки механизма привлечения и обслуживания иностранных инвестиций, новых методов управления и хозяйствования, ускоренного внедрения современных технологий и увеличения выпуска конкурентоспособной продукции. Создание СЭЗ на больших территориях вступает в противоречие с налогообложением за счет

предоставления налоговых льгот большому количеству предприятий и организаций, часто не имеющих полноценного отношения к СЭЗ. С другой стороны, неполное изложение вопросов налогообложения субъектов СЭЗ ведет к конфликтным ситуациям. Введение для субъектов СЭЗ единой платы от реализуемой продукции и услуг и освобождение от других налогов является правильным решением с точки зрения привлечения иностранных инвесторов. Однако необходимо дифференцировать размер ставки платы в зависимости от вида деятельности субъекта, имея в виду стимулирование производственной деятельности. Для предприятий в отдаленных районах с тяжелыми природно-климатическими условиями необходимо установить специальные налоговые льготы без привязки к созданию СЭЗ.

Согласно вышеупомянутому Закону, товары, произведенные в СЭЗ и ввозимые на территорию Кыргызской Республики, а также товары, ввозимые из других стран в СЭЗ и помещаемые на свободные склады, а затем ввозимые в республику, должны облагаться ввозными таможенными пошлинами и другими платежами. Однако это лишает производителей в СЭЗ важнейшей льготы - свободного ввоза произведенного в СЭЗ товара в Кыргызскую Республику. Следуя мировой практике, реэкспорт товаров из СЭЗ в другие страны не должен облагаться налогами. Другое дело, что прозрачность границ Кыргызстана со странами СНГ и, соответственно, возможность контрабандного ввоза товаров на территорию республики делают необходимым введение запрета на реэкспорт товаров подакцизной группы и ГСМ.

В целях преодоления недоверия иностранных инвесторов к обязательствам Кыргызстана необходимы твердые гарантии со стороны государства в надежности защиты инвестиций в свободных экономических зонах, т.е. предоставленные государством льготы ни в коей мере не должны отменяться до окончания договора. В этой связи целесообразно рассматривать свободные экономические зоны как территории, находящиеся вне действия нормативных актов, регулирующих таможенный и бюджетно-налоговый режим на остальной части республики. Налоговые льготы и налоговые «каникулы» в СЭЗ должны быть более гибкими и более привлекательными, чем предусмотренные в Законе «Об иностранных инвестициях» для предприятий с иностранными инвестициями и доходов от совместной деятельности с участием иностранных инвесторов. Необходимо также разработать гибкую систему льгот для финансовых организаций с участием иностранного капитала на территории СЭЗ.

Создание СЭЗ должно быть обеспечено хотя бы минимальным комплексом условий в виде производственной, финансово-экономической, социально-бытовой и культурной инфраструктуры для того, чтобы она могла начать функционировать. Во всех СЭЗ Кыргызстана, за исключением СЭЗ «Бишкек», эта предпосылка очень слабо обеспечена. Отсутствие жизненно важных условий в СЭЗ сдерживает приход в них иностранных инвесторов,

привыкших к удобствам производственно-технического, банковско-финансового, торгового, жилищно-бытового и прочего сервисного обслуживания. Опыт других стран, в частности Китая, указывает на необходимость с самого начала определять государственную политику развития инфраструктуры каждой создаваемой СЭЗ и предусматривать обязательные государственные инвестиции в этом направлении.

В настоящее время устранено совмещение руководства территориальной государственной администрацией и СЭЗ в одном лице. Изменение системы управления свободными экономическими зонами предполагает не только формирование самостоятельных генеральных дирекций СЭЗ и выведение их из под управления местных госадминистраций. Все свободные экономические зоны, рассматриваемые как «полигоны» инноваций в сферах управления и хозяйствования, должны быть также вне действия нормативных актов, регулирующих таможенный, бюджетно-налоговый и другие режимы на остальной части республики. Бюджеты СЭЗ необходимо отделить и от местных бюджетов и вывести из под контроля местных государственных администраций. Так, одной из причин отсутствия интереса как зарубежных, так внутренних инвесторов к СЭЗ «Нарын» и «Каракол» является то, что в Положении об этих зонах не четко определены взаимосвязь и взаимодействие местных органов самоуправления и администрации, нет разграничения их бюджетов. В частности, неточно оговорено, какой процент от какого налога и других сборов поступит в бюджет СЭЗ, в бюджет местных органов власти и в бюджет республики. Кроме того, во всех Положениях о СЭЗ «Нарын», «Каракол» и «Бишкек» отсутствуют четкая норма и нормативы уплаты в госбюджет налогов и других поступлений от субъектов СЭЗ и их сроки действия. А в положении СЭЗ «Нарын» о льготах по налогам речь идет только о налоге на прибыль, не указаны сроки и нормы льгот по НДС, акцизам. СЭЗ «Каракол» вместо всех видов действующих налогов ввела единый налог с выручки от реализации продукции, не указывая конкретные ставки по категориям налогоплательщиков. Все эти недомолвки, неточные формулировки отпугивают инвесторов, так как администрация СЭЗ не гарантирует твердых ставок и сроков льгот по налогам. В этой связи разумной является идея создания правительственного органа (Государственной комиссии, Агентства или Департамента) по координации и контролю за деятельностью СЭЗ в Кыргызской Республике. В этом смысле поучителен пример Малайзии, где специальное правительственное агентство решает все вопросы по размещению капиталов СЭЗ иностранными инвесторами.

Кыргызский опыт свидетельствует о необходимости разработки тщательно продуманных подходов к формированию политики создания свободных экономических зон в нашей стране. Они должны не только отражать собственные приоритеты и представления о свободных зонах, но и учитывать весь соответствующий мировой опыт, национальные финансовые и

материальные возможности, а также принимать во внимание интересы иностранных инвесторов. Иначе разговоры о свободных экономических зонах могут оказаться пустыми фантазиями.

В условиях современного этапа переходной экономики Кыргызстана именно СЭЗ должны сыграть роль «катализатора» экономического роста регионов. С помощью свободных экономических зон республика сможет обеспечить динамичный прорыв на отдельных участках ее территории к эффективным структурам и высоким рубежам современной рыночной экономики. Для достижения данной цели необходимо решить целый комплекс актуальных задач, в том числе:

- ускорение социально-экономического развития отдельных регионов и совершенствование отраслевой структуры их производства с последующим «врастанием» экономики СЭЗ или ее отдельных производств в хозяйственную структуру окружающего региона;

- оперативное внедрение в производство отечественных и зарубежных научно-технических разработок и изобретений с последующей передачей результатов для широкого использования в экономике страны и на внешних рынках;

- насыщение внутреннего рынка конкурентоспособными товарами и услугами производственного и потребительского назначения;

- развитие экспортной базы и увеличение валютных поступлений за счет более интенсивного включения соответствующих территорий в систему международных экономических связей, в том числе валютно-кредитных, страховых, информационных, транспортных и прочих, на основе использования преимуществ зонального «шлюза» между внутренней экономикой и мировым рынком;

- апробация на локальном уровне различных вариантов внедрения новых форм хозяйствования, приспособленных к условиям мирового рынка;

- практическое обучение отечественных специалистов приемам и методам международного бизнеса с последующим использованием полученных навыков работы за пределами зоны.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Редактор Л.М. Стрельникова
Технический редактор Э.К. Гаврина
Корректор О.А. Матвеева
Компьютерная верстка Д.Р. Зайнулиной

Подписано к печати 2.08.99. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Офсетная печать. Объем 44,75 п.л.
Тираж 200 экз. Заказ 338.

Издательство Славянского университета
Отпечатано в типографии КРСУ. г. Бишкек, ул. Шопокова, 68.