

57186  
88874

22 <sup>46</sup>/<sub>42-8</sub>

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ  
И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ  
В СНГ**

**IV**

22 <sup>46</sup>/<sub>42-8</sub>

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ

---

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ  
И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ  
В СНГ**

ПРОБЛЕМНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ СБОРНИК

**IV**

Москва 1998

ФБ-2



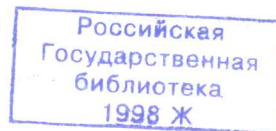
Серия: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
РОССИИ

Сборник подготовлен Отделом Восточной Европы  
и Отделом Азии и Африки  
Центра научно-информационных исследований  
глобальных и региональных проблем

Редколлегия серии:

Академик ВИНОГРАДОВ В.А. — председатель,  
д.э.н. МАКАШЕВА Н.А. — зам. председателя,  
член-корреспондент РАН АВТОНОВ В.С.,  
д.э.н. ДИСКИН И.Е. (ИСЭПН РАН),  
д.э.н. МАНЕВИЧ В.Е. (ИПР РАН),  
к.ф.н. ПОЛЯКОВА Н.Л. (МГУ)

Ответственный редактор выпуска —  
к.и.н. ИГРИЦКИЙ Ю.И.



© ИНИОН РАН. 1998 г. Данная публикация не может быть  
переиздана или воспроизведена любым другим способом без  
письменного разрешения ИНИОН РАН.

СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ВЕДЕНЯПИН Я.С. Экономические реформы в России.....                                                         | 5   |
| Роль государства на постсоциалистической стадии.....                                                       | 7   |
| Темпы экономических реформ. Шоковая терапия.....                                                           | 16  |
| Реформы и инфляция.....                                                                                    | 23  |
| Смена форм собственности. Приватизация.....                                                                | 32  |
| Социальные издержки реформ.....                                                                            | 40  |
| Кредитно-денежная и налоговая политика.....                                                                | 45  |
| Внешнеэкономические связи.....                                                                             | 50  |
| Список литературы.....                                                                                     | 64  |
| МАКАРОВА С.М. Страны Центральной Азии: проблемы и<br>перспективы независимого экономического развития..... | 69  |
| Введение.....                                                                                              | 69  |
| Экономическое наследие США.....                                                                            | 71  |
| Концепции и ход экономических реформ в США.....                                                            | 73  |
| Реформа денежно-кредитной и валютно-финансовой<br>системы США.....                                         | 111 |
| Реформа внешнеэкономических связей США.....                                                                | 115 |
| Заключение.....                                                                                            | 128 |
| Список литературы.....                                                                                     | 131 |

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

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

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

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



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

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

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

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

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

#### Роль государства на постсоциалистической стадии

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

### Темпы экономических реформ. Шоковая терапия

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



ограничителем монополистического ценообразования и разбазаривания активов.

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

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

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

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

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

### Реформы и инфляция

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

направлениям, что в конечном счете и дает стабилизационный эффект.

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

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

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



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

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

### Смена форм собственности. Приватизация

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

### Социальные издержки реформ

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Кредитно-денежная и налоговая политика

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

### Внешнеэкономические связи

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

### Список литературы.

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

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



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



88. Schares G. Czechoslovakia: reluctant reform // International business week. — N.Y., 1991. — N 3199-529. — P.30.
89. Schares G., Olsen K. Hungary: a giant step ahead // International business week. — N.Y., 1991. — N 3199-529. — P.30.
90. Templeman J., Olsen K. Eastward, no. The pioneers plunge in // International business week. — N.Y., 1991. — N 3199-529. — Pp.24-27.
91. Thornhill I. Investors in Russia look for political stability // Financial times. — L., 1996. — 15 Jan. — P.20.
92. Trade and payments arrangements for states of the former USSR // Studies of economics in transformation. — N.Y., 1992. — N 2. — 15 p.
93. Wapenhans W. The challenge of economic reforms in Eastern Europe // Finance development. — Wash., 1990. — Vol.27, N 4. — P.2-5.
94. Wolf M., Freeland Chr. The adjustments to the lear // Financial times. — L., 1997. — April 2. — P.17.

**МАКАРОВА С.М.**  
**СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ПРОБЛЕМЫ И**  
**ПЕРСПЕКТИВЫ**  
**НЕЗАВИСИМОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**  
 (Научно-аналитический обзор российской и зарубежной литературы)

**Введение**

Страны Центральной Азии (СЦА) — Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения и Узбекистан объявили независимость в конце 1991 г. и, как и другие бывшие советские республики (БСР), начали построение национальных государств и переход от централизованно планируемой экономической системы к рыночной и к интеграции в мировое хозяйство. Образование этих государств послужило одним из толчков глобального передела сырьевой и энергетической базы и инфраструктуры и формирования нового мирового экономического порядка. В связи с этим новые государства привлекли огромное внимание зарубежных и российских специалистов и политиков. Первые экономические публикации носили в основном информационный характер, а с 1995-1996 гг. эксперты международных экономических и финансовых организаций стали включать СЦА в исследования переходных экономик Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) с целью проследить закономерности и особенности хода экономических реформ, макроэкономической стабилизации и структурных преобразований. Речь ведется о путях интеграции СЦА в мирохозяйственную систему с учетом потенциала богатых природных ресурсов, особого геополитического положения региона, обширного рынка сбыта, грамотной и дисциплинированной рабочей силы.



В основном экономическую литературу о БСР можно условно разделить на три части. Первая группа — это работы сторонников монетаристских взглядов, прежде всего экспертов МВФ, частично Мирового банка (МБ), как правило их цель — доказать правильность выбора переходными экономиками радикальной монетаристской стратегии реформы. Количественно эти работы абсолютно преобладают. Вторая группа — работы авторов-градуалистов, которые доказывают, что радикальные реформы дороги и предпочтительнее замедленный подход; таких публикаций значительно меньше. Третья группа авторов — достаточно многочисленная — занимает промежуточное положение, на примерах отдельных стран они показывают, что радикальная политика имеет важные преимущества, но положительные результаты может дать и более медленная реформа. Например, специалисты МБ признают, что из двух возможных способов перехода — широкомасштабного и быстрого или частичного и поэтапного — каждый имеет свои риски и преимущества, но “многие страны начали переход, не имея возможности выбора между ними”, стартовые обстоятельства — экономические и политические — сильно влияли на характер проведения реформ и их результаты (39, с. 9).

В своих исследованиях специалисты и эксперты международных финансовых и экономических организаций базировались на официальной национальной статистике, на сведениях, полученных на месте из правительственных источников в ходе работы экспертных групп (например, при подготовке к вступлению СЦА в МВФ), на данных советской статистики, которая в Советском Союзе была частично засекречена, и лишь впоследствии стала открытой (например, сведения о детской смертности и др.); использовались и данные полевых исследований, и собственные расчеты.

В ходе анализа экономических реформ в СЦА, как правило исследуются два процесса — внутренняя трансформация экономики в рыночную и изменение внешней ориентации страны. Почти все специалисты и политики обсуждают перспективы отношений СЦА с Россией, многие ставят вопрос, будут ли СЦА снова поглощены Россией или попадут под влияние других мощных соседей, например Китая. Отдельные западные исследователи отводят России незначительную роль, полагая, что прежнее решающее влияние Советского Союза на СЦА исчезло полностью, отношения их с

Россией больше не являются главенствующими (М.Манц, М.Мандельбаум и др.) (30, 31); им возражает американский экономист Дж. Бреммер: “Россия на деле остается единственным экономическим игроком в регионе” (28, с. 10). С ним согласны Д. Хиро и Р. Кемпбелл, мотивируя это слабостью связей СЦА с мировыми рынками и близостью России и стран СНГ. Правда Кемпбелл оговаривается: достаточно трудно определить, как быстро будут восстанавливаться их экономики и расширяться рынки, способные служить локомотивом для роста СЦА; к тому же любая реинтеграция с Россией будет напоминать о колониальном прошлом (29, с. 228).

Дж. Хенли (Эдинбургский ун-т, Шотландия) и Г.В. Ассаф (ЮНИДО) объясняют замедленное движение СЦА по пути реформ узаконенностью политического и экономического российского контроля и оторванностью региона от прямых торговых и деловых связей с остальным миром; в то же время они подчеркивают парадоксальность того, что при общемировом движении к региональному сотрудничеству и интеграции СЦА усиливают свой дрейф в сторону от распавшегося Союза (41, с. 131).

Большинство названных специалистов, а также Г. Фуллер, Э.Олворт и др. считают наиболее сильной тенденцией неизбежную интеграцию региона во внешний мир: отношения с ним были искусственно оборваны во времена царской и большевистской империй; сейчас они восстанавливаются и будут ослаблять монополистический характер связей России с СЦА (30, с.119-120; 31, с. 187). Сопоставление относительной цены сохранения и разрыва этих связей для обеих сторон в большой степени определяет трудности поиска нового места СЦА в геополитическом и экономическом пространстве и выработки политики России в этом регионе.

### Экономическое наследие СЦА

Возможности и пути решения трудных задач переходного этапа СЦА определялись в первую очередь особенностями экономики, унаследованной от советского периода хозяйствования. Ее основными характеристиками все специалисты называют высокую степень специализации и интегрированности в общесоюзную экономику, взаимозависимость и социальную отсталость. Многие



исследователи (Дж. Сапир, Г. Шредер и др.) определяют экономику азиатских стран как колониальную и подчеркивают разрыв в уровнях развития и жизни между развитым северо-западом и отсталым юго-востоком Союза (51, 37). По уровню экономического развития только Казахстан входил в группу республик со средним развитием — его ВВП на душу населения равнялся 90% от среднесоюзного значения, остальные азиатские республики относились к группе с низким уровнем развития — здесь размер ВВП на душу населения составлял от 75% до 50% от среднесоюзного (13, с. 573-574). В 1989 г. он равнялся в Киргизии и Туркмении половине, а в Таджикистане и Узбекистане одной трети российского; вдвое выше, чем в России, была доля сельского населения и близкая к самым высоким в мире показателям детская смертность. Совокупная доля азиатских республик в общесоюзном производстве равнялась в 1989 г. 8,6%, а их население составляло около 17% общесоюзного (41, с. 126; 51, с. 171; 37, с. 796). Республики были слабо индустриализованы (кроме, может быть, Казахстана), преобладали сельскохозяйственное производство и добыча сырья при слабом развитии переработки, например, регион выращивал почти весь советский хлопок, но производил только 8,5% хлопчатобумажных тканей (37, с. 944).

Экспортируя минеральное и сельскохозяйственное сырье, республики были вынуждены импортировать оборудование, энергоносители, значительную часть, а иногда и все необходимые продовольственные и потребительские товары. В проведенном экспертами "Дойче банка" исследовании жизнеспособности США в качестве независимых государств Казахстан набрал из 120 возможных только 55 баллов, Узбекистан получил 32, Туркмения 27, Киргизия 24 и Таджикистан — 18 баллов (см. МЭМО, 1993. N 12. — С. 18). Степень самообеспеченности республик была отрицательной по всем основным отраслям промышленности, кроме легкой (за исключением Казахстана) и сельского хозяйства. В 1970-1990 гг. постепенно снижалась доля и эффективность инвестиций (37, с. 127, 129; 35, с. 5). При постоянной скрытой безработице положение усугублялось высокими темпами роста численности населения и увеличением доли детей и молодежи работоспособного возраста, что еще больше снижало уровень жизни и усугубляло проблему занятости. Существовавший всегда разрыв между показателями реального потребления на душу населения в европейских и азиатских республиках в 70-80-е годы увеличивался (37, с. 131). Когда впервые в 1989 г. в Союзе была определена черта бедности (на уровне 78 руб. в

месяц), общий доход ниже 75 руб. имели 2% населения Прибалтики и 5% России, но от 33% до 50% в азиатских республиках.

Неравенству уровней экономического развития республик, их отсталости и бедности населения исследователи разных направлений придают большое значение. Дж. Сапир вполне обоснованно пишет, что региональное неравенство было очень важной, если не решающей причиной распада Союза (51, с. 170).

В республиках не сложилась самостоятельная экономическая структура, сырьевая монокультурная специализация вела к масштабной взаимозависимости и взаимодополняемости в пределах Союза и очень высокому уровню внешней торговли: при общесоюзном показателе 25% ВВП в конце 80-х гг. в Казахстане она составляла 34% ВВП, а в остальных республиках 40-45%, при этом доля межреспубликанской торговли была выше 80%, иногда достигала 90-95% экспорта (33, с. 37), свидетельствуя о чрезвычайной степени изолированности от международных рынков.

Такая зависимость стала основанием для взаимных язвительных обвинений и споров республиканских лидеров, экономистов и политиков по поводу того, "кто кого кормит"; в значительной степени связанные с этим обиды питали иллюзии самодостаточности, русофобию и центристские тенденции республик после распада Союза. Наиболее часто употребляемый и убедительный аргумент — это то, что торговый баланс в рублевых ценах не давал правдивой картины товарообмена из-за искаженных советских цен, которые не отражали реальных издержек и себестоимости товаров.

В таких условиях США после провозглашения независимости пришлось столкнуться со множеством новых и сложных проблем, решать которые чаще всего надо было в экстренном порядке и одновременно.

### Концепции и ход экономических реформ в США

Решения об экономических реформах руководителям США пришлось принимать в условиях, когда, по оценке экономиста-эксперта ООН Дж. Ван Брананта, советская экономика в период горбачевской перестройки, уже к 1988 г., т.е. до распада Союза, пережила ужасающий провал: дефициты были всеохватны, производство падало устрашающими темпами, производительность



труда снижалась, безработица и бедность становились явными, бюджетный дефицит вышел из-под контроля, внешние дисбалансы росли, инфляция вздыбилась и реальная стоимость рубля размывалась (37, с. 147, 149). Распад Союза к тому же сопровождался разрушительной дезинтеграцией народно-хозяйственного комплекса. По разным оценкам, на долю этого фактора приходится от 40 до 60% интенсивности спада производства (46, с. 22; 15, № 88, 17.06.1997, с. 1).

Для СЦА это усугублялось утратой крупных трансфертов из центра, достигавших 10% ВВП (Казахстан и Туркмения в 1990 г.) и даже 21% (Узбекистан в 1991 г.) и ростом цен на нефть и нефтепродукты в 1992 г., в результате которого условия торговли по подсчетам экспертов МВФ, улучшились для России на 73%, Туркмении на 11% и Казахстана на 3,6%, а для Киргизии ухудшились на 5,5%, для Таджикистана и Узбекистана на 10-11% (37, с. 167). Сокращение объема внешней торговли СЦА в 1991 г. составило от 37% в Туркмении до почти 44% в Таджикистане (33, с. 41). Либерализация цен в начале 1992 г. принесла все те негативные явления, что и в России: нарастала инфляция, падало производство, росла задолженность между предприятиями.

Наибольшее сокращение уровня производства в СЦА пришлось на 1994 г., оно упало на 61,3% в Таджикистане, 51,2% в Казахстане, 50,6% в Киргизии, 35,6% в Туркмении и только на 15,6% в Узбекистане. Инфляция во всех СЦА измерялась четырехзначными цифрами, в Казахстане ее пик пришелся на 1992 г. — 2566%, в 1993 г. — она была наивысшей в Таджикистане — 7343%, в Туркмении — 9743% и в Киргизии — 1365%, на 1994 г. пришелся пик инфляции в Узбекистане — 1233% (36, с. 50, 52).

Резкий и глубокий спад экономисты МБ вполне обоснованно объясняют сдвигами в спросе в результате либерализации, распадом СССР и СЭВ, разрушением системы поставок из-за исчезновения или отсутствия соответствующих институтов и искажения мотиваций (39, с. 26). На этом этапе эксперты МВФ, к которому обратились все страны региона и в 1992 г. стали его членами, считали, что экономические реформы должны быть: 1) реалистическими, т.е. с ясным пониманием того, что трансформация требует длительного времени; 2) сбалансированными, т.е. макроэкономическая стабилизация с самого начала должна сопровождаться созданием законодательной базы, регулирующих институтов и такими изменениями на уровне предприятий, чтобы они подчинялись

рыночной дисциплине и отвечали на рыночные сигналы; 3) координированными, т.е. реформы каждой страны должны учитывать свое воздействие на соседей и быть взаимоподдерживающими (33). Программы стабилизации под эгидой МВФ первой начала осуществлять Киргизия с мая 1993 г., Казахстан с января, Узбекистан с ноября 1994 г., Таджикистан с февраля 1995 г.

Формирование программ экономических реформ в СЦА было начато в основном с 1991 г. Они предусматривали либерализацию, приватизацию, создание новых банковских и налоговых структур, привлечение иностранного капитала, свободу предпринимательства и другие нормативные меры. СЦА отвергли принцип “шоковой терапии” и приняли решение двигаться постепенно, так что некоторые специалисты оценивали их подход к преобразованиям как консервативный, а эксперты МВФ упрекали в чрезмерной замедленности реформирования. По-разному оценивалась киргизская реформа, некоторые эксперты МБ считали ее столь же радикальной, как в прибалтийских республиках (37, 39). Определяющим для СЦА был принцип активной роли государства как реформатора и собственника; все СЦА провозгласили курс на преодоление узкой специализации и структурную перестройку народного хозяйства с ориентацией на наиболее доходные с точки зрения экспорта отрасли.

В концепциях, а также в особенностях и темпах продвижения по пути реформ проявились экономические, политические, исторические и этнодемографические различия республик. Но все СЦА одинаково страдают от политических и экономических неопределенностей, беспрецедентных масштабов трансформации в условиях экономического кризиса и очень низкого уровня жизни населения. К тому же, как писала еще в 1992 г. М.Олкотт (Колгейтский ун-т, США), вину за экономические трудности и падение уровня жизни уже нельзя больше сваливать на Москву, что усложняет проблемы правительств СЦА (49).

Достаточно последовательно шли реформы в Казахстане. Эксперты из “Дойче банка” видели в нем модель для всей ЦА, будущего “азиатского тигра”. Перспективы страны связывали с более развитой, чем в других СЦА, промышленностью и особенно с богатыми и разнообразными природными ресурсами. По словам президента Н. Назарбаева, потенциальные запасы минерального сырья оцениваются экспертами почти в 9 трлн. долл., причем на Казахстан приходится 10% мировых разведанных запасов меди и



железной руды, 13% цинка, 19% свинца, 25% марганца, 30% хрома, он занимает первое место в мире по запасам урана и второе по содержанию золота в руде; страна выходит в число ведущих нефтедобывающих регионов планеты (21, № 13, июль 1997, с.4; 16, 4.06.1998, с. 3). Зарубежные эксперты, считая, что официальная статистика завысила цифры с целью привлечения иностранных инвесторов, признают, что Казахстан действительно очень богат природными ресурсами в их хорошем сочетании. К тому же он обладает значительным зерновым экспортным потенциалом.

Гарантом экономических реформ в Казахстане западные аналитики считают самого президента Н.Назарбаева. Английский журнал "Бэнкер" пишет о нем: "Самовластный и искусный аппаратчик старой коммунистической гвардии, он приправил свой старого стиля авторитаризм сильной дозой экономического либерализма. Во многих случаях в качестве своей модели он рассматривает азиатские "тигриные" экономики, а не рыночные демократии Запада" (32, с. 38).

Все годы существования СНГ Назарбаев выступает как самый инициативный и деятельный сторонник развития сотрудничества с БСР, особенно с Россией, за реализацию в СНГ "естественного стремления к сближению" (16, 4.06.1998, с. 3).

В 1993-1995 гг. Назарбаев значительно укрепил свое положение серией конституционных поправок, по поводу чего ряд экспертов высказывает открытое удовлетворение: "Недемократично, да, но зато есть гарантия, что Казахстан останется среди наиболее стабильных государств в бывшем Советском Союзе". Отмечается далее, что в 1997 г. Назарбаев осуществил еще два важных мероприятия. Во-первых, он сократил число министерств и госкомитетов с 47 до 25, соответственно сильно уменьшив чиновничий аппарат, и переместил столицу в Акмолу под новым названием Астана. При всей своей непопулярности, это были меры радикального сокращения государственных расходов и влияния "легиона вздорных, ссорящихся коррумпированных чиновников, являющихся главным камнем преткновения для политики экономического роста". Во-вторых, он заменил А.Кажегельдина на посту премьер-министра Н. Балгимбаевым, главой государственной нефтяной компании, который разделяет недоверчивость Назарбаева к МВФ и, в отличие от своего предшественника, не станет его конкурентом (26а, с. 49).

Главными направлениями перехода к рынку

правительственными программами в Казахстане были определены структурная перестройка экономики, преодоление технического и технологического отставания, формирование рыночной экономики и конкуренции при сохранении значительного госсектора и государственного регулирования, активное использование иностранных инвестиций, завоевание позиций на мировом рынке, опережающее развитие перерабатывающих и наукоемких производств, сохранение общего экономического пространства СНГ, координация экономической политики его стран-членов и формирование межгосударственных органов Содружества (12).

Документы и обобщающие работы казахстанских руководителей показывают, что в основу казахстанской политики реформ был положен принцип планомерных и системных, рассчитанных на долгие годы и управляемых государством преобразований. Согласно программе, формирование социальной рыночной экономики предполагалось осуществить за 15-20 лет в три этапа: 1) 1992-1995 гг. — макроэкономическая стабилизация, борьба с инфляцией, разгосударствление значительной части государственной собственности; 2) приблизительно к 2005 г. преодоление сырьевой направленности экономики и создание рыночной инфраструктуры; 3) в последующие 5-7 лет вступление в круг новых индустриальных стран (НИС) и ускоренное развитие экономики открытого типа (3).

Переход к рынку начался в условиях кризиса и резкого ухудшения экономического положения, которое еще более осложнилось со второй половины 1993 г., когда рухнули надежды на сохранение единой рублевой зоны. Введение национальной валюты — маната в конце 1993 г. позволяло проводить независимую макроэкономическую политику и с середины 1994 г. были предприняты жесткие антиинфляционные меры, решительные шаги по реструктурированию, завершена либерализация цен, либерализована внешняя торговля, шла приватизация, хотя и отмечалось запаздывание на отраслевом и микрохозяйственном уровнях. Сокращение расходов позволило снизить уровень инфляции, что приостановило падение реальных доходов наиболее низкооплачиваемых слоев населения (42а).

В 1996 г. было объявлено, что экономика вступает во второй этап реформ, "характеризующийся относительной макростабилизацией и переходом с инфляционной ступени в инвестиционную" (11, с. 6). "Среднесрочная программа углубления реформ" переносила акценты с макрополитики на микроуровень, а



также на повышение реальных доходов занятого населения и усиление социальной защиты малоимущих групп; антиинфляционная политика переходила из "разряда доминирующих в категорию обеспечивающих" (11, с. 7-8).

По оценкам Н.Назарбаева, в 1996 г. в основном завершилось реформирование сырьевого комплекса и тяжелой промышленности; остановлено падение производства и ВВП вырос на 1%, в некоторых секторах начался подъем, за два года почти удвоилась средняя зарплата, за год в два раза снизилась инфляция, в частном секторе находится уже 70% промышленности, создан один из наиболее благоприятных в США климат для иностранных инвестиций (21, № 2, янв. 1997, с. 4; № 3, февр. 1997, с. 4; 15, № 88. 17.06.1997, с. 2).

В 1997 г. экономический рост продолжился и составил 2%, инфляция равнялась 11% вместо ожидавшихся 18% по сравнению с 39% в 1996 г. (26а, с.49; 21, № 2, янв. 1998, с. 4). Укрепится ли эта слабая тенденция роста в 1998 г., пишет эксперт "Экономик интеллидженс юнит" (ЭИЮ), зависит от восстановления экономики в России, ослабления денежных ограничений и роста займов промышленности. Он считает, что экономический рост в Казахстане происходит за счет иностранных инвестиций, чье внимание сейчас распространяется помимо сектора природных ресурсов также и на быстро растущие и плохо обеспеченные потребительские рынки (24а, с.49). Иностранный капитал поступает в страну и в виде инвестиций, и в виде займов и кредитов (см. табл.).

Таблица 1 (10а, с.67).

Иностранные займы (в млн. долл.)

|                    | 1993-1994 гг. | 1995 г. | 1996 г. |
|--------------------|---------------|---------|---------|
| МВФ                | 280,03        | 141,09  | 135,18  |
| МБРР               | 182,44        | 106,85  | 226,84  |
| ЕБРР               | 1,51          | 21,47   | 13,59   |
| АБР                |               | 63,68   | 32,32   |
| Эксимбанк Японии   | 86,53         | 152,41  | 75,0    |
| Экспортные кредиты | 880,49        | 264,99  | 143,56  |

Внешние заимствования Казахстана, как и других БСР, объясняются прежде всего дефицитом и высокой стоимостью внутренних ресурсов: процентная ставка Национального банка

Казахстана (НБК) в конце 1996 г. равнялась 35% годовых, коммерческих банков — 59% в национальной валюте и 18% в СКВ; между тем МБРР, МВФ, АБР кредитуют из 7-8% и на срок от 10 до 35 лет (10а, с. 68).

По оценкам ЕБРР и журнала "Бэнкер", казахстанская экономика медленно восстанавливается и становится с каждым днем здоровее. Но надежды на нефтяной и газовый бум пока не оправдались. Как считает один из экспертов ЭИЮ, можно было ожидать, что развитие месторождений и транспортировки газа и нефти будут заморожены из-за продолжавшихся дискуссий между сторонами, заинтересованными в ключевых проектах Каспия и Карачаганакского месторождения, и отсутствия финансирования. (В итоге инвестиции в добывающую промышленность росли медленнее, чем в другие отрасли.) Здесь важнейшая роль принадлежит России как монополющему владельцу трубопровода. По мнению тогдашнего премьер-министра А.М. Кажегельдина, "проблема трубы" носит скорее политический, чем экономический характер (20, № 109, 28.11.1996, с. 2).

На внутреннем рынке Казахстана спрос на нефть сейчас не превышает 13 млн. т в год, его рост в ближайшие годы поднимет эту цифру до 20 млн. т, а запасы нефти в стране, по разным прогнозам, составляют от 6 до 12 млрд. т. "Естественно, — говорит Назарбаев, — мы ищем, будем впредь искать партнеров, способствующих росту нашего экспорта нефти". В частности, он ожидает, что только три контракта с США и Китаем, связанные с транспортировкой и добычей нефти и газа в прикаспийском регионе, принесут Казахстану около 40 млрд. долл. Инвестиций; по объему каждый из этих контрактов, по словам Назарбаева, не имеет аналогов в мире (16, 4.06.1998, с. 3).

Приватизация в Казахстане началась в конце 1991 г. Первоначально предприятия передавались трудовым коллективам по очень благоприятным ценам. Но к середине 1992 г. правительство при помощи МБ и ЕБРР разработало новую комплексную программу, она предусматривала три этапа: 1) продажу к концу 1994 г. через местные аукционы почти всех малых предприятий; 2) в 1992-1996 гг. массовую приватизацию 3,5 тыс. средних и крупных несельскохозяйственных предприятий с продажей доли акций инвестиционным фондам, использующим купоны, вложенные частными лицами; 3) приватизацию крупных или специализированных предприятий п-



индивидуальным проектам, главным образом через международный тендер.

Второй этап приватизации начался в 1993 г., предусмотренная им массовая приватизация уже по существу завершена: перешли в частную собственность более 17 тыс. малых предприятий (до 200 занятых) и объектов соцкультбыта, получено 2369,9 млн. тенге, т.е. 31,4 млн. долл. (21, № 18, сент. 1997, с. 4). В феврале 1996 г. начался третий этап приватизации; он охватывает крупные предприятия-монополисты, “требующие индивидуального подхода”, в электроэнергетике, металлургии, нефтедобыче, телекоммуникациях и др. По словам Н. Назарбаева, “весь рост экономики Казахстана как раз дают приватизированные предприятия. Медная промышленность Казахстана, черная металлургия, от которых мы никогда ни копейки не получали — все уходило в союзные Минцветмет, Минчермет, сегодня формируют бюджет страны. Только одна “Казахмедь” дает 350 млн долл. в год. Никогда Казахстан не получал таких денег. Но проблемы остаются” (16, 4.06.1998, с. 1).

В последние два-три года происходила интенсивная передача уникальных предприятий-монополистов в иностранное управление — как промежуточная подготовительная стадия приватизации. Государство оказалось не в состоянии вывести их из полосы экономических затруднений и теперь поставило целью привлечь необходимые капиталы, технику, технологию и управленческий опыт. По словам президента, было отдано в иностранное управление 50 крупных промышленных предприятий, в т.ч. железорудной, алюминиевой, феррохромовой, химической промышленности, электростанции, среди них те, которые после распада Союза практически остановились, напр., Соколовско-Сарбайский горно-обогатительный комбинат (основной поставщик Магнитки), Экибастузский угольный разрез (поставщик ста российских электростанций), Карагандинский металлургический комбинат (производитель 70% союзной тонкой жести) и др. Н. Назарбаев утверждал, что “прежде всего хотели работать в этом направлении с российским правительством, но у российских компаний не нашлось необходимых денег”, и предприятия отдали тем, кто предложил более выгодные условия (21, № 11, июнь 1997, с. 4).

Многие из этих предприятий увеличили выпуск продукции, наладили выплаты зарплаты, налогов и долгов по кредитам, модернизировали производство. Огромные средства в разработку Тенгизского нефтегазового месторождения инвестирует

американская фирма “Шеврон”, в телекоммуникации — южнокорейская “Дэу” и другие, причем многие иностранные компании успешно выполняют свои контрактные обязательства (20, № 14, 26.П.1998, с. 1, 2; 20, № 24, 7.IV.1998, с. 5). Но масштабы таких операций вызывали беспокойство: Казахстан стал первой и единственной страной, активно передающей в управление, а затем и в собственность иностранным фирмам почти целые отрасли. Поэтому важно, предупреждала казахстанский специалист Л.Музапарова, просчитывать, насколько велика и объективна потенциальная угроза для безопасности страны и как она увеличится лет через пять и больше (9, с. 98).

На этом этапе приватизации в Казахстане выявилась важная и конфликтная проблема — определение цены предприятия. Оппозиция обвиняла правительство в распродаже госсобственности по бросовым ценам: за 1995 г. 30 крупнейших госпредприятий, в т.ч. нефтедобывающие, металлургические, угледобывающие и электростанции были проданы быстро и дешево. Официальные лица объясняли, что это позволяло осуществить жизненно важные вливания в умирающие предприятия; заместитель председателя Комитета по приватизации Ю. Дуберман говорил: “Если мы не будем продавать предприятия задешево, их выкинут на свалку” (20, № 102, 31.10.1996, с. 7).

Но уже осенью 1997 г., накануне смены состава кабинета министров, Н.Назарбаев высказал неудовольствие по поводу того, что ряд стратегических предприятий страны оказался собственностью иностранных компаний. Новый премьер-министр в начале 1998 г. заявил о приостановке приватизации в нефтегазовой отрасли, а министр энергетики, индустрии и торговли оценил деятельность большинства управляющих иностранных компаний как “крайне негативную”. Вслед за этим начался передел сфер влияния в металлургии: было объявлено о создании транснационального металлургического концерна “Союз металл ресурс” в составе ведущих предприятий цветной металлургии России, Казахстана, Украины и Таджикистана.

Складывается впечатление, что Казахстан решил повернуть руль и начать наступление на иностранный капитал. Отношения иностранных инвесторов с казахстанскими властями складываются нелегко. Список корпораций, которые уже лишились лицензий и контрактов, непрерывно пополняется; среди них есть и “киты” мирового бизнеса. Выражая их недовольство, журнал “Бизнес уик”



пишет по этому поводу, что правительство Казахстана "предпочитает партнеров, способных быстро выплачивать бонусы и помогать в затыкании бюджетных дыр, а не тех, кто в состоянии обеспечить долгосрочный инвестиционный потенциал", к тому же иностранные инвесторы в Казахстане жалуются на коррупцию и считают первостепенной необходимостью радикальную реформу нормативной базы, регулирующей их деятельность, поскольку туманность и нечеткость многих законов позволяют должностным лицам творить произвол. Прогнозировать результаты смены приоритетов в политике правительства чрезвычайно трудно, поскольку национальная экономика по-прежнему остро нуждается в притоке капитала.

Иностранный капитал принимает активное участие в приватизации в Казахстане. Только за 1996 г. иностранные фирмы стали полными владельцами десятков крупных промышленных объектов, прежде имевших общесоюзное значение. По итогам 1996 г. Казахстан получил 15,18 млрд. тенге (203,52 млн. долл.) и 402,7 млн. долл., в основном от приватизации по индивидуальным проектам (21, № 2, янв. 1997, с. 4). Прямые иностранные инвестиции в экономику страны за 1993-1995 гг. достигли 2,882 млрд. долл. (20, № 73, 23.07.1996, с. 1); за 1989-1995 гг. она получила в качестве иностранной помощи 1,8 млрд. долл. Из них 1,3 млрд. в 1994-1995 гг. (32, с. 55). Основной формой участия иностранного капитала стали совместные предприятия. В начале 1996 г. действовало 746 СП (27% от общего числа зарегистрированных) с уставным фондом 15,5 млрд. тенге. 449 СП располагалось в Алма-Ате; в основном это были малые и средние торговые предприятия (7, с. 80, 84).

По словам экспертов ЭИЮ, Казахстан страдает от типичных для посткоммунистического периода неплатежей, долгов по зарплате, пенсиям и пособиям, от общих недостатков банковского дела — недокапитализации, низких доходов, слабого менеджмента, инфляционной обстановки. Н.Назарбаев признает, что "реформы проходят в трудных условиях... Сотни предприятий еще убыточны. Люди — в вынужденных отпусках, зарплаты нет. Предстоит менять хозяина или менеджмент" (16, 4.06.1996, с. 1). Тем не менее эксперты полагают, что политическая стабильность, крепкая экономика и здоровые отношения с Россией дают основания для оптимизма, и делают вывод, что Казахстан, хотя и находится еще в переходном состоянии, в конечном итоге движется в правильном направлении (43).

Киргизия первой из ССА начала экономические реформы и,

как считают специалисты, дальше всех продвинулась по пути формирования демократического общества. Власти с самого начала решительно приступили к созданию институциональной и законодательной базы для рыночной структуры, и либерализация поэтому шла быстрее, чем в других ССА. Тем не менее, первоначальные представления президента А. Акаева о будущей Киргизии как о среднеазиатской Швейцарии оказываются под сомнением, слабость киргизской экономики грозит углублением бедности и социальной нестабильностью (37, с. 975). В 1990-1991 гг. киргизская экономика пострадала больше, чем в других БСР, резко упал спрос на ее продукцию и сократились поставки сырья, ухудшились условия торговли с БСР.

Эксперты ЭИЮ с беспокойством констатировали, что Киргизия остается одной из беднейших республик бывшего Союза и никакие реформы не смогут преодолеть негативные стороны ее географической изоляции; ее горные земли непродуктивны, природные ресурсы ограничены, значительная часть населения занята в сельском хозяйстве и необразованна, а русские и другие славяне, преобладающие среди управленцев и специалистов, эмигрируют, оставляя страну без квалифицированных кадров. "Даже киргизские макроэкономические достижения выглядят хрупкими" (25, с. 53).

В июле 1992 г. киргизский парламент принял радикальную программу экономических реформ, разработанную с помощью МВФ и МБ, которые и предоставили для ее осуществления 400 млн. долл. Программа предусматривала проведение строгой финансовой политики, преимущественное использование рыночных методов хозяйствования, значительное сокращение сферы государственного участия и регулирования экономики. Компетентность и независимость вновь созданной банковской структуры позволяла жестко выдерживать финансирование только приоритетных отраслей, определенных на роль локомотивов развития — сельского хозяйства и пищевой, легкой и горнодобывающей промышленности, электротехники и микроэлектроники.

Киргизия первой из ССА ввела собственную национальную валюту — сом в мае 1993 г., после чего развернулась широкомасштабная трансформация экономики, сократился государственный контроль цен, уменьшились дотации и субсидии, началось движение к положительному реальному уровню процентных ставок. В середине 1994 г. уровень стабилизации и либерализации был



уже выше, чем в России; в экономических показателях проявилась положительная динамика: месячная инфляция, в сентябре-октябре 1993 г. превышавшая 30%, в марте 1994 г. снизилась почти до 7%, уменьшился дефицит платежного баланса по текущим операциям.

Правительством была принята трехлетняя программа стабилизации и реформ (1994-1997), также поддержанная кредитами МВФ. Ее ключевыми элементами были дальнейшее продвижение приватизации и повышение прозрачности процесса; реформа госпредприятий и разрешение их финансовых трудностей; завершение ценовой и торговой либерализации; реформа правовых, регулирующих и институциональных структур, включая создание вторичного рынка ценных бумаг; укрепление системы социальной защиты. Главными целями программы был поворот в сторону экономического роста и достижение в 1997 г. его 5%-ного уровня, снижение годовой инфляции до 6,5% и дефицита платежного баланса по текущим операциям до 9% ВВП, преодоление за 3-5 лет зависимости страны от экспорта зерна. Приоритетной была названа задача эффективной социальной поддержки наиболее уязвимых слоев населения.

В 1995 г. впервые был остановлен спад производства и прирост ВВП составил 1,3%, а в 1996 г. уже 5,6% (главным образом за счет промышленности, где он достиг 11%). Особенно быстро росло производство товаров широкого потребления и продуктов питания, что свидетельствует о серьезных структурных сдвигах в промышленности; увеличилось также производство электроэнергии, выплавка цветных металлов, ожила мелкая промышленность. В то же время объем привлеченных инвестиций был низким: если в 1991 г. внутренние капиталовложения составляли 13,7% от ВВП, то за 10 месяцев 1996 г. — всего 4,2% (15, 3.12.1996; 21, № 2, янв. 1997, с. 4). В 1997 г. объем инвестиций продолжал сокращаться и составил 65% от уровня предыдущего года. На 1997 г. экономический рост планировался в 6,9%, но на деле, по данным статкомитета СНГ, он составил 10,4% — самый высокий в СНГ (21, № 4, февр., 1998, с. 5). Этот показатель достигнут в основном благодаря торговле; местная промышленность и сельское хозяйство оставались по большей части низкопроизводительными. Сохранились негативные факторы: недостаток иностранных инвестиций, ограниченный потребительский рынок, нечеткая формулировка инвестиционных целей и задач. Настоящим бичом экономики оказалась коррупция, обусловленная слабостью законодательной базы.

Будучи внутренней и малой страной, расположенной вдали от мировых рынков, но находящейся в сильной зависимости от внешней торговли, Киргизия маневрирует между мощными соседями — Россией, Казахстаном и Китаем в надежде получить их поддержку, но при этом, по словам экспертов ЭИЮ, “любой успех оборачивается потерей”. Так, расширение торговли с Китаем помогло в 1997 г. вдвое снизить торговый дефицит и существенно способствовало экономическому росту, но повлекло осложнения в отношениях с русским меньшинством в Киргизии и усугубило проблемы, связанные с членством Киргизии в Таможенном союзе. Эксперты обращают внимание на то, что практика Таможенного союза не дала реальных результатов, и полагают, что для Киргизии было бы мудрым решением усилить сближение с Китаем (26а, с. 49).

Тем не менее в марте 1998 г. А.Акаев заявил: у Киргизии в СНГ три важнейших партнера — Россия, Казахстан и Узбекистан, “поэтому мы в Таможенном союзе, где Россия и Казахстан, и в Центральноазиатском, где Казахстан и Узбекистан”. Президент отметил, что на эти республики приходится 60% торгового-экономического оборота Киргизии, действует несколько десятков СП с российским капиталом (21, № 6, март 1998, с. 4).

Внешняя торговля Киргизии растет очень быстрыми темпами, но страна ввозит намного больше, чем вывозит, и потому имеет большой дефицит платежного баланса. В основном продукция киргизских предприятий неконкурентоспособна и не пользуется спросом даже на внутреннем рынке. Принимаются меры стимулирования перспективных предприятий, в частности, весь прирост экспортной продукции освобожден от налога на прибыль (15, № 188. 17.10.1996, с. 2). В настоящее время основным экспортным товаром Киргизии является электроэнергия, но Узбекистан — главный потребитель киргизского электричества — платил за него в полтора-два раза ниже мировых цен, хотя продавал свой газ Киргизии по мировым ценам (26, с. 54). В начале 1997 г. Киргизия объявила, что отныне будет продавать электроэнергию только за твердую валюту и по ценам близким к мировым; планируется крупное увеличение производства электроэнергии с целью расширения экспорта (15, 14-17.02.1997). Экспортные надежды связывали также с деятельностью золотодобывающего предприятия в Кумторе и нефтеочистительного завода, которые сооружались совместно с канадскими компаниями (22). Кумторское СП увеличило добычу золота с 1,5 т в 1996 г. до 17 т. в 1997 г. и планирует в 1998 г. добыть 20



т. Таким образом Киргизия вышла на третье место в СНГ по добыче золота (после России и Узбекистана). Ожидается также резкое увеличение добычи и переработки урана с участием Казахстана и иностранного капитала — с 0,5 тыс. до 3 тыс. т в год (20, 24.03.1998, с. 5).

Перспективы Киргизии связывают с 10-летним индикативным планом, к концу которого ВВП, при среднегодовом росте в 7%, должен быть увеличен вдвое, а уровень жизни населения в 2-2,5 раза (21, № 2, янв. 1997, с. 4; 15, 3.12.1996). Критики считают этот план амбициозным, а расчет на экспорт золота, добыча которого должна дать прирост ВВП на 20%, необоснованным, поскольку практически все прибыли пойдут в уплату кредитов. Критика была усилена еще и тем обстоятельством, что в конце 1996 г. твердый и устойчивый курс сома внезапно упал по отношению к доллару почти в полтора раза. Власти объясняли это огромным дефицитом внешнеторгового баланса и социальными выплатами, но, по мнению критиков, “твердость” сома была следствием довольно солидной долларовой помощи и задержек зарплаты и других выплат, что не способствовало реальной стабилизации (15, 3.12.1996). Действительно, на 1997 г. страна получила 494,8 млн. долл., в расчете на душу населения больше почти всех стран СНГ; ее внешний долг превышает половину объема ВВП (21, № 10, май 1997, с. 4).

Приватизация в Киргизии была начата в 1991 г. с сельскохозяйственных земель и мелких предприятий. На 1992 г. намечалось приватизировать 35-40% государственных активов и закрыть 200 убыточных предприятий. По данным Госимущества, к январю 1997 г. было приватизировано 80% промышленного сектора, а общий объем негосударственного сектора превышал 50%. В середине 1997 г. правительство планировало приступить к приватизации 59 наиболее крупных промышленных предприятий и к реализации программы демополизации экономики. Но попытки приватизировать несколько крупнейших предприятий были сорваны вопиющим nepотизмом и коррупцией; например, завод по производству спиртных напитков был продан всего за 5 тыс. долл., хотя ежегодно приносил миллионную прибыль. В результате президент приостановил процесс приватизации таких предприятий и было начато расследование (21, № 3, февр. 1997, с. 4; 21, № 11, июль 1997, с. 4; 26а, с. 49, 50).

Хотя иностранные инвесторы пока не очень рвались в Киргизию, в стране зарегистрировано 2191 предприятие с

иностранным участием; в 1996 г. они произвели продукции на 1165,7 млн. сомов, что составляет 11,7% общего объема производства (20, № 32, 6.05.1997; 21, № 15, авг. 1997, с. 4). На 1998 г. правительство прогнозировало прирост ВВП в 7-8%, а эксперты МВФ — 5,9%. Показатель I квартала превысил эти оценки, достигнув 11%. Российский экономист В.Гармаш считает главной составляющей такого роста высокий уровень иностранных инвестиций в добывающую промышленность (20, 21.05.1998, с. 4).

Социальная цена экономических реформ в Киргизии очень высока; по признанию А.Акаева, “в социальной сфере продолжают негативные процессы: рост безработицы, увеличение масштабов бедности”; ниже черты бедности (700 сомов) живет 56% жителей Киргизии, а 30% из них пребывают в крайней бедности; в 1993 г. МБ оценивал эти показатели в 40% и 25% соответственно (15, 3.12.1996). По мнению эксперта ЭИЮ, для среднего жителя Киргизии жизнь не выглядит жестокой, поскольку “плодородное сельское хозяйство никогда не даст стране действительно нуждаться”; тем не менее в своем прогнозе он писал, что ход реформ в Киргизии в 1997 г., хотя МВФ и МБ хвалят ее как модель реформирования, ухудшится, попытки правительства облегчить неплатежи между предприятиями не помогут возрождению экономики, задания бюджетного дефицита будут вновь превышены, приватизацию будут преследовать скандалы и препятствия, сохранится полная зависимость от иностранной помощи, которая не позволяет найти реальный путь для отступления. “Отсутствие роста поставит много вопросов об эффективности реформ” (55, с. 75). Прогноз во многом оправдался, хотя Киргизии удалось добиться роста в 1997 г.. Как пишет другой западный специалист, “краткосрочный рост маскирует долгосрочную слабость и напряжение”; у правительства мало альтернатив для успокоения общественного недовольства, кроме повышения социальных расходов, но оно не может себе это позволить, чтобы не увеличить бюджетный дефицит, как не сможет вести речь и о восстановлении контроля над ценами стратегических товаров, не опасаясь недовольства МВФ (22, с. 66).

По поводу Киргизии С.Доронин и Ч.Макмиллан замечают, что проблемы индустриализации страшны для таких малых стран и вообще “холодный душ свободного предпринимательства — это не быстрое и не легкое решение” и еще рано подводить итоги: неравномерность и перепады экономического развития Киргизии оставляют открытым вопрос, являются ли “малые масштабы страны и



гибкость политики новым фактором успеха в мировой игре". Киргизия, как и другие СЦА, по мнению авторов, не имеет очевидной иностранной модели развития, ее политика будет функцией разных иностранных влияний, проб и ошибок (34, с. 140, 145).

В Узбекистане принципиальной позицией руководства стал, по словам президента И.Каримова, выбор "эволюционного пути без псевдореволюционных скачков, трагических последствий и сильных социальных потрясений", освобождение экономики от идеологических привязанностей, признание государства как основного реформатора и государственная защита социально уязвимых слоев населения (4, с. 8-10).

Этот выбор объяснялся отличительными чертами республики. К ним И.Каримов относил, в частности, низкий уровень жизни большинства семей; высокие темпы роста численности населения и трудовых ресурсов и 60%-ную долю населения моложе 25 лет; высокую долю занятых в сельском хозяйстве; выгодное географическое положение республики; богатые запасы ценнейших минеральных и сырьевых ресурсов и др. (4, с. 10-13). Приоритетными направлениями экономической деятельности были объявлены преобразование сельского хозяйства и развитие перерабатывающих производств; приватизация и разгосударствление; стабилизация экономики и создание новой налоговой системы; преодоление односторонней сырьевой направленности и структурная перестройка народного хозяйства; создание собственного высококвалифицированного кадрового корпуса (4, с. 18-43 и др.).

Власти рассчитывали на то, что опора на мощную сырьевую и минеральную базу обеспечит стране лучшую защиту от экономических потрясений переходного периода, чем более индустриализованным республикам, и поэтому можно не спешить с реформами. Даже после перехода к свободному ценообразованию в Узбекистане сохранилась карточная система распределения товаров первой необходимости, индексирование зарплат, кредиты и субсидии предприятиям. Эти расходы тяжелым бременем легли на бюджет, но помогли на несколько лет избежать резкого спада производства и уровня жизни населения и роста безработицы.

Радикальные экономические реформы республика начала с 1994 г., фактически отказавшись от прежнего курса на социальные приоритеты и от административно-государственных методов хозяйствования. Была введена полноценная национальная валюта, ужесточена денежно-кредитная и бюджетная политика,

провозглашено свободное рыночное ценообразование и адресная поддержка беднейших слоев населения, начата приватизация крупных и средних госпредприятий, продолжена реформа в сельском хозяйстве, значительно смягчено государственное регулирование внешнеэкономических связей, созданы благоприятные условия для иностранного капитала, приняты меры инициирования и стимулирования частного предпринимательства (42а).

Подобно другим СЦА, Узбекистан не избежал экономического кризиса как следствия распада Союза и переходного периода, но он здесь не был так глубок. Спад производства здесь был намного меньше, чем в других СЦА: ВВП сократился только на 18% за все годы. Осторожное и последовательное управление структурными и рыночными преобразованиями позволило Узбекистану сохранить относительную экономическую устойчивость, что эксперты объясняют сильной опорой на сельское хозяйство. Это дало стране, по мнению Р.Кемпбелла, значительные преимущества, меньшая степень торговой и энергетической зависимости, а также большой объем производства хлопка в качестве обменного товара позволили Узбекистану в значительной степени повернуть свою торговлю в сторону от СНГ (29, с. 227).

В начале реформ руководство Узбекистана заявило, что выбирает турецкую модель развития, но в действительности, считает пакистанский автор М. Яхья Эффенди, оно использует китайский опыт, соединяя сохранение авторитарного государства и изменение экономической системы (57, с. 2). И.Каримова считают на Западе одним из наиболее умных политических деятелей в СНГ и подчеркивают, что он, претендуя на лидерство в ЦА, сочетает постепенную рыночную реформу и открытие страны внешним инвесторам с высокой степенью централизованного государственного контроля. Указывается, что президент Узбекистана сумел добиться получения займа МВФ, в то же время замораживая движение в таких чувствительных сферах как приватизация и реструктурирование, чтобы не нанести ущерба социальной стабильности (25, с. 55).

Председатель Центрального банка Узбекистана Ф.М.Мулладжанов пишет: "Применение традиционных методов монетаризма могло бы привести к замедлению структурной перестройки базовых и приоритетных отраслей, что сохраняло бы зависимость нашей экономики от импорта"; поэтому политика была основана на централизованном аккумулировании финансовых средств, которые направлялись на развитие экспортоориентированных



и импортзамещающих отраслей, обновление основных фондов и технологий, инвестиции в крупнейшие предприятия, имеющие общегосударственное значение (10, с. 52). Например, Навоийский горно-металлургический комбинат, оказавшийся в кризисной ситуации с утратой оборонного заказа ВПК на производство урана, с помощью государства реструктурировал и диверсифицировал свое производство, и теперь растут его поставки урана на мировой рынок, в т.ч. в США, выплавляются тонны золота для государства; узбекская урановая и золотодобывающая промышленность начинает влиять на мировые рынки стратегических металлов (18, 23.01.1997). Благодаря такой политике объем инвестиций в Узбекистане в отличие от других СЦА, где он падал, увеличился с 16% ВВП в 1994 г. до более чем 30% в 1996 г. (10, с. 52); в 1997 г. объем капиталовложений вырос на 17% по сравнению с предыдущим годом (21, № 4, февр. 1998, с. 5).

Снижение ВВП в Узбекистане прекратилось в 1995 г. и в 1996 г. он вырос на 1,6%, а в 1997 г. уже на 5,2%. Промышленное производство в эти два года увеличивалось на 6-6,5%, быстро снижалась инфляция – в 1997 г. она оценивалась в 26-27% (21, № 5, март 1997, с. 4; 21, № 4, февр. 1998, с. 5). Если в 1994 г. ряд специалистов, например С.Таймвелл, определял осторожность и замедленность узбекских реформ как “неудачу правительства в переориентации” (54, с. 49), то в конце 1996 г. эксперты МВФ полагали, что за три-четыре года Узбекистан сможет восстановить объем производства 1990 г. (18, 21.12.1996).

В целом представляется, что взвешенность, компетентность и профессионализм экономической политики в Узбекистане, ее последовательное и твердое осуществление позволяли оценивать как вполне реальные прогнозы специалистов, которые считали, что со своим природным и людским потенциалом Узбекистан в короткие сроки может войти в число развитых стран.

Республика взяла курс на создание новых отраслей – автомобилестроения, производства сахара и древесины, на модернизацию ТЭК, развитие машиностроения и легкой промышленности; поставлены задачи самообеспечения продовольствием и энергией, развития хлопкообработки. Хлопок является основой узбекского хозяйства и экспорта, с ним технологически связано более 70% национальной экономики. В 1996 г. Узбекистан вышел на второе место в мире по его производству и экспорту, поставив на внешние рынки 1,08 млн. т хлопка-сырца. В связи с переходом на продажу его по мировым ценам поставки в

Россию резко сократились и российские текстильные фабрики, технологически ориентированные на узбекский хлопок, практически простаивали. В настоящее время между Узбекистаном и Россией заключено трехлетнее соглашение об обмене (с 1998 г.) 200 тыс. т узбекского хлопка на российское топливо, сельскохозяйственные машины и цветные металлы (19, № 54, 19.03.1997); подготавливается создание Российско-узбекского текстильного холдинга (20, 28.04.1998, с. 2). Местная переработка хлопка увеличилась с 8% сбора в конце 80-х гг. до 15% в 1996 г., в дальнейшем Узбекистан намерен создать полный цикл хлопкообработки от выращивания хлопчатника до изготовления швейных изделий для вывоза, и доля экспортируемого хлопка будет сокращаться. С целью ослабления зависимости от России и в поисках альтернативного пути транспортировки своего хлопка, который раньше традиционно шел через Казахстан и Россию, Узбекистан в мае 1997 г. заключил соглашение с Туркменией, Азербайджаном и Грузией о возрождении т. н. Транскавказского коридора, которое предусматривает значительное удешевление перевозок хлопка при сокращении пути на 1000 км по сравнению с российским маршрутом. В 1998 г. по нему пройдет треть хлопкового экспорта (в 1997 г. – 20%). (21, № 4, февр. 1998, с. 4; 20, 24.03.1998, с. 5).

Узбекистан продвинулся и в выполнении другой ключевой задачи – достижении продовольственного самообеспечения: сбор зерновых в 1997 г. вырос до 3,8 млн. т. по сравнению с 3,3 млн. т. в 1996 г., что дало возможность значительно сократить импорт зерна (20, 24.03.1998, с. 5). Республика обеспечила и свои энергетические потребности: добыча собственной нефти достигла почти 8 млн. т. в 1997 г., в результате чего Россия утратила узбекский нефтяной рынок – ее импорт сократился с 5,5 млн. т. в 1991 г. до 150 тыс. т. в 1995 г. К тому же республика полностью обеспечена газом: Узбекистан занимает третье место в СНГ по добыче (50 млрд. м<sup>3</sup> в 1997 г.) и экспорту природного газа, снабжая им другие СЦА (20, 24.03.1998, с. 5).

Приватизация в Узбекистане вначале не планировалась радикальной и началась еще в 1989-1990 гг. с предоставления крестьянам хлопковых земель для ведения частного хозяйства. В 1990-1991 гг. начали вводить аренду и продажу мелких предприятий, в 1992-1993 гг. планировалось приватизировать 15% государственных активов (27, с. 70). В 1993 г. процесс несколько активизировался,



было продано около 50 тыс. мелких и средних предприятий, почти все жилье в Ташкенте. В 1994 г. предполагалось приватизировать 900 крупных предприятий.

По словам И.Каримова, отношение к приватизации было главной особенностью узбекской экономической реформы: здесь извлекли хороший урок из опыта других БСР, где ускоренная массовая и бесплатная приватизация углубила экономический кризис, поставила ряд предприятий на грань банкротства, увеличила число безработных, усилила расслоение населения. В Узбекистане был принят принцип приватизации на платной основе, активы передаются в руки дееспособных хозяев и им предоставляются широкие возможности для предпринимательской деятельности.

В 1995 г. была начата приватизация базовых отраслей — нефтегазовой, энергетической, машиностроительной, а также туристических комплексов в Бухаре, Хиве, Самарканде и Ташкенте с участием иностранного капитала; за первое полугодие 1995 г. было приватизировано 4300 предприятий. По мнению экспертов ЭИЮ, «наиболее привлекательные предприятия расхватали очень быстро» и на 1996 г. ожидалось мало местных инвесторов, поскольку инфляция съела местные сбережения, но увеличилось число иностранных покупателей (55, с. 82).

Иностранные инвестиции в Узбекистане устойчиво растут: в 1994 г. они равнялись 6,6% общего объема капиталовложений, в 1995 г. — 13,7%, в 1996 г. — 18,8% (10, с. 53), в 1997 г. — 20% (20, 24.03.1998, с. 5). Правительство особенно поощряет производство товаров широкого потребления и экспортной продукции. Крупнейшими инвесторами, как и в Казахстане, являются германские компании, среди них лидирует «Сименс-АГ», вложившая более 300 млн. марок в электрификационные, транспортные и телекоммуникационные проекты; СП с участием «Мерседес-Бенц» наладило выпуск грузовиков и автобусов (21, № 9, май 1997, с. 4; 18, 21.12.1996). Большую активность проявляет Южная Корея, СП «УзДЭУавто» начало производство легковых автомобилей и в 1996 г. выпустило около 30 тыс., а в 1997 г. — 65 тыс. машин; на 1998 г. планируется выпуск 140 тыс. машин при проектной мощности 220 тыс.; машины уже экспортируются в Россию, где оказались конкурентоспособными (19, 13.02.1997; 20, 25.03.1998, с. 5).

Общее число СП с иностранным капиталом к 1997 г. достигло почти 3 тыс. В конце 1996 г. были введены новые правила деятельности таких СП: их уставный капитал должен быть не менее

суммы, эквивалентной 300 тыс. долл., доля иностранного участия должна быть не менее 30%. В настоящее время уставный капитал большинства СП в Узбекистане не превышает 10 тыс. долл.; они занимаются главным образом торгово-посреднической деятельностью, но все пользуются льготами, предоставляемыми иностранному капиталу (15, 24.12.1996; 4.06.1997).

Сотрудничество с МВФ Узбекистан начал в 1991 г., но только в январе 1995 г. Фонд предоставил ему кредиты в размере 74 млн. и 185 млн. долл. В том же году МБ предоставил 160 млн. и 21 млн. долл. для развития банковского дела и 66 млн. долл. на модернизацию хлопкового сектора. На развитие малого и среднего бизнеса выделили кредиты МБ, Азиатский банк развития, Эксимбанк Японии и др. общим объемом 350 млн. долл. (15, 4.06.1997).

Замедленный старт Узбекистана в проведении реформ оказался благоприятным для производственной сферы республики, но социальная цена, которую она платит за реформы, не меньше, чем в других СЦА, — уровень жизни нельзя отнести к среднему даже среди этих стран. Увеличенная на 20% с 1 июля 1997 г. минимальная зарплата равняется 5 долл. по курсу черного рынка и чуть больше 12 долл. по официальному (рассчитано по: 15, 2.07.1997), усиливается социальное расслоение, причем особенно жестоко страдают многодетные семьи, которые здесь преобладают из-за высокого уровня рождаемости. Прогноз эксперта ЭИЮ на 1997 г. сулил рост безработицы, социальных трудностей и опасности социальных волнений (55, с. 82). Он во многом оправдался: уровень жизни снизился, возникли трудности со снабжением, в середине 1997 г. была восстановлена норма отпуска в одни руки муки, сахара, масла и продажа их только в государственных магазинах при жестких мерах контроля за уличными торговцами. В результате сразу возник дефицит продовольственных товаров, их стали продавать из-под полы по повышенным ценам (21, № 17, сент. 1997).

В начале 1998 г. эксперты ЭИЮ увидели в узбекской экономике симптомы движения вспять. Они объясняют это следующими причинами: падением влияния президента И.Каримова как регионального лидера и его скептическим отношением к развитию рыночных отношений; чрезмерным регулированием валютного курса, из-за чего курс сума на черном рынке оказался в три раза ниже официального; высоким дефицитом платежного баланса; дешевыми кредитами государства хлопковому сектору, что подталкивает инфляцию. Двойной валютный курс разрушительно



действует на предприятия, особенно мелкие и средние; отрицательные реальные ставки процента снижают банковские депозиты; проблема неликвидности несет угрозу возможного кризиса. Сокращается импорт потребительских товаров. Каримов очень заинтересован в притоке иностранного капитала в сырьевой сектор, но этот приток сдерживается коррупцией и медлительностью бюрократических процедур (26а, с. 53). Правда, для упрощения последних в начале 1998 г. был создан один государственный орган вместо прежних трех, ответственный за проекты с участием иностранного капитала (21, № 5, март 1998, с. 4). Эксперты по-прежнему считают, что Узбекистан обладает такими естественными преимуществами, как многочисленное хорошо образованное население и обширные минеральные ресурсы, которые могут обеспечить благополучие страны (26а, с. 53).

Туркмении, обладающей огромными запасами природного газа, после получения независимости прочили будущее "Кувейта Азии" или "газового Эльдорадо". Была принята программа "10 лет стабильности", которая, по словам президента С.Ниязова, "не приемлет оголтелого радикализма, революционных прорывов. Постепенно, шаг за шагом, без "великих скачков" и "последних рывков" мы идем к своей цели"; это позволяет "избежать потрясений и социальных конфликтов, удержать республику в поле эволюционных преобразований". Два серьезнейших геополитических обстоятельства продиктовали такой курс — положение страны на одном из важных мировых перекрестков и крупнейшие запасы нефти и газа, подчеркнул президент (17, 23.10.1996, с. 14). Программа опиралась на принцип государственного регулирования и структурную перестройку с упором на развитие перерабатывающих отраслей и обеспечение потребностей в готовых товарах, в первую очередь в продовольствии; предусматривалось привлечение иностранного капитала, особенно в нефтегазовые отрасли. Планировались строительство ряда предприятий, чтобы ослабить зависимость от России, создание СП и семи свободных предпринимательских зон, ускорение развития и среднегодовой рост производства в 12% (38, с. 36).

Уже в 1991 г. были разработаны меры по макроэкономической стабилизации и поощрению структурных изменений, но большинство из них не было осуществлено. Даже скромные реформы вскоре после введения были аннулированы из-за страха перед социальными волнениями; реформы практически были отложены. В результате в

Туркмении, с одной стороны, был меньший спад производства, чем в других СЦА, а с другой стороны, недостатки реформ давал стране возможности развивать независимую экономическую структуру с рыночным действием.

При повышении цен на энергоносители после распада Союза Туркмения оказалась в наиболее выгодном положении среди СЦА. Условия торговли для нее улучшились и власти рассчитывали, что страна и без особых преобразований сможет разбогатеть за счет продажи газа (как Узбекистан — хлопка); однако Туркмении, не имеющей собственного трубопровода, не удалось выйти на мировые рынки, и она была вынуждена продавать его своим старым потребителям — Украине, Армении и Грузии, которые не могли расплачиваться валютой. В результате долг стран СНГ Туркмении достиг 2,0 млрд. долл. (17, 23.10.1996, с.4).

Турецкий эксперт Х.Канболат пишет, что Туркмения оказалась в состоянии дистанцироваться от поля притяжения России, но, подобно другим СЦА, ее экономическая структура, далекая от диверсификации, поддерживается производством и экспортом сырья; в то же время она вынуждена импортировать готовую продукцию, особенно продовольствие и потребительские товары, теперь уже по мировым ценам, что усугубляет валютный кризис и дефицит платежного баланса (42, с. 50).

Два товара — природный газ и хлопчатник — обеспечивают 96% экспорта Туркмении и ставят ее в полную зависимость от импорта продовольствия — ввозится 65% потребляемого зерна, 100% сахара и т. д. (25, с. 44). В общем объеме ВВП производство газа обеспечивает до 60% (26, с. 55). Официальная статистика противоречива, сведения об объемах добычи газа за одни и те же годы приводятся разные, хотя все показывают значительное — до 2/3 —

снижение добычи (с 85 млрд. м<sup>3</sup> в 1991 г.) (21, № 9, май 1997, с. 4). Предсказания быстрого роста обманчивы, поскольку основаны на случайном росте производства газа, а непредвиденное его снижение может привести к расстройству в хозяйстве (26, с. 56).

После снижения ВВП в 1995 и 1996 гг. на 8% и 3% соответственно, у Туркмении, по прогнозам ЕБРР и других специалистов, были возможности для экономического роста в 1997 г. не менее чем на 5%. Однако было принято решение о прекращении поставок газа постоянным потребителям — Украине и Армении за неплатежи, что по существу парализовало производство: добыча газа



сократилась почти наполовину, а ВВП — на 15%; объем экспорта и импорта составил 44% и 86% от уровня предшествующего года соответственно; хлопка было собрано на 45% больше, чем в 1996 г., но вдвое меньше, чем намечалось правительственной программой; не было и большого продвижения к продовольственной независимости, сбор зерна повысился незначительно. Дефицит госбюджета оценивается в 10-14% ВВП против запланированного парламентом уровня в 0,9% (20, 24.03.1998, с. 5; 21, № 4, февр. 1998, с. 5). Из расходов бюджета 30% уходит на субсидии для поддержания низких цен на потребительские товары, возрастающий бюджетный дефицит покрывается Центральным банком. Государство обеспечивает население бесплатными электроэнергией, газом и водой, но существует острый дефицит всех основных товаров и в городах стоят очереди за хлебом. Минимальный уровень зарплаты — около 10 долл. (42, с. 51). Население предпочитает хранить сбережения в иностранной валюте и закупать товары. Банковская система развита слабо и страдает от постоянного вмешательства правительства и президента (38, с. 46).

1 ноября 1993 г. была введена собственная национальная валюта (манат) и был создан стабилизационный валютный фонд в 300 млн. долл., но курс маната упал уже через полгода, а через три года был ниже первоначального в 2500 раз. Только в последнее время, когда правительство пересмотрело свое отношение к реформе, ЦБ начал проводить жесткую политику в кредитно-финансовой сфере и уровень инфляции пошел вниз. Данные об инфляции не публикуются; эксперты Статкомитета СНГ оценивали ее в 1997 г. в 4,5% в месяц — это была самая высокая цифра в СНГ (21, № 20, окт. 1997, с. 4; 42, с. 48, 50; 20, 24.03.1998, с. 5), а в первом квартале 1998 г. — в 6,5% против прогноза МВФ в 1,6% (20, 21.05.1998, с. 4).

Новая экономическая программа президента С. Ниязова "1000 дней" намечает с 1997 г. меры ускоренного перехода к рыночной системе и создания базы экономического роста за счет продажи нефти и газа, привлечения иностранных инвестиций и приватизации. К 2000 г. должны быть приватизированы 330 промышленных предприятий в первую очередь текстильные, пищевые и производящие стройматериалы; в руках государства останутся нефтегазовая отрасль и транспорт (21, № 9, № 10, май 1997 г., с. 4; 15, 17.04.1997). Программа ставит целью ежегодный рост ВВП на 17% до конца столетия без объяснений, за счет чего этот рост будет достигнут.

С.Ниязов считает, что уже сейчас можно с уверенностью говорить о сдвигах в экономике; по его словам, за последние три года в нее вложено примерно 3,5 млрд. долл., создан благоприятный климат для привлечения иностранных инвестиций, развиваются транспортные средства и коммуникации, в частности, введены в эксплуатацию туркмено-иранская железнодорожная линия Теджен-Серахс-Мешхед и газопровод в Иран мощностью 4 млрд. м<sup>3</sup> в год, с участием иностранных фирм сооружается 250 объектов общей стоимостью 3 млрд. долл. (21, № 5, март 1997, с. 4). В частном владении находятся 1500 предприятий, свыше 500 магазинов, идет приватизация небольших заводов; фабрик, транспортных предприятий (17, 23.10.1996, с. 14).

Трудно оценить достоверность этих сведений. Туркмения действительно старалась привлечь иностранный капитал, особенно в нефтегазовый сектор; в 1997 г. он составил 44% всех инвестиций (20, 24.03.1998, с. 5). По официальным данным, в 1997 г. Туркмения освоила 248 млн. иностранных ресурсов, из них 225 млн. в виде кредитов; в 1998 г. правительство рассчитывает привлечь 951 млн. долл. иностранных инвестиций, т. е. 66% общих капиталовложений. Ожидается, что США, Германия, Япония, Турция, ЕБРР и МБ инвестируют в ТЭК, АПК и транспорт (21, № 4, февр. 1998, с. 4). Иностранных инвесторов, естественно, привлекают нефтегазовые богатства Туркмении, но пока они не очень охотно стремятся сюда: с одной стороны, законы, защищающие иностранных инвесторов, грубо попираются президентскими распоряжениями, с другой стороны, инвестиции сдерживаются отсутствием хорошо работающей инфраструктуры (38, с. 49). Международные финансовые организации и отдельные страны предоставляли Туркмении займы и кредиты: Турция — 75 млн. долл., Иран — 50 млн., Германия — 40 млн., Пакистан — 1 млн., ЕС — ок. 16 млн. долл. В 1997 г. задолженность Туркмении была среди самых крупных в СНГ, долг равнялся 114% ее ВВП (38, с. 49; 21, № 11, июль 1997, с. 4; 20, 24.03.1998, с. 5).

Эксперты ЭИЮ называют одной из основных причин тяжелого экономического положения Туркмении самое слабое и некомпетентное в БСР руководство, психологическую и профессиональную неподготовленность хозяйственных руководителей из прежней административно-партийной элиты, которая не позволяет делать решительных шагов в направлении к рынку. Экономическая политика С. Ниязова, по мнению экспертов,



легкомысленная, он “мало способен оценить реальность” и превращается во “все более сумасбродного и непопулярного тирана, который запрещает несанкционированный рост цен, манипулирует валютным курсом и увеличивает импорт с целью сделать Туркмению самообеспечиваемой к концу века”; в результате экономика ее в удивительном расстройстве, а население переживает экономические лишения, жестокие даже по меркам США (26, с. 56; 26а, с. 52).

Основным тормозом на пути развития туркменской экономики, помимо отложенных реформ, является то обстоятельство, что Туркмения не имеет своего трубопровода, он находится в собственности России, а на мировом рынке газа они теперь выступают как конкуренты. Туркмения уже несколько лет добывается права самостоятельно напрямую поставлять свой газ на рынки Европы по этому трубопроводу. До 1994 г. она имела квоту около 11% в общем объеме экспорта российского газа, но затем Россия отменила эту квоту. Теперь газопроводом распоряжается РАО “Газпром”. Туркмения пока безуспешно старается прорваться на рынки других стран в обход России, с помощью Ирана она в декабре 1997 г. завершила строительство газопровода Корподже – Курт – Кун (Иран), который хотела бы продлить в Турцию, а потом, возможно, и в Европу. Здесь следует учитывать, что и “Газпром” намерен увеличить в несколько раз свои поставки в Турцию.

В конце 1996 г. казалось, что проблема для Туркмении частично разрешилась, ее правительство и “Газпром” заключили пакет соглашений, регламентирующих поставки газа из Туркмении в Россию и страны СНГ и создали совместное АО “Туркменросгаз”, которое распоряжалось добычей и продажей всего туркменского газа и в котором 45% акций принадлежали “Газпрому”. Это событие президент Туркмении назвал тогда историческим, но в середине 1997 г. своим указом ликвидировал “Туркменросгаз” (20, № 21, 27.02.1997; 16, 8.08.1997, с. 1). В начале 1998 г. после длительных переговоров Россия и Туркмения договорились об условиях поставки туркменского газа на Украину в соответствии с долгосрочным соглашением Ашхабада и Киева в объеме 20 млрд. м<sup>3</sup> в год (21, № 5, март 1998, с. 4). Но и эту договоренность нельзя считать окончательной.

Это означает, что Туркмения по-прежнему не имеет гарантированных источников национального дохода от продажи своих ресурсов и еще долго будет зависеть от российской системы трубопроводов. Есть проекты строительства газопроводов в Пакистан

через Афганистан, через Китай в Японию, но их реализация требует длительного времени и огромных финансовых ресурсов, которые могут обеспечить только иностранные компании. Кроме того, здесь сталкиваются конфликтные интересы разных стран и нефтяных компаний, ведутся многотрудные и затяжные переговоры о маршрутах трубопроводов, о квотах, о финансировании и т.п. Понятно, что Россия и “Газпром” стремятся сохранить сферу влияния и возможности инвестирования в этом регионе. По мнению туркменского министра иностранных дел Б.Шихмурадова, Туркмения вряд ли сможет решить свои проблемы самостоятельно без соглашения с Москвой (20, № 5, 28.01.1997, с. 5).

Австрийский экономист А.Фришеншлагер также считает сомнительным, что зависимость Туркмении от межреспубликанской торговой структуры СНГ может быть уменьшена (38). По мнению экспертов ЭИЮ, Туркмения будет по-прежнему изолирована от валютных рынков и будет вынуждена полагаться на потребителей из БСР. Рост ее производства зависит от экономического подъема в России и Украине, но если бывший советский рынок газа останется в подавленном состоянии, а также если не состоится договоренность Туркмении с МВФ, то “политические перспективы С.Ниязова уменьшатся” (55, с. 78, 79). Страны с богатыми природными ресурсами, пишут эксперты, обычно имеют два пути: к процветанию, как страны Персидского залива, или быстро к хаосу, коррупции и потерям, как Нигерия и Венесуэла: Туркмения движется по второму пути (26, с. 56). Нынешняя экономическая ситуация в Туркмении продлится много лет, если не десятилетий, заключает А.Фришеншлагер, и рекомендует для страны “политику малых шагов” (38, с. 43).

В Таджикистане после объявления независимости был взят курс на быстрое осуществление экономических реформ. В 1991 г. была принята программа экономической стабилизации и перехода к рыночной экономике, в начале 1992 г. была частично создана правовая база для формирования рыночных отношений, в т. ч. и для иностранных инвестиций, возникали коммерческие банки и биржи, хотя происходило это в ситуации глубокого экономического кризиса и полной непредсказуемости будущего. Начавшаяся в 1992 г. гражданская война нанесла значительный экономический урон и практически парализовала экономические преобразования. Падение ВВП превысило 50%, однако его причиной была не только гражданская война, но и воздействие распада Союза, нехватка



энергии, недостаток импорта сырья и комплектующих, сокращение спроса со стороны других БСР. При расстроенной экономике внешний долг страны в 1996 г. достиг 800 млн. долл. и продолжал увеличиваться, а на обслуживание долга уходило до 40% экспортных поступлений (53, с. 421).

Только в 1995 г. Таджикистан реально смог приступить к осуществлению реформенных мер: была принята новая Программа экономических преобразований на 1995-2000 гг., главной целью которой было создание социально ориентированной эффективной и конкурентоспособной рыночной экономики. Были либерализованы внутренние цены на товары (кроме хлеба, муки и растительного масла) и внешняя торговля всеми видами товаров (кроме хлопка, алюминия, шелка, табака, кожевенного сырья и минеральных удобрений), отменены квоты, лицензии и все экспортные льготы, повышены пошлины на вывоз сырья (но снижены на вывоз готовой продукции), обеспечен благоприятный климат для СП с участием иностранного капитала. При этом таджикское руководство заявило о понимании необходимости опоры на собственные силы. Предусматривалось перепрофилирование предприятий с целью получения конечного продукта, прежде всего предназначенного на экспорт (21, № 5, март 1997, с. 4).

Важным шагом новой политики было введение в Таджикистане (последней из БСР) в мае 1995 г. собственной национальной валюты — таджикского рубля, хотя курс его сразу начал падать и в середине 1997 г. за 1 доллар давали 480 рублей, что объяснялось снижением объемов производства, зависимостью потребительского рынка от ввоза продуктов, а также отъездом в хадж паломников, которые вывезли 10 млн. долл. (21, № 11, июнь 1997, с. 4).

В 1996 г. намечалось путем ужесточения налоговой системы и сокращения расходов уменьшить бюджетный дефицит, снизить месячную инфляцию до 4%. И она действительно снизилась с более 15% в первые месяцы 1996 г. до 2,9% в среднем за год; постепенно начали расти налоговые поступления; рубль стабилизировался по отношению к доллару и даже вырос на 7% с началом валютных аукционов. Был смягчен валютный контроль, чиновникам законодательно было запрещено вмешиваться в дела коммерческих предприятий. Если в 1995 г. ВВП упал на 12%, а в 1996 г. на 7%, то в 1997 г. он впервые увеличился на 2% (20, № 114, 19.12.1996; с. 5; 15, 15.05.1997; 26а, с. 51).

Банковская система Таджикистана сохранила свою жизнеспособность, пережив гражданскую войну, но сейчас остро стоит проблема низкого уровня и слаборазвитости банковского дела в стране. В связи с нехваткой наличности правительство переводило невыплаченные зарплаты, пенсии и пособия за период с 11 января 1994 г. по 10 мая 1995 г. на специальные счета в государственный Сбербанк и замораживало их в виде сбережений населения. Они были разморожены в октябре 1996 г. и конвертированы в именные приватизационные чеки, которые оцениваются сегодня в 3 млрд. рублей. К концу года предусматривалось реализовать приватизационные чеки 2,5 млн. граждан (21, № 4, февр. 1997, с. 4; № 9, май 1997, с. 4). По программе приватизации, разработанной с помощью МБ, в начале 1996 г. было продано 1700 предприятий, что равнялось 8% государственных активов (53).

Ведущим в экономическом восстановлении республики является хлопковый сектор. В конце 80-х гг. Таджикистан собирал 1 млн. т. хлопчатника в год; в 1995 г. его производство упало до 407 тыс. т. Из него было получено 140 тыс. т. хлопка-сырца, причем 90 тыс. т. в 1996 г. было вывезено на мировой рынок. Таджикистан также частично рассчитывается хлопком за кредиты и поставки газа с Россией и Узбекистаном. Планируется развитие местного хлопкообрабатывающего и текстильного производства, которое сможет поглотить до 60-70% урожая, что должно сократить экспортные возможности хлопка (53, с. 426-427).

Еще одним экспортным товаром Таджикистана является золото, запасы которого оцениваются в 60 тыс. т. В советские времена его производство в республике не превышало 1,5 т в год. В 1996 г. СП “Нельсон голд” (49% канадского капитала) произвело 3 т золота, а в 1998 г. намерено довести добычу до 10 т. Фирма уже инвестировала в проект 50 млн. долл. Другие месторождения разрабатывают еще одна канадская и британская компании. Считают, что страна уже в ближайшие годы могла бы выйти на уровень производства в 14-15 т золота в год. Но пока из-за нечеткого законодательства “Нельсон голд” в течение двух лет не могла продать добытое ею золото; другие компании, готовые вложить капитал в таджикскую золотодобычу, занимали выжидательную позицию (53, с. 428; 20, № 106, 19.11.1996, с. 7).

Крупный резерв роста у Таджикистана — алюминиевый завод, третий в мире после аналогичных заводов в США и Германии. Он снизил свое производство с 450 тыс. т в конце 80-х гг. до 198 тыс. т в



1996 г., однако новые инвестиции и улучшение энергоснабжения могут поднять объем выработки в короткие сроки. Продаются алюминий за рубеж, но транспортировка через границы 4-5 государств СНГ значительно повышает его стоимость, главным образом из-за железнодорожных тарифов (53; 16.05.02.1997). Сейчас правительство получает только 5% доходов в качестве налога с продаж (17,5 млн. долл. в 1996 г.), поскольку завод фактически находится в руках администрации и полевых командиров. В 1997 г. завод было намечено приватизировать; в число будущих акционеров стремятся попасть компании многих стран, готовые вложить капитал, французская компания уже внесла 16 млн. долл. на реконструкцию. Завод фигурировал в числе залоговых предприятий за предоставленные Таджикистану российские кредиты. Долг Таджикистана России на начало 1997 г. составил 296 млн. долл. (16, 5.02.1997).

Таджикистан обладает огромным потенциалом гидроэнергии и может стать ее экспортером. Пакистан уже выразил намерение участвовать в завершении строительства Рогунской ГЭС. Высоко ценится и стратегическое положение Таджикистана. Транспортное строительство может стать еще одной притягательной для иностранных инвестиций сферой, поскольку в масштабах региона речь идет о создании новой общемирового значения транспортной системы. Пока планируется строительство автотрассы Куляб-Каланхумб, в которую Таджикистан и Иран вложат по 28 млн. долл. и которая через три года выведет Таджикистан на Каракумское шоссе, связывающее Китай, Пакистан, Индию и Иран (21, № 10, май 1997, с. 4).

На проведение экономической реформы МВФ предоставил Таджикистану кредит в 22 млн. долл.; МБ выделил кредит в 5 млн. долл. на реорганизацию министерств, 55 млн. — на поддержку приватизации и сельского хозяйства, 10 млн. долл. — на преодоление бедности; ЕС выделяет 10 млн. ЭКЮ на реализацию программы продовольственной безопасности. Общий внешний долг страны уже превышает полтора объема ВВП (18, 28.06.1997; 20, 1.07.1997, с. 2; 20, 24.03.1998, с. 5).

В конце 90-х гг. сохраняются перспективы экономического возрождения Таджикистана, наибольшая часть активов которого располагается на территориях, где не велись боевые действия во время гражданской войны. В ожидании мира, считал эксперт журнала

“Евромани”, Таджикистан “имеет шанс развивать сектора, которые были в небрежении в советскую эру” (53, с. 424).

Перспективы экономического развития делают более реальными соглашение правительства и исламской оппозиции и начало их сотрудничества. Эксперты Статкомитета СНГ заключают, что Таджикистан имеет шансы повысить темпы экономического роста за счет инвестиций в горнодобывающую промышленность, электроэнергетику и хлопководство и прогнозируют прирост ВВП в 1998 г. в 4-5% (20, 24.03.1998, с. 5). Но мир принесет новые проблемы: разрушенная таджикская экономика должна обеспечить 100 тыс. беженцев, возвращающихся из Афганистана, а многочисленным боевикам предоставить рабочие места. Для решения этих вопросов и реконструкции экономики необходима крупномасштабная финансовая поддержка.

Объем иностранных инвестиций в Таджикистан в 1997 г. составил около 120 млн. долл.; в числе инвесторов Великобритания, Италия, Словакия, США, Южная Корея. Можно ожидать, что урегулирование отношений с исламской оппозицией и окончание военных действий повысят активность иностранных инвесторов. Правительство уже предлагает им конкретные проекты с быстрой окупаемостью (например, хлопкоочистка, переработка фруктов, овощей, табака), но чтобы привлечь крупные долгосрочные инвестиции в самую важную для страны сферу — разработку минеральных ресурсов, власти должны обеспечить законодательную базу и выработать систему тендеров (53; 21, № 7, апр. 1997, с. 4; 26а, с. 51).

Недавно начавшееся сотрудничество с МВФ принесло некоторые положительные результаты в создании институтов денежного контроля и страна, вышедшая из войны, в 1997 г. добилась умеренной инфляции в 50%. Но несмотря на призывы МВФ ввести рыночные отношения в хлопкопроизводство, перестройка сельского хозяйства идет медленно, промышленное производство в 1997 г. упало, объем инвестиций составил 90% (от уровня 1996 г.), курс рубля начал резко падать из-за притока наркоденег. Эксперты ЭИЮ сравнивают Таджикистан с Боснией, ВВП которой в первый послевоенный год вырос на 40% против таджикских 2%, и полагают, что при своей изолированности Таджикистан не может ожидать такого же объема помощи, какой получила Босния, и потому ему остается рассчитывать на поддержку России и Ирана. Обращается



внимание и на то, что при отсутствии миротворческих сил Таджикистану придется, пока не установится мир, тратить наибольшую часть своего бюджета на военные расходы (26а, с. 51).

Таким образом, США демонстрируют широкое разнообразие путей, темпов и методов экономической трансформации: радикальные реформы в Киргизии, размеренные и поэтапные в Казахстане, замедленные и взвешенные в Узбекистане, отложенные и застойные в Туркмении, прерванные войной и, по-видимому, решительно начатые снова в Таджикистане. Результаты этих реформ также разные, но общим является то, что страны, осуществлявшие реформы, уже прошли или проходят самую низкую точку кризисного состояния и начали выход из него; производство в целом или отдельные отрасли начали расти с 1996-1997 гг. Конечно, остается вопрос, насколько этот рост будет стабильным, устойчивым и длительным, поскольку еще не решены многие стратегические проблемы, финансовая стабилизация еще не сопровождается экономической, преобразования не стали системными. Представляется, что методы реформаторской деятельности в регионе становятся более умеренными и прагматическими, от краев стратегического спектра они приближаются к центру: одни государства от радикальной практики переходят к применению механизмов государственного регулирования, а в других ослабляется централизация и идет движение к либерализации и открытости экономики. Экономическое развитие США приобретает определенную устойчивость. Но не следует упускать из виду, что рост ВВП в этих странах происходит по отношению к очень сниженной базе: в среднем их ВВП в 1997 г. соответствует уровню 1977 г.

Будущее США в решающей степени зависит от нефтегазовых богатств. Объем подтвержденных запасов Прикаспийского региона разные источники называют равным 28-32 млрд. барр. нефти и 240 трлн. куб. футов газа; потенциальные запасы определяются в 200-250 млрд. барр. нефти и, возможно, столько же газа (европейские запасы равны 50 млрд. барр. нефтяного эквивалента). Нефтегазовый потенциал этого региона и прикаспийских стран в целом стал не только мощным геоэкономическим, но и геополитическим фактором мирового значения, магнитом для геополитиков. Американские нефтяные компании, интересующиеся Центральной Азией, консультируют крупнейшие эксперты по национальной безопасности, в т.ч. 36.Бжезинский и Дж.Бейкер. Западные

специалисты, вспоминая Р.Киплинга, пишут, что мировые нефтяные компании начали вокруг запасов ЦА "Большую Игру", подобную борьбе между Россией и Великобританией за влияние здесь в XIX в. Это сравнение уже превратилось в клише, но оно вводит в заблуждение. "Первая Большая Игра", пишет З.М.Беддоес, велась двумя державами, а Индия, за которую шла борьба, являлась пассивным объектом игры; сегодня гораздо больше игроков и в самой ЦА, и за ее пределами. Далее, старая Большая Игра была связана с царским экспансионизмом, а новая — с распадом советской империи; если в XIX в. эмиры и ханы постепенно подпадали под российский контроль, то сегодня региональные лидеры отстаивают свою независимость, и решающий приз — природные богатства — находятся в регионе (24а).

Из мировых нефтяных компаний лидерами экспансии являются "Шеврон", "Мобил", "Бритиш ойл", "Аджип". В Казахстане более 60% иностранных инвестиций направлено в нефтегазовый комплекс (ок. 2 млрд. долл.) и более 50 компаний надеются участвовать в разведке, развитии и экспортных операциях, они расходуют миллионы, даже не зная, найдут ли в этих местах нефть, но торопясь застолбить место. "Комбинация крупных личностей, огромных денег и больших амбиций нефтяных компаний, с одной стороны, и крупных личностей и больших амбиций лидеров Центральной Азии, с другой, создает сильнодействующую смесь" (24а, с. 4). Если к этому добавляются стратегическая важность географического положения региона и то обстоятельство, что их нефть и газ бесполезны, пока не поступили на мировой рынок, то становится ясно, что ориентации США и внешние влияния будут определяться прежде всего сетью потенциальных экспортных трубопроводов. Вопрос о геополитическом статусе региона в контексте его нефтегазовых богатств — это важнейший элемент стратегической политики Запада в Евразии и он будет решаться в зависимости от того, кому будет принадлежать контроль над нефтегазовыми транспортными путями.

Для России жизненно важно закрепить свои позиции в регионе с целью получения доходов от инвестиций и транзита, использования научно-технического, строительного и кадрового потенциала, расширения базы экономических связей и, следовательно, укрепления межгосударственных политических отношений. Но пока, к сожалению, российская политика по



отношению к ЦА в целом и в отношении нефтегазовой отрасли в частности нецеленаправленна и непоследовательна, в ней преобладают групповые и конъюнктурные, а не национальные и стратегические интересы страны.

США стремятся преодолеть зависимость от России и получить возможность самостоятельного выхода на мировые рынки нефти и газа, а мировые нефтяные компании, особенно в последнее время, — вытеснить Россию из нефтегазовой сферы региона или по крайней мере сократить ее присутствие и влияние. Так, в феврале 1998 г. Туркмения в одностороннем порядке лишает “Газпром” 10%-ного пакета акций консорциума для строительства газопровода Туркмения — Афганистан — Пакистан; в Стамбуле в начале марта с.г. на встрече министров иностранных дел Турции, Азербайджана, Казахстана, Грузии и Туркмении закладываются основы раздела и транспортировки нефти Каспия, жестко ограничивающие возможности участия в этом России. Явная тенденция к изоляции России от транспортировки нефти наметилась в последнее время и в Каспийском трубопроводном консорциуме (КТК). Эта тенденция обусловлена тем, что все действующие нефте- и газопроводы из ЦА (за исключением нового газопровода Туркмения — Иран) идут через Россию, давая ей возможность, как пишет Беддоес, “держат каспийские страны мертвой хваткой”. С такой оценкой перекликаются позиции США. Так, Н.Назарбаев главную причину многолетнего торможения реализации проекта Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) видит в том, что “в Москве, не видя альтернативы российскому варианту транспортировки каспийской нефти, потребовали за ее транзит непомерно высокую долю прибыли. Когда реально замаячили другие маршруты, это требование было смягчено, но почти тут же раздались голоса об экологической опасности КТК для южных российских регионов, потом — о солидной компенсации областям за отторгаемые под трубопровод земли”. По словам Назарбаева, для Казахстана, как и для России, было бы выгодно, чтобы все нефтегазопроводы были проложены через Россию, “Но наши просьбы никто не слышит”, — заключает казахстанский президент, подчеркивая в то же время и геостратегический аспект: “те государства, которые будут вносить реальный вклад в извлечение и транспортировку каспийской нефти, вправе рассчитывать на определенное повышение своего веса в странах прикаспийского региона. Спрашивается, а кто же мешает

России укреплять здесь свой политический авторитет?... Думаю, Россия сначала должна четко определить, в чем же заключаются ее интересы, а уж потом говорить об их ущемлении или каких-то попытках дискриминации” (16, 4.06.1998, с. 3). Президент Туркмении С.Ниязов с сожалением отметил низкую активность России, “которая постоянно и неизменно приглашается к участию во всех крупных проектах, будь то строительство трубопроводов, освоение шельфа Каспия или прокладка железных дорог”, и добавил, что “в любое время двери для России в Туркменистане открыты” (21, № 11, июнь, 1998, с. 4). Он дал понять, что ревность Москвы по отношению к планам и, главное, маршрутам прокладки трансконтинентальных трубопроводов из бывших союзных республик на мировые рынки выглядит особенно неуместной на фоне простоя газопровода, который в последние годы транспортировал через Россию почти 90 млрд. м<sup>3</sup> туркменского газа, а теперь уже более года бездействует, хотя мог бы приносить солидные прибыли обоим государствам.

С учетом таких высказываний представляется, что российская политика в прикаспийском регионе не должна исходить из представления, что экономические интересы России и США полностью совпадают. Естественно, экспортеры нефти и газа отстаивают в первую очередь свои национальные интересы, отличающиеся от российских, и в этом контексте ставят партнерство с Россией на второе место. Российские политики должны понять и учесть интересы США как владельцев богатых ресурсов нефти и газа, и это следует сделать как можно скорее, ибо потеря времени может обернуться потерей возможностей участвовать в разработке и транспортировке этих ресурсов со всеми вытекающими последствиями.

Беддаес прав, когда пишет, что “проблема трубопроводной дипломатии в том, что она должна комбинировать часто противоположные коммерческие и политические интересы” (24а, с. 7). Реальная борьба вокруг маршрутов будущих трубопроводов на самом деле больше определяется геополитическими интересами, чем коммерческими. В настоящее время имеются разные проекты маршрутов трубопроводов из прикаспийских стран, в т.ч. из США, для выхода на мировые рынки:

1) Северный маршрут — строящийся нефтепровод Тенгиз (Казахстан) — Новороссийск пропускной способностью 67 млн. т. в



год, длиной около 1600 км и стоимостью примерно 2 млрд. долл. Для его сооружения в 1992 г. и был создан КТК, в который вошли, помимо России и Казахстана, "Шеврон", "Мобил", "Аджип" и др.; завершение строительства намечено на 2000 г., и это будет первый не исключительно российский трубопровод через ее территорию.

2) Западный маршрут — нефтепровод от Баку до грузинского порта Супса, далее морским путем через Босфор или от Баку до Кейхана, турецкого порта на Средиземноморье, который должен пройти через беспокойные курдские районы). Этот маршрут предпочтителен для Азербайджана, Турции, Грузии и США; для туркменского газа и казахстанской нефти нужно будет построить транскаспийские нитки до Баку.

3) Южный маршрут — газопровод из Туркмении в Иран, открытый в декабре 1997 г., который Туркмения надеется продлить в Турцию и, возможно, в Европу, хотя до сих пор США противостояли развитию сотрудничества США с Ираном.

4) Восточный маршрут — нефтепровод из Казахстана в Синьцзян длиной более 3 тыс. км, о строительстве которого договорились Китай и Казахстан. Его стоимость оценивается китайскими экспертами в 3,5 млрд. долл., а другими специалистами значительно дороже; считают, что в нем заинтересованы, кроме непосредственных участников, Россия и Япония.

5) Юго-восточный маршрут — нефте-и газопроводы из Туркмении через Афганистан в Пакистан и затем в Индию, стоимостью в 1,9 млрд. долл. каждый. Это направление, по мнению специалистов, привлекательно с точки зрения географии, но в связи с хаосом в Афганистане банкиры опасаются вступать в деловые отношения с талибами.

При такой множественности выбора и конкурирующих интересов трудно сказать, где пройдут трубопроводы (хотя пока наиболее вероятным представляется маршрут Баку — Супса), но можно напомнить, что в Северном море имеются пять нефтепроводов и девять газопроводов. К тому же множественность и разнонаправленность трубопроводов позволят нефтяным странам сбалансировать их внешние интересы.

Считают, что для развития прикаспийских нефтяных ресурсов и их транспортировки потребуется от 70 до 100 млрд. долл. и, возможно, столько же для газовых ресурсов. Вложить такие деньги мировые нефтяные гиганты могут при наличии трех условий, помимо

состояния мирового спроса: в прикаспийских странах должна быть определенная политическая стабильность, защищены права собственности и гарантированы пути доставки нефти или газа на рынок. Нефтяные фирмы более спокойно, чем инвесторы в других отраслях, относятся к политическому риску, поэтому существующая в США внутренняя нестабильность может лишь замедлить, но не остановить их стремление участвовать в разработке ресурсов. Права собственности в США кажутся достаточно защищенными, хотя все иностранные инвесторы жалуются на несовершенство законодательных систем и повсеместную коррупцию; к тому же в начале 1998 г. казахстанское правительство лишило лицензий ряд компаний, что стало предметом конфликтов. И самое главное — остается неясным вопрос, кто действительно владеет большей частью нефти.

Наиболее конфликтный характер носит ситуация со статусом Каспия: до 1991 г. море было разделено между СССР и Ираном на основе Московского договора 1921 г., но после распада Союза его статус остался невыясненным и обсуждение связанного с этим круга проблем шло до сих пор достаточно вяло. До последнего времени Москва при поддержке Ирана настаивала на праве собственности только на прибрежные зоны, а остальное морское пространство и шельф должны, по их мнению, оставаться в совместном пользовании; с такой позицией были не согласны Азербайджан и Казахстан, выступающие за раздел на национальные секторы всего Каспия. Туркмения сначала поддерживала российскую позицию, потом начала склоняться к другой стороне. Сейчас Россия пошла на уступки и в апреле 1998 г. президенты России и Казахстана договорились о разделе Каспия на национальные секторы. Можно ожидать, что такой шаг России навстречу соседям обеспечит благоприятный режим для российских нефтяников, которые уже заключили ряд контрактов с Азербайджаном, Казахстаном, Туркменией; повышаются шансы на то, что основная часть каспийской нефти будет транспортироваться через российскую территорию, что этот компромисс станет началом формирования в Прикаспийском регионе общей зоны сотрудничества в нефтегазовом комплексе. Ибо в противном случае Россию ожидает пессимистический сценарий с постепенной утратой позиций в регионе, вытеснением ее другими государствами, с превращением стран региона, в т. ч. США, в ее конкурентов, с потерей возможных доходов и политического веса.



Что касается ЦА, то со временем она станет важным нефтяным и базовым мировым поставщиком. Если учесть относительную немногочисленность местного населения, то ясно, что наибольшая доля произведенных энергоресурсов сможет быть экспортирована и принесет США большие доходы. Как они повлияют на будущее США? Они могут способствовать укреплению их независимости, ускорению экономического развития, построению новых внешних связей, повышению благосостояния населения. Но они же несут неожиданности и высокие риски: история развивающихся стран знает примеры, когда неожиданные богатства были растрочены. Поэтому специалисты ставят вопрос, на Норвегию или Нигерию будут похожи через поколение прикаспийские страны, богатые ресурсами? Ресурсный бум обернулся препятствием экономического роста в Венесуэле, Эквадоре, Нигерии, которые стали богатыми после нефтяных шоков 70-х годов: сельское хозяйство и промышленность зачахли, поскольку нефтяные поступления подтолкнули реальный валютный курс, сделав наибольшую часть остального экспорта неконкурентной, — феномен, названный экономистами “голландской болезнью”. Нигерия израсходовала свое богатство безрассудно, прежде всего на расширение госсектора, в то время как Индонезия, несмотря на коррупцию, направила нефтяные доходы на развитие не нефтяных секторов. Чтобы деньги способствовали экономическому процветанию, полагает Беддоес, государство должно поддерживать макроэкономическую стабильность, поощрять сбережения, реструктурировать промышленность и сельское хозяйство, гарантировать свободное движение рабочей силы между отраслями, обеспечить разумное использование нефтяного богатства, чтобы оно не растрачивалось коррумпированной элитой. Нужно разработать тщательный план государственных инвестиций, предпочтительно в инфраструктуру, образование и здравоохранение. При этом следует иметь в виду, что с поступлением доходов радикализм реформ будет ослабляться, поэтому с ними следует поторопиться. Рациональное использование нефтяных доходов в национальных интересах поможет построить экономику, основанную на более обширной базе, чем только нефть и газ. Но возможен и вариант растраты ресурсов, экономической стагнации и этнических столкновений, чреватый превращением США в клиентелистские государства, ибо в них, как и в Нигерии, сохраняются авторитаризм, коррупция, кронизм.

В самое последнее время новые опасения высказали американские специалисты. Они полагают, что государства прикаспийского региона не устоят перед соблазном пустить нефтяные деньги на укрепление своих оборонных сил. В докладе Института им. Дж. Бейкера говорится, что такой поворот событий считается наиболее вероятным и тогда нефтедоллары как средство для финансирования закупок новых вооружений молодыми, но амбициозными государствами дестабилизируют обстановку в этом и без того беспокойном регионе. Авторы доклада предлагают правительствам США и России незамедлительно начать консультации с прикаспийскими государствами для заключения соглашения о контроле над вооружением и советуют официальному Вашингтону пересмотреть концепцию “сдерживания России в Средней Азии и на Кавказе”, оказать ей помощь в создании многосторонних договоров, способных урегулировать существующие и зреющие конфликты в регионе (16, 28.05.1998, с. 1).

#### Реформа денежно-кредитной и валютно-финансовой системы США

Разделение прежде единой денежно-кредитной и валютно-финансовой системы Советского Союза оказалось длительным, болезненным и противоречивым процессом для всех США. Перед ЦБ США как главными органами денежно-кредитного регулирования теперь уже самостоятельных государств встали сложнейшие задачи по преодолению инфляционных процессов и экономического расстройства, создания новой банковской системы, восстановления разрушенных платежных механизмов, обеспечения государственных программ реструктуризации экономики. С большей или меньшей последовательностью в США осуществлялся комплекс мер по укреплению банковской системы — разрабатывалась новая политика и процедура надзора и регулирования банковской деятельности, основанные на международных стандартах, совершенствовалось банковское законодательство, внедрялись современные технологии, подготавливались квалифицированные кадры. В этой работе США пользовались активной помощью МВФ, МБ и других международных финансовых институтов.

Наиболее продвинулся в этой области Казахстан. Здесь банковская система действует достаточно эффективно, для ее



совершенствования и развития была принята трехлетняя программа 1996-1998 гг., а затем правительственный план совершенствования финансово-банковской системы, рассчитанный до 2000 г. Он предусматривает, в частности, приватизацию всех государственных банков, средства от которой существенно поддержат бюджет. Банковская система Казахстана со дня обретения республикой независимости находится в постоянном движении. На первом этапе стремительно, как и в других СЦА, создавались различные финансовые институты. За короткое время число их превысило две сотни. Затем начался обратный процесс: часть банков обанкротилась, часть слилась с другими или была поглощена более сильными конкурентами, ряд банков утратил лицензии. Этот процесс, характерный для всех БСР, еще продолжается (См.табл.)

Таблица 2

Число коммерческих банков в США (21, № 4, февр. 1998, с. 4)

|             | Число зарегистрированных<br>х коммерческих<br>банков |                   |                    | Число филиалов<br>коммерческих<br>банков |                   |                    | Число банков,<br>получивших<br>валютную<br>лицензию |                   |                   |
|-------------|------------------------------------------------------|-------------------|--------------------|------------------------------------------|-------------------|--------------------|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
|             | 1<br>янв.<br>1996                                    | 1<br>янв.<br>1997 | 1<br>сент.<br>1997 | 1<br>янв.<br>1996                        | 1<br>янв.<br>1997 | 1<br>сент.<br>1997 | 1<br>янв.<br>1996                                   | 1<br>янв.<br>1997 | 1<br>сен.<br>1997 |
| Казахстан   | 130                                                  | 109               | 98                 | 1036                                     | 949               | 641                | 55                                                  | 55                | 43                |
| Киргизия    | 18                                                   | 20                | 19                 | 141                                      | 127               | 126                | 17                                                  | 16                | 18                |
| Таджикистан | 16                                                   | 22                | 25                 | 136                                      | 196               | 229                | 13                                                  | 19                | 21                |
| Туркмения   | 15                                                   | 68                | 67                 | 149                                      | 155               | 149                | 13                                                  | 13                | 17                |

Укрепление остающихся банков создает основу для перехода их на международные стандарты. В Казахстане этот переход осуществит сначала группа из 29 более сильных банков уже к концу 1998 г., вторая группа из 31 банка должна достигнуть этого рубежа в 2000 г. В стране поддерживается жесткий подход к финансовой системе с тем, чтобы ее структуры стали конкурентоспособными. Для облегчения перехода к международным стандартам совершенствуется информационное обеспечение банковской деятельности с тем, чтобы она становилась все более прозрачной.

С развитием и укреплением банковской системы во всех СЦА начинают действовать совместные финансовые учреждения с участием крупных иностранных банков и международных

финансовых институтов, расширяется число представительств иностранных банков и их филиалов; здесь действуют банки США, Турции, Франции, Голландии, России и других стран. Интерес иностранных банков к СЦА возрастает особенно в связи с началом реализации проектов нефтяных и газовых сооружений и коммуникаций, хотя в целом процесс иногда сдерживается из-за протекционистской политики правительства США.

При создании СНГ предусматривалось сохранение единой рублевой зоны и рубля как единственного платежного средства для всех республик. Однако централизованное регулирование общего кредитно-денежного механизма на территории БСР практически прекратилось. Финансовые связи между республиками характеризовались плохой работой платежного механизма, нестабильными кредитно-денежными отношениями, постоянным дефицитом платежных балансов республик с Россией (см. 5). Исторически Россия обеспечивала чистый приток ресурсов во все азиатские республики в виде дотаций из союзного бюджета в размере 15-20% их ВВП и косвенных торговых субсидий за счет сильно заниженных цен на энергоносители и сырье, импортируемые ими из России. Для СЦА утрата этих субсидий была весьма болезненной.

После распада Союза только Центральный банк России имел право эмиссии наличных рублей, но национальные ЦБ могли выдавать безналичные кредиты практически в неограниченных размерах. В итоге ЦБ СЦА за 1992 г. осуществили крупные не согласованные с ЦБР денежные эмиссии на общую сумму около 450 млрд. руб., в т. ч. Узбекистан на 174 млрд., Казахстан на 128 млрд., Туркмения на 62 млрд., что позволило им покрыть от 50 до 40% общих банковских выплат (см. Деньги и кредит. — М., 1993. — № 8. — С.17). При отсутствии координации в денежной сфере это только подстегнуло инфляцию и расстройство торговых и платежных отношений. В 1993 г. финансирование республик Россией через платежную систему было частично заменено другими механизмами, но резкое сокращение официального финансирования сопровождалось дальнейшим спадом межреспубликанской торговли и накоплением задолженности СЦА России в размере 6-13% их ВВП (48, с. 21).

Проблема финансирования и платежных отношений для СЦА в 1992-1993 гг. осложнялась неопределенностью в кредитно-денежных отношениях между БСР. Республики колебались в вопросе о введении собственной валюты. В этот период эксперты МВФ полагали, что для



большинства СЦА предпочтительнее оставаться в рублевой зоне; они исходили из того, что пока преимущества политики координации еще не реализованы полностью, следует подчеркивать потенциальные выгоды экономического сотрудничества БСР (33, 48). Р. Помфрет впоследствии поставил им эту рекомендацию в упрек, как ошибочную.

К концу 1993 г. СЦА ввели свои национальные валюты или их суррогаты (кроме Таджикистана, сделавшего это в мае 1995 г.). Это был серьезный этапный шаг на пути формирования собственных финансовых систем и закладывания фундамента самостоятельного развития; начали формироваться местные валютные рынки, ЦБ стали осуществлять котировку своих собственных валютных единиц, складывался механизм продажи мягких валют финансовыми посредниками и формировался валютный рынок стран СНГ. Введение национальных валют было очень важным фактором восстановления разрушенных экономических связей между БСР. Валютная политика должна была обеспечить расширяющуюся международную торговлю, решать вопросы конвертирования национальной валюты, по мере либерализации рынка создавать благоприятные условия для иностранных инвесторов.

1994 г. стал решающим для мягких валют; еще слабые и нестабильные, сильно подверженные конъюнктуре и напору спекулянтов, они тем не менее стали платежными средствами во внутреннем обороте своих стран. Если за год до этого решающее влияние на денежное обращение и систему валютного регулирования в СЦА оказывали рубль и российская политика, то теперь — при сохранении российского фактора — не менее важным стало стремление получить от МВФ, МБ, ЕБРР поддержку и кредиты, которые становились гарантией для привлечения иностранных частных инвестиций. Поэтому стабилизация денежного обращения стала первостепенной задачей для правительств СЦА. Многие эксперты связывают укрепление национальных валют именно с получением стабилизационных кредитов МВФ; первыми из СЦА их получили Киргизия и Казахстан и именно им удалось первым в определенной степени стабилизировать свои валюты.

С 1994 г. некоторые коммерческие банки России с целью налаживания системы расчетов между республиками начали развивать услуги по мягким валютам. Сформировалось три региональных центра по торговле новыми деньгами — Москва, Днепропетровск и Рига; в Москве быстро сложился мощный

биржевой рынок и велись прибыльные операции — объемные с казахстанским тенге и небольшие с киргизским сомом. Их участниками стали банки “Российский кредит”, “Альфа-банк”, “Менатеп” и др. В середине 1997 г. Агропромбанки России, Казахстана, Таджикистана и Грузии решили создать клиринговый центр для регулирования взаиморасчетов между банками АПК и операций с мягкими валютами (21, № 13, июль 1997, с. 1).

С введением национальных валют денежно-кредитная политика ЦБ СЦА с большей или меньшей степенью жесткости фокусировалась на стабилизации финансовой системы, снижении темпов роста денежной массы и централизованном регулировании кредитных ресурсов. Для этого использовались нормативные меры сокращения кредитования экономики и бюджетного дефицита, регулирования ставок рефинансирования и норм резервных требований для кредитных учреждений. В результате во всех республиках удалось снизить первоначально очень высокие темпы инфляции. Чем сбалансированнее была денежно-кредитная политики, тем больше она создавала предпосылок для начала экономической стабилизации, замедления темпов спада производства и перехода к его росту (10).

В целом введение собственных валют дало СЦА инструменты регулирования кредитно-денежной и валютной сферы, необходимые для упорядоченной стабилизации и урегулирования их внешних дисбалансов. В то же время это не сократило масштабы потребностей в финансировании и возложило на правительство дополнительную ответственность за кредитно-денежную и валютную политику.

Процесс адаптации валютно-кредитных и платежных политик СЦА к мировой практике, процесс встраивания в международную систему идет медленно. На данном этапе их денежно-кредитные и валютные механизмы несут на себе печать переходного периода. СЦА в большей или меньшей степени страдают от инфляционного обесценения своих валют, долларизации экономики, бегства капитала, нехватки валютных средств, неуравновешенности платежных балансов, снижения валютных курсов и др., и эти процессы протекают болезненно.

### Реформа внешнеэкономических связей СЦА

В кризисной ситуации, в которой оказались СЦА после распада Союза, они вынуждены были решать комплекс



внешнеэкономических проблем, включая перестройку торговых и платежных механизмов, определение роли внешней торговли в перестраиваемой экономике, выбор между интеграцией и ослаблением связей с БСР, в первую очередь с Россией, поиск других партнеров и рынков, освоение мировой торговой практики, определение товарной специализации, повышение конкурентоспособности местных товаров и др. Превращение внутригосударственных экономических отношений в межгосударственные связи СЦА с другими БСР осложнялось многими историческими, политическими, правовыми, организационными, психологическими, этносоциальными моментами. Всем БСР предстояло прежде всего осознать и сформулировать свои национальные интересы и найти пути их сочетания с интересами ближних и дальних соседей, преодолеть стремление к односторонней выгоде, подозрительность и недоверие к партнерам и т. п. (см. 6).

Базой своего развития все СЦА определили экспорт природных ресурсов. Ожидалось, что он станет источником средств для структурной перестройки хозяйства (с акцентом на добычу золота в Киргизии, нефти и газа в Казахстане и Туркмении, производства хлопка в Узбекистане и Таджикистане). При этом они стремились изменить свою внешнеэкономическую ориентацию.

Н.В. Акимов пишет, что поиск места СЦА в интеграционном процессе идет по трем направлениям:

1) Интеграция в самостоятельное региональное экономическое образование с минимизацией внешних связей. Богатые ресурсы СЦА позволяют такую интеграцию, но только на внешнеэкономической основе, способной обеспечить перелив ресурсов из более благополучных республик в менее благополучные; объективных предпосылок такой экономической интеграции нет.

2) Поиск партнеров в мезорегионе — Россия, Иран, Турция, Пакистан, Саудовская Аравия, Китай, Индия. Эти государства вместе с СЦА могут составить большое континентальное (евразийское) объединение, по масштабам сопоставимое с ЕС и конкурентное с АТР. Но в целом мезорегион достаточно бедный: в 1993 г. здесь проживало 46% мирового населения, производившего 7,5% мирового ВВП (1, с. 87), и СЦА здесь выглядят наиболее благополучными.

3) Партнерами СЦА могут быть все прочие государства мира, но наиболее важными Россия и страны СНГ, Китай и Индия, соседние исламские страны — Турция, Иран, Пакистан и Саудовская

Аравия, а также США, Япония и страны Западной Европы. Турция и Пакистан, частично Китай и Индия объективно заинтересованы в доступе к природным ресурсам СЦА; для развитых стран установление связей с СЦА — это прежде всего одно из направлений их глобальной стратегии, и уже в следующую очередь — экономическая потребность. Россия имеет со СЦА традиционные торговые и производственные связи и готовую для интеграционных процессов транспортную сеть. СЦА вступили в торгово-экономические отношения со всеми этими странами, процесс определения партнеров еще не завершился, поскольку у СЦА нет очевидных выгодных или невыгодных партнеров, каждый имеет свои преимущества и недостатки. А регион СЦА как претендент на самостоятельную роль в мировом хозяйстве имеет достаточно хороший потенциал.

Во вновь формирующихся внешнеэкономических связях М. Вебер (54а) видит ряд процессов: интернационализацию, локализацию, регионализацию и глобализацию; они идут на фоне расширения двусторонних связей, которые оказываются более плодотворными, чем сложный и неопределенный механизм СНГ. Под процессом интернационализации автор имеет в виду, что после распада Союза все новые государства были быстро признаны в мире. Правда он оговаривается, что поскольку преемником СССР стала Россия и политика Запада по отношению к БСР была российскоцентристской, остальные БСР не вошли в международное сообщество как равные члены. Помимо прочего, здесь сказались крайняя малочисленность кадров, подготовленных для ведения иностранных дел, отсутствие опыта, нехватка теоретико-концептуальных разработок, отсутствие согласия в определении национальных приоритетов, хрупкость политических институтов.

Локализация, по М. Веберу, т. е. развитие тесных связей в подгруппах БСР, происходит в двух видах — на базе соглашений СНГ и вне его. СЦА являют наиболее яркий пример второго вида. Их движение друг к другу началось еще до распада Союза: в июне 1990 г. президенты пяти союзных республик встретились для обсуждения концепции конфедерации, и в августе 1991 г. был создан консультативный совет по координации экономической политики. В 1994 г. Казахстан, Киргизия и Узбекистан основали Центральноазиатский союз, были созданы Межгосударственный совет, Совет премьер-министров, Консультативный совет



центральных банков, межгосударственные комитеты обороны и иностранных дел; был учрежден Центральноеазиатский банк сотрудничества с уставным фондом 10 млн. долл. для содействия ЦБ республик и финансирования совместных проектов.

Приоритетным направлением экономического сотрудничества трех СЦА были названы топливно-энергетические отрасли. В целях их развития было запланировано строительство магистрального нефтепровода между западными и центральными районами Казахстана, второй нити газопровода от Бухарского месторождения через Алма-Ату на территорию Киргизии, совместных предприятий в области геологоразведки, транспорта, связи, химической промышленности и металлургии. Хотя пока еще не создан потенциально эффективный механизм для решения поставленных задач, в марте 1998 г. к "тройственному союзу" присоединился Таджикистан. И если, как ожидается, в него войдет и Туркмения, то регион будет представлен в полном составе. Упор делается на региональное сотрудничество, подчеркиваются "общие исторические, духовные корни, общие экономические и коммуникационные основы" (16, № 57, 28.Ш.1998, с. 3); выдвинуты несколько десятков проектов конкретного характера, предусматривающих создание финансово-промышленных групп в химической, нефтегазовой и др. отраслях. Процесс локализации в ЦА дополняет, как замечает Вебер, двусторонние связи республик с Россией, но ему мешает соперничество в регионе; Узбекистан считает себя в нем естественным лидером, но не воспринимается другими сторонами в таком качестве, тем более что Казахстан — с не меньшими основаниями — претендует на ту же роль.

Тенденция, названная Вебером регионализацией, проявилась в ЦА в быстром вступлении новых независимых республик в Организацию экономического сотрудничества (ОЭС), созданную в 1985 г. Ираном, Пакистаном и Турцией для продвижения экономического, технического и культурного сотрудничества; в 1992 г. ее членами сразу стали все СЦА, Азербайджан и Афганистан. В такой крупной региональной организации СЦА видели прежде всего перспективы для реориентации своей торговли. Действительно, торговля СЦА с Турцией и Ираном стала быстро расширяться. В основном она осуществлялась мелкими торговцами, поставлявшими в СЦА товары невысокого качества, произведенные в Турции и Иране по европейским лицензиям. Три первых члена ОЭС не являются ведущими производителями потребительских товаров, им придется

конкурировать на рынках СЦА со странами Юго-Восточной Азии и Китаем — признанными производителями стандартизованных дешевых товаров. Экономике стран-членов ОЭС слабо дополняют друг друга и имеют очень узкую базу экспортной конкурентоспособности, специализируясь в основном на сырьевых товарах, текстиле и одежде. Поэтому перспективы для внутрирегиональной торговли ограничены, в настоящее время доля двусторонней торговли составляет от 0,5 до 1,5% у большинства стран-членов и ни у кого не превышает 5%. Кроме того, она сдерживается неразвитой транспортной сетью.

Первоначальный акцент на принятие преференциальных тарифов членами ОЭС и формирование общих интересов не дали результата, к тому же возникали проблемы с членством ряда стран в других организациях и соглашениях. Поэтому было решено отдать предпочтение односторонней торговой либерализации, тем более, что реализация торговых возможностей и инвестиционного сотрудничества больше зависит от частного сектора. Было решено создать четыре региональных института — Банк торговли и развития с уставным капиталом 400 млн. долл., совместные авиалинии, страховую компанию и компанию по морским перевозкам, но на пути реализации этих решений стали несогласие относительно места размещения компаний, нежелание нести расходы и опасения по поводу возможной утраты суверенитета. Таким образом организационные структуры ОЭС развиваются медленно, в основном расширяются двусторонние связи между странами, единственным согласованным приоритетом стало создание коммуникационных и транспортных сетей.

11 мая 1998 г. в Алма-Ате состоялась встреча глав государств-членов ОЭС, где основной упор был снова сделан на необходимость развития коммуникаций и инфраструктуры, в первую очередь нефте- и газопроводов, которые должны пройти из СЦА через Турцию и Пакистан. Н.Назарбаев подчеркнул на саммите, что участие СЦА в ОЭС не противоречит их членству в СНГ, так как они проводят "разновекторную политику", "торгуют со всем миром".

Оценивая перспективы ОЭС с ее значительным ресурсным потенциалом и 325-миллионным населением, специалисты считают, что она приобретет важное геополитическое значение. Тем не менее А.Хьюмен при этом подчеркивает серьезное несоответствие между безграничными амбициями ведущих стран ОЭС и очевидной ограниченностью финансов и технологий: ОЭС не сможет обеспечить



своим членам быстрое обогащение или немедленные выгоды, но в состоянии дать определенный импульс дальнейшего развития (41а). Общепризнано, что позитивные результаты регионализации также хорошо повлияют на вхождение стран ОЭС в мировые рынки. Однако Р. Помфрет допускает и менее благоприятный сценарий, связанный с тем, что в регионе имеют место серьезные военные конфликты, три первых члена конкурируют за политическое и экономическое лидерство, а БСР являются объектом политического давления со стороны северных соседей по СНГ (50а). А. Хьюмен обращает внимание на то, что деятельность ОЭС поднимает естественные вопросы: не является ли она первой стадией создания Исламского "общего рынка" и не есть ли это одновременно панисламская инициатива? Ответы на них, пишет он, во многом зависят от идеологических позиций: официальные круги Ирана и Турции находятся на противоположных полюсах; что касается США, то ни одно из нынешних правительств не хочет усиления роли исламского фактора в их отношениях с соседями.

Процесс глобализации, т. е. рост взаимозависимости в мировой экономической системе, в наибольшей степени относится к развитым странам. В третьем мире много слаборазвитых стран с зависимыми экономиками, которые не участвуют в глобализации и все больше становятся маргиналами. После отказа от коммунистической экономической модели США включаются в международную капиталистическую систему как подчиненные элементы; если процесс будет продолжаться, пишет Вебер, они будут превращаться в периферийные или полупериферийные экономики. Их зависимость уже проявляется в политике структурного регулирования, проводимой под эгидой МВФ. Наименее развитые США в перспективе могут стать полностью зависимыми от внешних источников финансирования (инвестиций или помощи) и привязанными к экспорту сырья: превращение их в "азиатских тигров", экспортирующих дешевые технически продвинутые готовые товары пока не предвидится, ибо они неконкурентоспособны и должны будут войти на уже поделенный мировой рынок. Наконец, их политическое будущее, как особо подчеркивают Вебер и другие специалисты, "не обещает быть демократическим". Введение рыночной экономики сопровождается безработицей и снижением уровня жизни, что создает "закономерную проблему для новых посткоммунистических режимов в критический период возросших ожиданий среди населения и может привести к экономическим и

социальным расстройством в виде радикального, часто яростного этнического национализма, популизма и, как крайний случай, фашизма" (54а, с. 326). В отсутствие гражданского общества сопротивление таким тенденциям скорее всего будет слабым, а у правящих режимов может появиться искушение установить авторитарную власть, чтобы осуществлять экономическую трансформацию, не обращая внимания на оппозицию. Таким образом, Вебер в недемократическом устройстве многих БСР, в т. ч. и США, также видит одно из препятствий для их участия в процессе глобализации в качестве полноправных членов мирового сообщества, хотя и признает их маркетизацию непреодолимым феноменом.

Внешняя торговля для экономики советских азиатских республик была жизненно важной: в конце 80-х гг. они импортировали от 20 до 30% объема своего потребления и экспортировали 18-22% произведенной продукции; при этом в их товарообороте на другие республики приходилось 80-87% импорта и 85-92% экспорта (37, с. 136). Главным торговым партнером азиатских республик была Россия. С распадом единой торговой зоны объем межреспубликанской торговли упал уже в 1991 г. на 30% и продолжал падать в последующие годы (48, с. 22). Помимо разрушительных последствий распада Союза здесь свою роль сыграло и то, что как Россия, так и США пережили исторически объяснимый период эйфории по поводу обретения независимости и резко переориентировали свою торговлю на третьи страны в ущерб своим старым партнерам. Например, Киргизия, которая вывозила за пределы Союза 2% экспорта, теперь направляла в Китай половину его объема. Все США стремились продемонстрировать свою независимость от старого центра, дистанцируясь от России. Это объяснялось наивной надеждой на быстрое утверждение на мировых рынках и масштабные иностранные инвестиции.

Эта надежда довольно быстро растаяла, встретив ожесточенную конкуренцию и ограничительную торговую практику на мировых рынках. Уже в 1995 г. начали возвращаться к своим прежним внешнеторговым партнерам Казахстан, Киргизия, Туркмения, в меньшей степени Таджикистан, и только Узбекистан открыто не признает приоритетов взаимной торговли. Но середину 1993 г. можно считать переломным моментом, когда прежде единое советское экономическое пространство оказалось перегорожено количественными и тарифными ограничениями, разностью курсов национальных валют, расхождениями между национальными



законодательными, денежно-кредитными и налоговыми системами. Республики начали формировать свои собственные экономические организмы и восстанавливать отношения с Россией, но уже на межгосударственной основе.

В настоящее время во внешнеэкономической политике всех БСР действуют и интеграционные, и дезинтеграционные тенденции. СЦА стремятся преодолеть зависимость от России; кроме того, разные темпы и ход экономического реформирования затрудняют их взаимодействие, создают условия для необоснованных товарных и денежных потоков из стран с относительно низкими ценами и процентными ставками в страны с более высокими. Это способствует созданию новых барьеров. Напротив, укреплению интеграционной тенденции благоприятствует исторически сложившаяся взаимодополняемость экономик России и СЦА, общие производственные и технологические стандарты, хозяйственные и человеческие связи. Они проявляются в наибольшей степени на уровне отраслей, объединений, отдельных предприятий, в виде договоров между СЦА и российскими областями (так, на долю Челябинской области приходится почти 14% общего российско-казахстанского товарооборота, на Свердловскую — 10%). Все более важную роль играют коммерческие банки, осуществляющие межреспубликанские платежные операции лучше и быстрее, чем расчетные центры национальных банков.

Эти явления можно считать интеграцией снизу, в ходе которой именно частный сектор становится наиболее влиятельной силой, продвигающей процесс, тогда как интеграция сверху — создание нормативно-правовой базы внешнеэкономического сотрудничества России и СЦА по линии СНГ — идет чрезвычайно замедленно (Туркмения не участвует в коллективных органах) и в настоящее время СНГ переживает если не кризис, то застой. Наиболее содержательным шагом в экономическом сотрудничестве в рамках СНГ обещало стать заключение в начале 1995 г. Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, к которому в 1996 г. присоединилась Киргизия, а в апреле 1998 г. Таджикистан и заявил о своей готовности к вступлению Узбекистан. Но реализация целей союза идет замедленно, хотя он и способствовал в некоторой степени росту товарооборота. По словам председателя Интеграционного комитета Н.Исингарина, "ряд стран в ущерб партнерам по союзу идет на открытие своего рынка за счет самостоятельных тарифных уступок"; ставки таможенных пошлин Казахстана только на 60%

совпадают с согласованными между Россией и Белоруссией, в Киргизия совсем не выполнила своих обязательств по согласованию таможенной политики. Таким образом, необходима более четкая координация действий органов управления интеграцией (16а, № 10, 9-15.Ш.1998, с. 9).

На практике выясняется, что реальная интеграция национальных экономик в единый хозяйственный комплекс представляет собой длительный и трудоемкий процесс, требующий, помимо политической воли всех участников, как минимум синхронизации проведения экономических реформ, формирования законодательных и институциональных систем. Пока же экономическое сближение проявляется в основном в двусторонних отношениях.

Представляется, что процесс интеграции с Россией будет идти разными темпами и в разных масштабах для каждой из СЦА. Хотя география внешнеэкономических отношений всех СЦА несомненно будет расширяться, Россия скорее всего останется центром притяжения для региона в силу старых традиционных связей. Другое дело, что связи СЦА и России, по-видимому, еще не скоро станут равноправными ввиду структурных особенностей экономик СЦА и низкого уровня развития; в значительной степени именно из-за своей слаборазвитости они не смогут обойтись без помощи со стороны России. Россия является их крупнейшим кредитором: долг Казахстана по межгосударственным кредитам составляет 1683,8 млн. долл., Узбекистана — 557,4 млн., Гаджикистана — 295,9 млн., Туркмении — 185,6 млн. и Киргизии — 150 млн. долл. (21, № 15, авг. 1997, с. 5). К этому следует добавить еще и многомиллионную текущую задолженность за поставленные Россией энергоресурсы.

Между Россией и СЦА сохраняются обширные торговые связи. Так, в 1995 г. доля России в общем экспорте Казахстана в страны СНГ равнялась 80%, Узбекистана — 50%, Киргизии и Таджикистана — около 40%. В импорте СЦА на долю России приходилось 71% товаров, ввозимых из стран СНГ в Казахстан, более 64% — в Узбекистан, 28-32% в Киргизию и Таджикистан; наименьший товарооборот в пределах СНГ был у России с Туркменией — меньше 3% экспорта и чуть больше 11% импорта (21, № 36, сент. 1996, с. 4). Торгово-экономические связи с Россией для СЦА Дж. Хенли и Г. Ассаф оценивают как "господствующую и определяющую реальность в экономической, а, следовательно, и в политической сфере" (41, с. 131).



В последние годы происходит постепенное восстановление связей России и США — их общий товарооборот составил в 1996 г. 123% по сравнению с 1994 г. и 107% по сравнению с 1995 г., хотя темпы этого роста были ниже аналогичных показателей общего российского товарооборота и главной составляющей был рост цен (21, № 21, май 1997, с. 4). Правда, вызывать удовлетворение может только направление процесса, ибо сокращение торговли было настолько большим, что достижение прежнего объема потребует еще много времени и усилий.

Одним из самых крупных торговых партнеров России среди стран СНГ является Казахстан. Более 42% его экспорта идет в Россию и 49% импорта составляют российские товары (20, № 109, 28.11.1996, с. 2). Наиболее масштабно сотрудничество двух стран в области взаимобмена энергоресурсами; жизненно важны закупки руд и концентратов металлов для российских предприятий; Россия регулярно покупает казахстанское зерно. После отмены пошлин в рамках Таможенного союза товарооборот двух стран за январь-сентябрь 1996 г. вырос на 34% по сравнению с тем же периодом 1995 г. (21, № 20, окт. 1996, с. 4).

Характер узбекско-российской торговли изменился с советских времен наиболее значительно. Россия еще остается главным торговым партнером Узбекистана, который покупает российское зерно; сохраняются связи двух стран в области машиностроения, особенно в авиастроении. Вместе с тем Россия почти потеряла в Узбекистане рынок энергоносителей и сократила импорт хлопка. Качественно новое явление — ввоз на российский рынок узбекских автомобилей. В 1996 г. общий объем внешней торговли республики вырос по сравнению с 1995 г. на 33,7% (15, 4.02.1997). Узбекистан значительно других США переориентировался на страны дальнего зарубежья, его экспорт в страны СНГ сократился на 49% и упал до 41% его общего объема, а в страны дальнего зарубежья вырос на 89%, составив 59% всего объема. Подобная картина и с импортом (18, 21.12.1996).

В товарообороте Туркмении Россия находится только на четвертом месте, и его объем неустойчив из-за состояния туркменской экономики, центральное место занимает транспортировка и продажа туркменского газа. В киргизской внешней торговле доля России приближается к 40%, а доля Киргизии в российской торговле не достигает и 1% (15, № 192, 23.10.1996). В Таджикистане Россия закупает алюминий, концентраты цветных

металлов и хлопок (около 100 тыс. т) в основном по бартеру за оборудование и продовольствие (21, № 5, март 1996, с. 4; № 7, апр. 1996, с. 4). Характер торговли этих стран с Россией сохранился без серьезных изменений.

Региональная торговля США в действительности имеет сравнительно ограниченную базу в первую очередь из-за однотипности экономических структур, их торговый обмен до сих пор состоял по существу из энергоносителей. Наиболее активна торговля между Казахстаном и Киргизией, которая экспортирует в Казахстан 24,8% и импортирует 31,8% объема торговли со странами СНГ (1995). В узбекском экспорте в страны СНГ на долю Казахстана приходится 20,5%, в импорте 15,5%; более половины таджикского и около четверти киргизского товарооборота со странами СНГ приходится на Узбекистан (14, № 36, сент. 1996, с. 24).

Внешнеторговая деятельность в 1997 г. у всех стран США сложилась крайне неблагоприятно (см. таблицу).

Таблица 3  
Объем внешней торговли США в 1997 г. в процентах к  
предшествующему году (20, 24.03.1998, с. 5)

|             | Экспорт | Импорт | Отрицательно<br>е сальдо в % к<br>ВВП |
|-------------|---------|--------|---------------------------------------|
| Казахстан   | 102     | 100,3  |                                       |
| Таджикистан | 101     | 120    | 4                                     |
| Киргизия    | 115     | 81     | 6                                     |
| Туркмения   | 44      | 86     | 15                                    |
| Узбекистан  |         |        | 3                                     |

По сведениям, приведенным Статкомитетом СНГ, из стран Содружества положительное сальдо было только у России и Казахстана; отрицательное сальдо Таджикистана и Киргизии сложилось только за счет торговли со странами СНГ. В общем товарообороте Киргизии удельный вес СНГ в 1996 г. возрос до 64%; ее основные усилия были направлены при этом на резкое наращивание экспорта и снижение импорта с целью снижения торгового дефицита,



но пока еще он остается значительным. В Таджикистане происходят изменения в механизме торговли: до 1995 г. основными импортерами были государство и кооперативы, а в 1997 г. более 70% импорта осуществляли негосударственные организации (20, 24.03.1998, с. 5; 21, № 4, февр. 1998, с. 4; 21, № 5, март 1998, с. 4).

Новыми партнерами за пределами бывшего Союза для США в первую очередь стали их южные соседи, но эта торговля ограничивается отсутствием или слабостью транспортных связей, поэтому уже строятся и проектируются новые дороги и трубопроводы. Активность в развитии связей с США первой проявила Турция. Она выделила помощь Азербайджану, Туркмении, Узбекистану и Казахстану в размере 1,3 млрд. долл.; около 400 турецких компаний широко участвуют в инвестиционных проектах в этих странах, их общие инвестиции превышают 5 млрд. долл. Быстро растет и объем турецкой торговли со странами США. В 1994 г. он достиг 640 млн. долл., а за первые три месяца 1995 г. вырос на 54% по сравнению с тем же периодом 1994 г.; приоритет отдается развитию в США транспортных путей и телекоммуникаций "с целью их открытия миру" (24, с. 41, 42).

Все США довольно быстро установили торговые отношения с Китаем, который с 1992 г. стал одним из крупнейших торговых партнеров Казахстана, Узбекистана, Киргизии. Объем торговли Китая с ними быстро растет, в основном в виде бартера, поскольку все стороны испытывают трудности с твердой валютой. Крупным инвестором и торговым партнером в США стала Южная Корея. Круг торговых партнеров США значительно расширился по сравнению с советским периодом. Размеры этой торговли иногда совсем незначительны, особенно у малых США, но динамика их впечатляет. Так, Киргизия за 1993-1995 гг. увеличила свой экспорт в Европу в 4,6 раз и в США — в 4,5 раза; Казахстан, Киргизия, Туркмения и Узбекистан в Турцию — в 2 раза; Казахстан и Узбекистан в США примерно в 3 раза. Экспорт Туркмении и Узбекистана в Китай в эти же годы увеличился в 6 раз, Киргизии в 2 раза, Таджикистана и Казахстана в полтора раза. Экспорт в страны Центральной и Восточной Европы сократился за эти годы только у Казахстана, у остальных стран он стал больше на 30-70%. Вырос в два раза импорт Казахстана и Киргизии из Турции, приблизительно в 3 раза Киргизии, Таджикистана и Туркмении из Китая, в 3-4 раза Киргизии и Узбекистана из Японии (рассчит. по: 56, с. 48, 49).

При выходе на мировой рынок выявились общие для всех США черты — низкое качество продукции, плохое знание рынков, несоответствие ассортимента спросу, общий низкий технологический и организационный уровень. Сдвиги в географии экспорта сопровождались увеличением его сырьевой составляющей. Из-за слабого знания рыночной конъюнктуры и стремления любой ценой выйти на внешние рынки США занижали экспортные цены, разница в структуре цен внутреннего и мирового рынков привела к масштабной утечке ресурсов из республик. Для импорта США оказалось характерным типичное для всех переходных экономик явление — стремление к сверхпотреблению и потому высока доля ввозимых предметов роскоши, автомобилей, электронной техники и т. п., что в значительной степени определяет складывающееся в ряде стран отрицательное сальдо торгового баланса.

В дискуссии по поводу наиболее подходящей для США стратегии развития столкнулись мнения сторонников экспортной ориентации и импортзамещения. Так, Р.Помфрет считал, что в связи с быстрым ростом численности населения и высокой долей молодежи в США остро стоит задача создания рабочих мест, что требует открытия новых сфер деятельности для выхода на мировой рынок; поэтому США должны "избежать искушения" импортзамещения и выбрать экспортную ориентацию (50). Такую же позицию занял и Беддое: рассматривая узбекскую стратегию развития, он счел ее родственной латиноамериканской модели импортзамещения 70-х годов, которая предусматривала субсидирование стратегических отраслей и защиту их с помощью валютного контроля. Он пишет, что для Латинской Америки "эта модель оказалась разрушительной и нет оснований относиться с оптимизмом к ее перспективам в ЦА" (24а, с. 13). Р.Кемпбелл, напротив, находил импортзамещение наиболее подходящим для США, аргументируя это малыми размерами большинства стран, их удаленностью от мировых рынков и однобокой экономической структурой (29).

США следуют скорее смешанной стратегии: почти все поставили задачу продовольственного и/или энергетического самообеспечения, развития перерабатывающих производств и др.; в то же время все они стремятся к созданию открытой экспорториентированной экономики. Но подавляющее большинство западных исследователей обращают внимание на то, что США могут предложить мировому рынку только сырьевые ресурсы и дешевую



рабочую силу, не имея возможности диктовать цены, поэтому им приходится мириться с мировыми ценами на свои экспортные товары. К.Сеник-Леони и Г.Хагес, а также Дж.Сапир проанализировали конкурентоспособность и технологические производственные стандарты экспортных товаров США с точки зрения торговли по мировым ценам и пришли к выводу, что создание новых и изменение старых товарных потоков и смена рынков потребуют огромных затрат и значительного времени. Поэтому, хотя в долгосрочном плане США должны приводить свои стандарты в соответствие с мировыми, в их интересах в краткосрочном плане сохранить старые связи, поскольку разрыв последних несет риск дезорганизации производства и роста безработицы и может вынудить США сосредоточиться на товарах, пригодных для немедленного экспорта, т. е. на сырье; тогда открытие США для мирового рынка приведет к регрессивной специализации в системе международного разделения труда и утратам в технологической сфере (51, 52). В значительной степени действительность подтверждает предупреждения авторов: в экспорте всех США растет сырьевой компонент. Но с другой стороны, появление в Узбекистане новой отрасли — автомобилестроения с расширяющимися экспортными возможностями свидетельствует о потенциале быстрой переориентации отдельных отраслей по крайней мере некоторых США на изготовление и экспорт готовых товаров.

### Заклучение

Успешность экономических реформ и формирования рыночной экономики в США зависит от многих экономических и политических факторов, в особенности от политической стабильности, политической воли и твердой последовательности властей в осуществлении реформ, от наличия соответствующей законодательной и институциональной базы, от качества управления на всех уровнях, от способности руководства рационально использовать ограниченные ресурсы. Важно иметь в виду, что экономическая трансформация этих стран — исключительно длительный, сложный и трудный процесс, который нуждается в широкой поддержке. Необходимы крупные инвестиции в течение длительного времени, чтобы реально оживить производство, реструктурировать его, создать народнохозяйственный комплекс и

обеспечить населению достаточно приемлемый уровень жизни. Также чрезвычайно важно сформировать соответствующие системы социальной защиты уязвимых слоев населения, а пока они не действуют, государство обязано обеспечить их защиту за счет бюджета. Для всего этого США необходима помощь России, международных организаций и развитых стран.

Опыт США показывает, что восстановление роста производства одинаково зависит и от финансовой либерализации, и от стабилизации цен; попытки остановить спад производства путем предоставления субсидий для поддержки старых структур задерживают восстановление роста; успешная макроэкономическая стабилизация требует последовательной жесткой финансовой политики; внешняя финансовая помощь может ускорить процесс трансформации, но без такой политики она способна и замедлить его и чрезмерно увеличить долговое бремя; чем острее социальная напряженность, тем сильнее будет искушение властей отказаться от быстрого реформирования экономики.

Проследивая связь между либерализацией и экономическим ростом в переходных экономиках, эксперты МБ пришли к выводу, что обычно через три года устойчивой либерализации страны восстанавливали экономический рост; производство падало медленнее или росло быстрее в более бедных, сельскохозяйственных странах, чем в более богатых и индустриализованных (39, с. 14, 29). Это наблюдение подтверждается на примере Туркмении, Узбекистана и Казахстана, но не подтверждается в Киргизии.

В первые годы независимости этим странам пришлось пройти период хаоса, нестабильности и общественных конфликтов, продолжительность которых определялась идеологическим вакуумом и неудачами в осуществлении политики перехода к рынку. Ш.Хантер увидела важные причины нестабильности в США в созданных долгими годами советского господства культуре клиентелизма и ощущения зависимости, а также в слабости руководства — “ни в одном новом государстве не появился лидер, сравнимый с Неру, Гавелом или Валенсой, который политически мыслил и действовал бы как объединяющая сила”. К тому же, добавляет она, практически все эти страны до 20-х годов были полусамостоятельными феодальными доменами и влияние этого сказывается еще и сегодня (40, с. 122).

Высокую степень корреляции между экономической политикой и характером политического режима в



посткоммунистических государствах обнаружили А.Аслунд (Фонд Карнеги), П.Боон (Лондонская экономическая школа) и С.Джонсон (ун-т Дюка). При ранжировании СЦА в их исследовании Киргизия оказалась вместе с Россией во второй группе — это “демократии с несоциалистическим правительством” и более замедленными или менее радикальными, чем в первой группе, реформами; Казахстан, Узбекистан и Туркмения отнесены к странам “с правительствами бывших коммунистов и очень малой степенью демократии”, где реформы идут постепенно; Таджикистан вошел в группу стран с высокой степенью инфляции и отложенной либерализацией, к тому же еще не избежавшей гражданской войны (23, с. 223-225). Количественный анализ взаимозависимости демократических прав и экономических свобод в СЦА за 1989-1994 гг., осуществленный П.Марреллом (ун-т штата Мэриленд, США), подтверждает вывод А.Аслунда и его соавторов, что демократия способствует экономическим реформам: более демократическая Киргизия экономически обогнала три среднеазиатские республики, где индекс демократических прав в 1994 г. был приравнен к нулю (47).

Сопоставив несколько классификаций — МБ, МВФ, ЕБРР, ЭИЮ и др., — эксперты ЕБРР пришли к выводу, что устойчивое снижение производства в переходных экономиках, в том числе и в СЦА, неизбежно связано с концом коммунистической системы, а темпы и интенсивность реформ определяются позициями бывшей коммунистической элиты. Власти, контролируемые старой элитой, в особенности же директора госпредприятий, изначально вели инфляционную политику, поскольку отложенная или замедленная реформа благоприятствовала приобретению этой элитой крупных экономических ресурсов, и как только этот процесс завершился, общее сопротивление реформам ослабло. Напротив, реформы, введенные антикоммунистическими правительствами, неизменно включали меры, направленные на разрушение чрезмерной власти бывшей элиты. Во многих случаях, даже если такие правительства не оставались у власти, “прорыв” и определенная необратимость реформам были обеспечены.

Странам Центральной Азии, за исключением, может быть, Киргизии, приходится переживать трудности, связанные скорее с первым типом смены правящих элит.

При всех колебаниях и непоследовательности политики развития, проводимой в СЦА, можно предполагать, что значительный потенциал, прежде всего наличие богатых природных ресурсов,

поможет им в среднесрочном плане решить задачи экономического роста. Но опыт ряда развивающихся стран должен служить предостережением, что их наличие может и тормозить структурную перестройку и индустриализацию, надолго оставляя такие страны в состоянии застоя. Положение осложняется тем, что кризисная ситуация создает необходимость реагировать на требования момента, что затрудняет перспективы самоподдерживаемого роста. К тому же в СЦА увеличилось социальное и имущественное расслоение, не происходит формирования среднего класса, везде царят коррупция и засилье чиновников.

Вероятной моделью развития некоторых СЦА может стать государственный капитализм в долг, подобный модели индустриализации в долг, распространенной в третьем мире и, возможно, уже складывающийся в Туркмении и Таджикистане, в меньшей степени в Киргизии и Узбекистане. Как считают эксперты ООН, некоторые из БСР к концу переходного периода станут достаточно развитыми странами с рыночной экономикой, другие, начавшие переход при более низком доходе на душу населения, длительное время будут нуждаться в такой же непрерывной международной поддержке, которая оказывается некоторым развивающимся странам (8; 25; 26; 28). Именно ко второй группе и относятся СЦА, их развитие будет идти при активной роли государства, диверсификации торгово-экономических связей и скорей всего при растущем внешнем долге. Но даже и тогда, когда им удастся наладить экономический рост, он в любом случае будет идти в условиях длительной нестабильности и низкого уровня жизни основной массы населения. Решающее значение для СЦА будут иметь характер дальнейшего развития СНГ, признание ими выгоды реальной масштабной интеграции, которая шла бы в русле общемировых тенденций экономического и политического сближения государств.

#### Список литературы

1. Акимов Н.В. Поиск места в мировом хозяйстве // Центральная Азия: Пути интеграции в мировое сообщество. — М., ИВ РАН, 1995. — С. 86-107.
2. Европейский банк реконструкции и развития. Годовой отчет, 1995. — Лондон, 1996. — 88 с.
3. Кажегельдин А.М. Социально-экономические проблемы развития республики Казахстан в условиях реформ. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 312 с.



4. Каримов И.А. Узбекистан: Свой путь обновления и прогресса. — Ташкент: Узбекистан, 1992. — 72 с.
5. Макарова С.М. Преобразование валютно-финансовой сферы в странах Центральной Азии // Банковское дело. — М., 1996. — № 4. — С. 6-10.
6. Макарова С.М. Проблемы и перспективы внешнеэкономических связей стран Центральной Азии // Междунар. бизнес России. — М., 1996. — № 4. — С. 3-6.
7. Маханов Н. Прямые иностранные инвестиции в экономику Казахстана // Евразийское сообщество: Экономика, политика, безопасность. — Алма-Ата, 1996. — № 3. — С. 80-89.
8. Мировая экономика в начале 1996 г. Экон. и соц. Совет ООН. — Е/1996/JNF/1 — 5ganv. 1996. — 58 с.
9. Музапарова Л. Передача промышленных предприятий в иностранное управление как феномен в экономике Казахстана // Евразийское сообщество: Экономика, политика, безопасность. — Алма-Ата, 1996. № 4. — С. 97-106.
10. Муллажанов Ф.М. Основные направления деятельности Центрального банка Республики Узбекистан // Деньги и кредит. — М., 1997. — № 1. — С. 52-55.
- 10а. Обаева А.С., Бурабаев Е.О. К вопросу о внешнем долге государства и управлении им // Деньги и кредит. — М., 1998. — № 3. — С. 65-71.
11. Среднесрочная программа экономических реформ в Казахстане. 1996-1998 г. — Алма-Ата, 1996. — Ч. 1. — 536 с.
12. Терещенко С.С. Казахстан: Экономика, реформа, рынок. — М.: Ин-т экономики РАН, 1993. — 142 с.
13. Экономика внешних связей России. — М., Изд-во БЕК, 1995. — 697 с.
14. Ваш партнер-консультант. Прилож. "Экономика и жизнь". — М., 1996.
15. Деловой мир. — М., 1996-1998.
16. Известия. — М., 1996-1998.
- 16а. Интерфакс — АиФ. — М., 1998.
17. Лит. газ. — М., 1996.
18. Независимая газ. — М., 1996-1997.
19. Сегодня. — М., 1996-1997.
20. Финансовые изв. — М., 1996-1998.
21. Экономические новости России и Содружества. — М., 1995-1998.
22. Arnold J. Kyrgyzstan // Business Central Europe. — L., 1997. — Vol. 5, N 33. — P. 66.
23. Aslund A., Boone P., Johnson S. How to stabilize: Lessons from post-communist countries // Brookings paper in econ. activity. — Wash., 1996. — N 1. — P. 217-313.
24. A. or C. Turkey and the Central Asian republics // Central Asia. — Peshavar, 1996. — N 39. — P. 37-45.
- 24а. Beddoes Z.M. Central Asia. // Economist. — L., 1998. — Vol. 346 N 8054. — P. 1-18.
25. Business Central Europe. The Annual, 1995/96. — L., 1995. — Dec. — 66 p.
26. Business Central Europe. The Annual, 1996/97. — L., 1996. — Dec. — 70 p.
- 26а. Business Central Europe. The Annual, 1997/98. — L., 1998. — 69 p.
27. Trade policy reform in the countries of the former Soviet Union / By Boorman J., Kirmani N., Enders K., Corsepilus U. — Wash., IMF, 1994. — 73 p.
28. Bremmer J. Finding Central Asia // Harriman rev. — N.Y., 1995. — Vol. 8, N 2. — P. 5-10.
29. Campbell R.W. Pen.: Pomfret R. The economies of Central Asia // J. of comparative economics. — N.Y., etc. 1996. — Vol. 23, N 2. — P. 226-229.
30. Central Asia and the World: Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan and Turkmenistan/Ed. By Mandelbaum. — N.Y., Council of Foreign relations press, 1994. — VII, 251 p.
31. Central Asia in historical perspective / Ed. by Manz B. — Boulder; Westview, 1994. — X, 245 p.
32. Central Asian promise // Banker. — L., 1997. — Vol. 147, N 853. — P. 35-40.
33. Common issues and interrepublic relations in the former USSR / Intern. Monetary fund; Prep. under the directions of Odling-Smee J. at al. — Wash., 1992. — V, 55 p.
34. Doronin S.V., McMillan Ch.Y. Making the capitalist transition: a case study of a new CIS republic // Business and the contemporary world. — Berlin: N.Y., 1995. — Vol. 7, N 5. — P. 139-156.
35. Easterly W., Fischer S. What we can learn from the Soviet collasps // Finance a. development. — Wash., 1994. — Vol. 31, N 4. — P. 5-7.
36. Fischer S., Sahay R., Vegh C.A. Stabilization and growth in transition economies: The early experience // J. of economic perspectives. — Princeton, 1996. — Vol. 10, N 2. — P. 45-66.
37. The former Soviet Union in transition / Ed. by Kaufman F., Hardt J. — Armonk (N.Y.); L.: 1993. Sharpe. — XXIV, 1222 p.
38. Frischenschlager A. Turkmenistan on its way to political and economic independence // Eurasian studies. — Ankara, 1995. — Vol. 2, N 3. — P. 38-50.
39. From plan to market: World development report, 1996. — Oxford: IBRD/WB: Oxford univ. press. — IX, 241 p.
40. Gretskey S. Central Asia and the Caucasus // Middle East j. — Wash., 1997. — Vol. 51, N 1. — P. 121-123.
41. Henley J.S., Assaf Y.B. The challenge for industrial development in the Central Asian republics of the former Soviet Union//Most. Dordrecht etc., 1996. — Vol. 6, N 2. — P. 111-137.
- 41а. Hyman A. Power and politics in Central Asia's new republics // 'Beyond the Soviet Union: the fragmentation of power. — Aldershot etc.: Ashgate, 1997. — P. 193-221.
42. Kanbolat N. Eurasian studies. — Ankara, 1995/96/ — Vol. 2, N 4. — P. 43-61.
- 42а. Kaser M. The economies of Kazakhstan and Uzbekistan / Former Sov. South project. Russ. a. Eurasia progr. — L.: Roy. Inst. of intern. affairs, 1997. — IX, 73 p.
43. Kazakhstan: Euromarkets beckon // Euromoney. Suppl. — L., 1996. — Swpt. — P. 404-409.
44. Kyrgyzstan // IMF survey. — Wash., 1994. — Vol. 23, N 17. — P. 274.
45. Kyrgyz Republic: Sound policies yield economic improvements//IMF survey. — Wash., 1996. — Vol. 25, N 17. — P. 277-279.
46. Michalopoulos C., Tarr D. Energizing trade of the states of the former USSR // Finance a. development. — Wash., 1993. — Vol. 30, N 1. — P. 22-25.
47. Murrell P. How far has the transition progressed? // J. of econ. perspectives. — Princeton, 1996. — Vol. 10, N 2. — P. 25-44.
48. Odling-Smee J.; Financial relations among countries of the former Soviet Union.: IMF, 1994. — V, 54 p.
49. Olcott M. Central Asia's post-empire politics // Orbis. — Philadelphia, 1992. — Vol. 36, N 2. — P. 253-268.
50. Pomfret R. The economies of Central Asia. — Princeton, 1995. — VII, 217 p.
- 50а. Pomfret R. Economic cooperation organization: current status and future prospects // Europe-Asia studies. — Glasgow, 1997. — Vol. 49, N 4. — P. 657-667.



51. Sapir J. The regional implications of the monetary crisis // European economy. — Luxemburg, 1993. — N 49. — P. 163-179.
52. Senik-Leygonie C., Huges G. Industrial profitability and trade among the former Soviet republics // Econ. policy. A. European forum. — Cambridge, 1992. — Oct. — P. 354-386.
53. Tajikistan: war and order // Euromoney. Suppl. — L., 1996. — Sept. — P. 420-428.
54. Timewell S. Exotica in a rut. // Banker. — L., 1994. — Vol. 144, N 822. — P. 49-56.
- 54a. Webber M. The international politics of Russia and the successor states. — Manchester; N.Y.: Manchester Univ. press, 1996. — XVII, 366 p.
55. World outlook...: Forecasts of polit. a. econ. trends in over 180 countries / Economist intelligence unit. — L.: EIU, 1996. — V, 285 p.
56. World trade organization. Annual report, 1996. — Geneve, 1996. — Vol. 2. — 187 p.
57. Yahya E.M. Pakistan's prospects for trade with Central Asian Republics // Central Asia. — Peshawar, 1995. — N 37. — P. 1-16.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СНГ

Проблемно-тематический сборник

Технический редактор В.Б.Сумерова

ЛР № 020990 от 15.05.95 г.

Подписано к печати 4/XI-98 г.

Формат 60x84 /16

Усл.-печ.л. 8,5

Тираж 250 экз.

Печать офсетная  
Уч.-изд.л 8,0

Бум.кн.-журн.

Свободная цена

Заказ № 114

ИНИОН РАН, Москва, Нахимовский пр.-кт, д. 51/21

042(02)9