

М-15

ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И СТАТИСТИКИ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА В УЗБЕКИСТАНЕ

«Проблемные исследования в экономике»

ТАШКЕНТ - 1998

Вух. Т. П.
БИБЛИОТЕКА

31213



ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И СТАТИСТИКИ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА В УЗБЕКИСТАНЕ

Редакционный Совет:

Муллажанов Ф.М. (*председатель*),
Нормурадов М.Б.,
Иминов Т.К.,
Назаров Ш.Х.,
Намозов О.Ш.

Рецензенты:

Кадыров А.К., д.э.н.
Каримов Р.К., д.э.н.
Олимжонов О.О., д.э.н.

Редакционная коллегия:

Намозов О.Ш.
Ғалим В.Б.
Юсупов М.А.
Юсупов Ю.Б.
Парпиев З.Т.
Фаттахова Ж.А.

В книгу включены отдельные работы сотрудников Центра экономических исследований и статистики, а также ряда экономистов ведущих научно-исследовательских институтов страны, посвященные различным макроэкономическим и институциональным проблемам формирования рыночных отношений в условиях переходного периода. Авторы рассматривают такие важные экономические вопросы как: макроэкономическая стабилизация, экономический рост, инвестиции, приватизация и отношение к собственности, внешнеэкономические связи.

Взгляды авторов не обязательно отражают точку зрения Центрального банка и редакции, а принадлежат самим авторам.

- © Центр экономических исследований и статистики ЦБ РУз, 1997 г.
- © Издательский дом "Мир экономики и права", 1997 г.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Вступительное слово Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ф.М.Муллажанова	5
Предисловие	7
Макроэкономические проблемы и вопросы экономической стабилизации в переходный период	
<i>Назаров Ш.Х.</i> Некоторые аспекты макроэкономического регулирования экономики переходного периода	8
<i>Чепель С.В.</i> Макроэкономические проблемы и закономерности переходного периода	16
<i>Намозов О.Ш., Юсупов М.А., Фаттахова Ж.А.</i> Макроэкономические процессы в Узбекистане до введения национальной валюты - сум (1991 - июль 1994 г.)	39
<i>Шибаршова Л.И., Набиходжаев А.А.</i> Политика макро- экономической стабилизации в переходной экономике Узбекистана.	59
<i>Намозов О.Ш.</i> К вопросу монетарной стабилизации в условиях трансформации экономики от плановой системы в рынок	82
<i>Парпиев З.Т.</i> Взаимосвязь обменного курса и инфляции в переходной экономике Узбекистана	92
<i>Сирожитдинов М.</i> Теоретические аспекты применения государственного валютного контроля в развивающихся странах	107
<i>Расулев А.Ф.</i> Современное состояние, проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности в Узбекистане	120
Реформа отношений собственности	
<i>Шепелев В.М.</i> Роль класса собственников в функциониро- вании рыночной экономики	132
<i>Юсупов Ю.Б., Пузач И.Л.</i> Особенности хозяйственного поведения предприятий в переходной экономике	144
<i>Усманов С.Н., Иминов Т.К.</i> Реформы на селе: итоги, проблемы и направления их углубления	170
<i>Бутчиков И.Л.</i> Проблемы формирования рынка ценных бумаг в Узбекистане	184
<i>Абдуллаев Б. М.</i> Приватизационные инвестиционные фонды в процессе массовой приватизации в Узбекистане	197

Редакционный Совет:

Муллажанов Ф.М. (*председатель*),
Нормурадов М.Б.,
Имянов Т.К.,
Назаров Ш.Х.,
Намозов О.Ш.

Рецензенты:

Кадыров А.К., д.э.н.
Каримов Р.К., д.э.н.
Олиджонов О.О., д.э.н.

Редакционная коллегия:

Намозов О.Ш.
Яким В.Б.
Юсупов М.А.
Юсупов Ю.Б.
Парпиев З.Т.
Фаттахова Ж.А.

В книгу включены отдельные работы сотрудников Центра экономических исследований и статистики, а также ряда экономистов ведущих научно-исследовательских институтов страны, посвященные различным макроэкономическим и институциональным проблемам формирования рыночных отношений в условиях переходного периода. Авторы рассматривают такие важные экономические вопросы как: макроэкономическая стабилизация, экономический рост, инвестиции, приватизация и отношение к собственности, внешнеэкономические связи.

Взгляды авторов не обязательно отражают точку зрения Центрального банка и редакции, а принадлежат самим авторам.

© Центр экономических исследований и статистики ЦБ РУз, 1997 г.

© Издательский дом "Мир экономики и права", 1997 г.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Вступительное слово Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ф.М.Муллажанова	5
Предисловие	7
Макроэкономические проблемы и вопросы экономической стабилизации в переходный период	
<i>Назаров Ш.Х.</i> Некоторые аспекты макроэкономического регулирования экономики переходного периода	8
<i>Чепель С.В.</i> Макроэкономические проблемы и закономерности переходного периода	16
<i>Намозов О.Ш., Юсупов М.А., Фаттахова Ж.А.</i> Макроэкономические процессы в Узбекистане до введения национальной валюты - сум (1991 - июль 1994 г.)	39
<i>Шибаршова Л.И., Набиходжаев А.А.</i> Политика макро- экономической стабилизации в переходной экономике Узбекистана.	59
<i>Намозов О.Ш.</i> К вопросу монетарной стабилизации в условиях трансформации экономики от плановой системы в рынок	82
<i>Парпиев З.Т.</i> Взаимосвязь обменного курса и инфляции в переходной экономике Узбекистана	92
<i>Сирожитдинов М.</i> Теоретические аспекты применения государственного валютного контроля в развивающихся странах	107
<i>Расулев А.Ф.</i> Современное состояние, проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности в Узбекистане	120
Реформа отношений собственности	
<i>Шепелев В.М.</i> Роль класса собственников в функциониро- вании рыночной экономики	132
<i>Юсупов Ю.Б., Пугач И.Л.</i> Особенности хозяйственного поведения предприятий в переходной экономике	144
<i>Усманов С.Н., Иминов Т.К.</i> Реформы на селе: итоги, проблемы и направления их углубления	170
<i>Бутиков И.Л.</i> Проблемы формирования рынка ценных бумаг в Узбекистане	184
<i>Абдуллаев Б. М.</i> Приватизационные инвестиционные фонды в процессе массовой приватизации в Узбекистане	197

Развитие финансово-банковской системы

<i>Юсупов М.А., Ганиева С.А.</i> Некоторые вопросы совершенствования налоговой системы Узбекистана	202
<i>Нормурадов М.Б.</i> Монетарная политика и банковская система Узбекистана в условиях глубоких структурных преобразований	220
<i>Фаттахова Ж.А., Фазылова С.Р.</i> Государственное регулирование и оценка эффективности деятельности банков: мировой опыт и национальные особенности	234
<i>Султанова Л.Ш., Чернова О.А.</i> Основные аспекты деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг в Узбекистане	251
<i>Норкобилов С. Х.</i> Принципы и тенденции формирования банковского надзора в Республике Узбекистан	270

Проблемы экономического роста и развития экономической инфраструктуры

<i>Намозов О.Ш.</i> Предпринимательство как двигатель экономического роста	282
<i>Попадюк Н.К.</i> Об институциональных факторах экономического роста в условиях постплановой трансформации	296
<i>Трушин Э.Ф.</i> Роль аграрного сектора в достижении устойчивого экономического роста	310
<i>Фаттахова Ж.А., Юсупов М.А.,</i> Некоторые вопросы формирования внутренних и внешних источников инвестиций в Узбекистане за 1991-1995 годы	323
<i>Ганиева С., Хамдамов М.</i> Инвестиции в Узбекистане: анализ источников финансирования	340
<i>Алимов Р.А., Сайфуллин Р.А.</i> Проблемы внедрения международных стандартов учета и статистики в Узбекистане в период перехода к рынку	356
<i>Ульджабаев К.</i> Проблемы и направления транспортного обеспечения Узбекистана	375

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Ф.М. МУЛЛАЖАНОВА

В настоящей книге авторы исследуют современные экономические процессы, происходящие в условиях строительства рыночного хозяйства на постсоветском пространстве.

События нашего времени будут волновать не одно поколение экономистов - ученых и практиков. Масштабы и глубина трансформации от планово-распределительной системы к рыночной нуждаются в глубоком теоретическом осмыслении, и потребность в научных исследованиях и осмыслениях довольно велика.

Экономическая наука сегодня, как и сама экономическая действительность, находится в процессе трансформации и обновления. Экономисты независимого Узбекистана, работающие в исследовательских институтах, вузах, государственных экономических органах и др. организациях, активно обмениваются своими взглядами на актуальные проблемы и пути их решения на конференциях, страницах журналов и газет, телевидении и радио.

Центральный банк Узбекистана, сознавая необходимость совершенствования информационно-научного потенциала страны, уделяет большое значение формированию и развитию соответствующей инфраструктуры. Созданы и успешно работают научно-практический журнал «Рынок, деньги и кредит», газета «Банковские ведомости». Книга «Банковская система Узбекистана», ежеквартальный бюллетень «Обзор финансового рынка Узбекистана», издаваемый совместно с Неправительственным Агентством «Консаудитинформ», серия руководств по банковскому делу, подготовка серьезных аналитических публикаций в местной и зарубежной прессе - далеко не полный перечень первых шагов Центра экономических исследований и статистики, созданного при Центральном банке. Выход этого научного сборника знаменует важную веху на пути научного развития специалистов Центра.

В предлагаемом для читателя издании активное участие приняли специалисты по макроэкономике из ведущих научно-исследовательских институтов страны. Это способствует закреплению и развитию сотрудничества Центрального банка с вузами, академиями, учебными центрами в области исследования актуальных проблем развития рыночной экономики в Узбекистане.

Авторы обсуждают не просто проблемы переходной экономики, а в их преломлении к становлению и развитию рыночных процессов в Узбекистане. Объектами исследования узбекских экономистов являются такие

важнейшие проблемы, как макроэкономическая стабилизация и экономический рост, денежно-кредитная и налоговая политика, привлечение и эффективное использование внутренних и внешних инвестиций, реформа отношений собственности и формирование рынка ценных бумаг, вопросы развития банковской системы.

Многие затронутые в сборнике вопросы той или иной гранью связаны с функционированием денежной системы государства, которую экономисты называют кровеносной системой экономики. И это вполне понятно. Являясь величайшим изобретением человечества, деньги выступают не просто эквивалентом воплощения ценности товаров. В сложном современном мире правильно действующая денежная система влияет жизненную силу в функционирование экономики любой страны, способствуя полному использованию всех потенциальных возможностей общества. Успешное функционирование денежной системы во многом определяет экономический рост и в конечном счете благополучие всего общества.

Настоящий сборник выходит в год, когда независимости Узбекистана исполнилось 6 лет. Мы являемся свидетелями того, что развитие денежной и банковской системы независимого Узбекистана на протяжении этих шести лет отражало общую динамику экономических процессов переходного периода, соответствовало выбранной стратегии правительства по поэтапному переходу к рыночным отношениям. И экономические достижения в стабилизации и оздоровлении экономики, формировании финансовых институтов и рынков, зарождение тенденции роста производства в немалой степени были обусловлены именно введением собственной валюты.

Не сомневаюсь, что эта книга даст возможность ученым, специалистам, преподавателям, студентам и всем, кто интересуется экономикой нашей страны, расширить и закрепить свои знания, подготовит почву для размышлений о волнующих проблемах и задачах в области строительства социально ориентированного рыночного хозяйства.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Выход настоящей книги обусловлен двумя основными факторами.

Во-первых, исполнилось полтора года как при Центральном банке Республики Узбекистан был создан Центр экономических исследований и статистики. За это время молодой коллектив Центра решал ряд задач по изучению актуальных экономических вопросов сложного переходного периода. Представляемая книга содержит отдельные результаты начальной деятельности коллектива департамента. Насколько успешной была такая попытка судить читателям.

Во-вторых, можно с полной ответственностью заявить, что книга явилась результатом первых шагов сотрудничества Центра с отдельными ведущими научно-исследовательскими структурами как Институт макроэкономических и социальных исследований и Центр по изучению конъюнктуры товарных рынков при Министерстве Макроэкономики и статистики Республики Узбекистан, Институт экономики Академии наук Республики Узбекистан, Проект макроэкономического анализа и подготовки кадров ПРООН. В этой связи хочется надеяться чтобы такое научное сотрудничество укреплялось и развивалось, приносило посильные плоды для отечественной науки.

Особую благодарность следует выразить членам Редакционного совета за ценные советы и консультации во время подготовки книги.

Многочисленные замечания и предложения рецензентов и членов редакционной коллегии были весьма ценны для авторов и были учтены ими в процессе работы.

*О. Намозов,
директор Центра экономических
исследований и статистики*

Некоторые аспекты макроэкономического регулирования экономики переходного периода

1

Назаров Ш. Х. *

С самого начала обретения независимости Узбекистан столкнулся со сложными экономическими проблемами. Низкая эффективность производства, основанного на централизованном планировании, высокомонополизированная рыночная структура, искусственно сдерживаемая инфляция, характерная для всех стран бывшего Советского Союза, осложнились такими специфическими для Узбекистана проблемами как, падение мировых цен на хлопок и золото и потеря высоких трансфертных платежей из союзного бюджета.

Анализ макроэкономических тенденций развития экономики со времени обретения независимости показывает, что переход от централизованного планирования к рыночно-ориентированной экономике сопровождался усилением инфляционных процессов, падением объемов производства (хотя относительно низкими темпами по сравнению с другими странами СНГ), сокращением традиционных рынков и источников поставок, падением реальных доходов населения.

Необходимость достижения экономической стабилизации, экономической независимости и переход к устойчивому хозяйственному развитию требовала формирования национальной модели перехода к рыночным отношениям с учетом менталитета нации, сложившейся структуры экономики и самое главное, демографического состояния населения.

Выдвинутые Президентом Республики Узбекистан пять ключевых принципов, положенные в основу программы формирования национальной модели, и образовали несущую основу концепции переходного периода, политики макроэкономической стабилизации, структурных преобразований и социальной защиты.

На начальном этапе реформирования приоритетными направлениями экономической политики обозначены :

- ускорение развития базовых отраслей промышленности;
- укрепление экспортного потенциала и импортозамещающей производственной базы;
- развитие системы коммуникаций и производственной инфраструктуры;
- насыщение рынка товарами народного потребления и продовольствием.

* Шарофиддин Назаров, кандидат экономических наук.

Первые шаги правительства в переходный период отразили постепенный отход от системы управления, централизованного планирования. Правительство с одной стороны контролировало цены на стратегические и жизнеобеспечивающие товары, заработную плату, внутренние и международные сделки, торговлю, а с другой стороны, одновременно освобождало цены на другие товары, занималось созданием институциональных и правовых основ рыночной системы хозяйствования.

В течение 1992 и 1993 годов меры государственного регулирования экономики были направлены на обеспечение сбалансированности последствий либерализации и защиты интересов внутренних товаропроизводителей, внутреннего спроса с падением производства и растущей инфляцией.

Ценовые диспропорции проявлялись в заниженности цен на продукцию сырьевых отраслей и сельского хозяйства и их завышенности на конечную продукцию и потребительские товары. Диспропорция усилилась еще в связи с тем обстоятельством, что значительная часть (около 40 процентов) продукции продавалась по свободным договорным ценам, в то время как остальная продукция продавалась по фиксированным ценам. Сохранение фиксированных цен требовало значительных бюджетных расходов.

Практически во всех новых независимых государствах не подтвердились предположения реформаторов (сторонников шоковой терапии) о том, что рост цен повлечет за собой дополнительное производство дефицитных товаров, а искусственно суженный платежеспособный спрос стабилизирует цены на потребительском рынке.

После того как не состоялась единая рублевая зона на постсоветском экономическом пространстве, в Узбекистане была введена сначала промежуточная, а затем национальная валюта - сум. С этого времени республика начала проводить самостоятельную политику макроэкономического регулирования. К середине 1996 года в основном была достигнута экономическая стабилизация и созданы главные элементы экономического управления. Спад производства был остановлен, а инфляция сокращена до приемлемого уровня. Внешняя торговля переориентирована с традиционных партнеров на страны дальнего зарубежья, накоплен значительный уровень международных резервов.

Спад производства в Узбекистане был в меньших масштабах по сравнению с другими странами СНГ. Производство ВВП за 1991-1996 гг. сократилось всего на 17 процентов. Для сравнения спад производства ВВП за тот же период составил по: Республике Беларусь - 35 процентов; России - 39 процентов; Республике Кыргызстан - 42 процента; Казахстану - 44 процента; Украине - 53 процента. В Узбекистане самое большое снижение (11,1 процентов) произошло в 1992 году. Это было связано с

резким падением мировых цен на хлопок, что повлекло за собой падение объема промышленного производства в части переработки сельхозпродукции.

Политика реформ, направленная не только на достижение стабилизации, но и на создание прочного фундамента экономического роста, начала давать положительные результаты. В итоге в 1996 году был достигнут рост валового внутреннего продукта на 1,6 процентов по сравнению с 1995 годом, а в первом полугодии т.г. на 3,9 процентов по сравнению с аналогичным периодом 1996 года.

В вышеперечисленных государствах СНГ имел место процесс деиндустриализации. Так, объем промышленной продукции в 1996 году к итогам 1991 года составил в Кыргызстане - 36 процентов, Казахстане - 49, России - 51 процент, Украине - 52 процента, Беларуси - 62 процента. В то же время в Узбекистане этот показатель составил 104 процента, что отражает результаты целенаправленной государственной политики по последовательной реструктуризации промышленности, которая предполагала приоритетное развитие базовых ее отраслей а также формирование наукоемких и высокотехнологичных производств.

За первое полугодие 1997 года практически во всех отраслях и сферах экономики обеспечен экономический рост: в промышленности на 5,4 процента, сельском хозяйстве - 22,8 процентов, розничном товарообороте - 13,5 процентов, сфере платных услуг - 18,1 процента. Капитальные вложения за счет всех источников финансирования увеличились на 15 процентов. На сегодняшний день фактически освоено в экономике республики иностранных инвестиций и кредитов на сумму 1 млрд. 650 млн. долларов США.

Проводимая инвестиционная политика позволила в приоритетных отраслях создать крупные совместные предприятия такие как: "Зарафшан-Ньюмонт" по переработке драгоценных металлов; "УзБАТ" по производству табачных изделий. Действует автомобильный завод "УзДЭУ авто", осуществлен запуск первой очереди Бухарского НПЗ и ряд других объектов. Ускоренными темпами ведутся работы по освоению месторождения Кокдумалак, строительству ГМЗ-3, Кызылкумского фосфоритного комбината, Бухарского НПЗ, реконструкции и техническому перевооружению ГМЗ-2 и Ферганского ПО "Азот", Алмалыкского ГМК, Чирчикского ПО "Электрохимпром". Начата пробивка тоннельных участков автодороги Ташкент - Ош на перевале Камчик - Резак.

Осуществленные мероприятия по макроэкономической стабилизации позволили резко сократить уровень инфляции в среднемесечном исчислении с 24,4 процентов в 1992 году до 4,3 процентов в 1996 году, или почти в 6 раз. В первом полугодии т.г. среднемесячный уровень инфляции

составил 3,5 процентов, что в два раза меньше чем прогнозировали эксперты МВФ.

Достигнуты реальные условия для стабилизации денежного обращения, укрепления функционирования национальной валюты. Наблюдается стабильное сокращение уровня налично-денежной эмиссии. Если ее уровень составил в 1994 году 24 процента, в 1996 году 19,7 процентов, то в первом полугодии т.г. всего 6,1 процента при прогнозируемых 17,5 процентов.

Стабилизировалось функционирование системы государственных финансов, что выразилось в сокращении дефицита бюджета, обеспечении его финансирования за счет инфляционных источников.

Последовательно осуществлялись меры по разгосударствлению и приватизации, формированию слоя реальных собственников. Ряд принятых правительственных решений способствовал развитию малого и частного бизнеса. В течение 1996 года создано 34,5 тысяч, а в первом полугодии т.г. почти 12 тысяч новых частных и малых предприятий. Их общее количество в настоящее время составляет около 111 тысяч.

В результате рыночных преобразований на долю негосударственного сектора в настоящее время приходится 74 процента общего числа занятых в народном хозяйстве. По итогам 1996 года 69 процентов национального дохода, 54 процента промышленной продукции, около 98 процентов сельскохозяйственной продукции были произведены в негосударственном секторе.

Опыт традиционных экономик "развитых" и "развивающихся" стран свидетельствует о том, что главная задача и роль государственного управления сводится к созданию экономической инфраструктуры и обеспечению социально-бытовых услуг. Что касается экономического роста и развития, создания дополнительных рабочих мест, увеличения доходов на душу населения, то все это должно обеспечиваться частным сектором. В поддержку этой точки зрения имеется достаточное количество аргументов. С другой стороны, в таких странах как Япония, Южная Корея, Сингапур и пр. для формирования частого сектора как самоуправляемого механизма обеспечения экономического роста потребовался определенный период времени и активная государственная поддержка.

Для стран с переходной экономикой главными задачами макроэкономической политики на сегодняшний день стали сохранение достигнутой (или достижение) стабилизации и создание эффективных рынков в стратегических секторах экономики. Согласно неоклассической теории к политике экономического роста можно приступать только тогда, когда пройден период стабилизации национальной валюты и структурной адаптации. Однако горький опыт некоторых стран свидетельствует о том, что политика реформ за ряд лет не может быть только политической стабилизации, но должна быть одновременно и политикой экономического роста.

Выводы:

1. Сочетание крайне неблагоприятных экономических, социально-политических, структурных и функциональных факторов обусловило затяжной характер экономических преобразований в государствах с переходной экономикой. К тому же в этих государствах еще продолжают институциональные преобразования, до конца не достигнута финансовая и экономическая стабилизация, имеются серьезные структурные перекосы. Нарушены главные макроэкономические пропорции, межотраслевые балансы материальных и финансовых ресурсов.

2. По высказываниям специалистов международных финансовых организаций такие средства реформирования, как стабилизация цен и приватизация в скором будущем приведут к экономическому росту или же, по их словам, задействует "магия рынка". В странах с развитой рыночной инфраструктурой это возможно произойдет. Однако в наших условиях относительное изменение цен не вызывает адекватного изменения предложения товаров. Кроме того, как показывает опыт развитых стран, есть соответствующие условия обеспечения экономического роста. Это - финансовые средства, технология и человеческий фактор.

3. Структурные преобразования в экономике требуют массивных инвестиций в течение продолжительного периода времени. Адекватное реагирование предложения на ценовые сигналы больше всего зависит от уровня реальных инвестиций и их вложения в производительный капитал.

4. Стало очевидным, что одним из главных условий достижения полноценной стабилизации и перехода к устойчивому росту для стран с переходной экономикой становится сильная государственная политика регулирования, призванная определить цели и задачи, методы, формы, пути и этапы реформ на определенный период времени. При этом государственное регулирование должно носить комплексный характер.

Поэтому важно, чтобы политика государства не сводилась к ожиданию "магии рынка", а концентрировалась на относительно немногих, но жизненно важных направлениях, где имеется высокий потенциал ускоренного роста выпуска конкурентной продукции и доходов. Как нам представляется, наиболее важными среди них можно считать следующие направления:

- увеличение средств на создание новых рабочих мест прежде всего в отраслях и секторах с более высокой добавленной стоимостью и относительно кратчайшим инвестиционным циклом;
- создание пространства для развития и расширения малого, трудоемкого частного сектора, включая развитие неформального сектора для самозанятости;
- ускорение адаптации промышленного производства к условиям рын-

ка путем изменения форм собственности, структурных преобразований и перепрофилирования.

- трансформирование внутрихозяйственного механизма сельского хозяйства, его межхозяйственных связей с другими отраслями экономики.

Эти области экономической политики взаимосвязаны между собой и направлены на обеспечение экономического роста. Ключом возобновления роста при этом являются валовые инвестиции.

Для того, чтобы правительство осознанно предпринимало постоянные усилия к достижению вышеперечисленных целей требуется применить преимущественно рыночные методы и подходы регулирования, одним из которых является широко применяемая в преуспевающих странах Тихоокеанского региона теория "Планирования развития". Она предполагает обозначение экономического роста национальной экономики в неразрывном единстве с институциональными преобразованиями.

В планировании развития государственное регулирование краткосрочных аспектов должно синтезироваться с среднесрочными и в определенной мере долгосрочными аспектами экономической политики. Механизм планирования развития строится на основе взаимодействия различных государственных, общественных, местных организаций с привлечением частного сектора, как при определении стратегии и политики на долгосрочный период, так и перспективы развития на среднесрочный и краткосрочный периоды.

В процессе планирования развития правительство выступает в роли инициатора выработки политики и стратегии развития.

Связующим звеном правительства и организации по разработке планов (Министерство экономики или Комитет экономического планирования) выступает Комиссия экономического планирования. Комиссия состоит в основном из руководящих работников государственных учреждений, министерств и ведомств. Координация деятельности и организационные вопросы в комиссии должны выполняться секретариатом. Для решения различных вопросов, связанных с осуществлением планов, координацией и корректировкой, комиссия собирается 3-4 раза в год. Основная функция комиссии при подготовке проектов плана заключается в том, что она рассматривает проекты, доводит их до кондиции и представляет в правительство.

Основными функциями организации по разработке планов (ОРП) являются: определение и конкретизация правительственных задач в рамках долгосрочного и среднесрочного развития; координация процесса планирования различных аспектов экономики; координация и подготовка бюджета развития для обеспечения выполнения среднесрочных проектов; содействие Минфинну в проведении оценки годового бюджета развития;

совершенствование и обеспечение выполнения планов развития и выработка рекомендаций по соответствующим изменениям. Кроме того, в процессе выработки планов развития ОРП выполняет функции экономического и социального анализа.

Для подготовки проектов по различным отраслям экономики и социальной сферы создаются Межведомственные группы по планированию. Группа состоит в основном из ответственных работников ОРП, Министерства финансов, Центрального банка, соответствующих министерств и ведомств. Основная функция группы заключается в определении структуры, содержания, основных направлений и обеспечение подготовки проектов.

Для осуществления основной функции для каждой группы создается рабочая группа из ведущих специалистов государственных органов, министерств и ведомств. Рабочая группа имеет доступ для связей и обсуждения вопросов, связанных с планированием, с руководителями и специалистами федеральных министерств, агентств и правительством штатов.

Процесс планирования осуществляется с двух сторон - сверху вниз и снизу вверх. При подготовке пятилетнего плана сверху вниз в основном используется сценарный подход с применением метода таргетирования (программно-целевой подход). ОРП совместно с Министерством финансов, Центральным Банком, Департаментом статистики оформляет обозначенные стратегии и политики Правительства в виде конкретных цифр и показателей, передает в Межведомственную группу по планированию (МГП). МГП на основе полученных сценарных условий отрабатывает варианты проекта плана. В процессе отработки МГП с участием рабочей группы ведет проектные работы с различными министерствами, агентствами, общественным и частным сектором. Подготовленный проект представляется в соответствующий отдел ОРП для экспертизы и корректировки.

Одновременно с процессом сверху вниз осуществляется процесс подготовки снизу вверх. Различные государственные и частные компании, правительства штатов, другие министерства и агентства передают свои программы и проекты в ОРП для экспертизы и корректировки. После получения проектов и программ как сверху вниз, так и снизу вверх в ОРП ведется многосторонняя работа с различными организациями, чтобы согласовать проекты и программы по различным направлениям с основной политикой и стратегией правительства на перспективу.

Согласно теории "Планирование развития" макрорегулированию подлежат такие агрегаты совокупного спроса, как расходы на потребление, государственные и частные инвестиции, правительственные закупки, которые в совокупности вызывают соответствующие совокупные предложения при приемлемых уровнях инфляции и занятости.

Обеспечивающим элементом реализации планов развития является

адаптированный для этих целей бюджет развития. Она состоит из бюджетов сектора предприятий (включая финансовые организации и учреждения), сектора органов государственного управления и сектора домашнего хозяйства. Каждый сектор, опираясь на свои бюджеты формально или неформально, планирует свою деятельность.

Как показывает опыт многих развитых и развивающихся стран, планирование развития является важнейшим методом государственного регулирования современной рыночной экономики. Внедрение планирования развития в странах с переходной экономикой предполагает решение целого ряда вопросов, в частности:

- определение концептуальных основ планово-регулирующей деятельности государства;
- установление функциональных взаимодействий организаций, участвующих при разработке и реализации планов развития;
- создание и освоение инструментальных систем анализа и оценки тенденций с целью оперативного воздействия;
- разработка эконометрической модели оценки макроэкономической политики и сценариев развития экономики;
- составление матрицы потоков финансовых средств, включающей все секторы экономики, представляющей собой баланс образования и использования доходов по всей экономике и т.д.

Реализация последних трех из этих пунктов зависит от наличия достоверной информационной базы, основанной на системе национальных счетов, статистических данных сектора домашнего хозяйства, корпоративного и государственного сектора, платежного баланса и финансовых учреждений. Немаловажное значение при этом имеет составление отчетной таблицы "Затраты-выпуск" (МОБ) по схеме СНС.

совершенствование и обеспечение выполнения планов развития и выработка рекомендаций по соответствующим изменениям. Кроме того, в процессе выработки планов развития ОРП выполняет функции экономического и социального анализа.

Для подготовки проектов по различным отраслям экономики и социальной сферы создаются Межведомственные группы по планированию. Группа состоит в основном из ответственных работников ОРП, Министерства финансов, Центрального банка, соответствующих министерств и ведомств. Основная функция группы заключается в определении структуры, содержания, основных направлений и обеспечение подготовки проектов.

Для осуществления основной функции для каждой группы создается рабочая группа из ведущих специалистов государственных органов, министерств и ведомств. Рабочая группа имеет доступ для связей и обсуждения вопросов, связанных с планированием, с руководителями и специалистами федеральных министерств, агентств и правительством штатов.

Процесс планирования осуществляется с двух сторон - сверху вниз и снизу вверх. При подготовке пятилетнего плана сверху вниз в основном используется сценарный подход с применением метода таргетирования (программно-целевой подход). ОРП совместно с Министерством финансов, Центральным Банком, Департаментом статистики оформляет обозначенные стратегии и политики Правительства в виде конкретных цифр и показателей, передает в Межведомственную группу по планированию (МГП). МГП на основе полученных сценарных условий отработывает варианты проекта плана. В процессе отработки МГП с участием рабочей группы ведет проектные работы с различными министерствами, агентствами, общественным и частным сектором. Подготовленный проект представляется в соответствующий отдел ОРП для экспертизы и корректировки.

Одновременно с процессом сверху вниз осуществляется процесс подготовки снизу вверх. Различные государственные и частные компании, правительства штатов, другие министерства и агентства передают свои программы и проекты в ОРП для экспертизы и корректировки. После получения проектов и программ как сверху вниз, так и снизу вверх в ОРП ведется многосторонняя работа с различными организациями, чтобы согласовать проекты и программы по различным направлениям с основной политикой и стратегией правительства на перспективу.

Согласно теории "Планирование развития" макрорегулированию подлежат такие агрегаты совокупного спроса, как расходы на потребление, государственные и частные инвестиции, правительственные закупки, которые в совокупности вызывают соответствующие совокупные предложения при приемлемых уровнях инфляции и занятости.

Обеспечивающим элементом реализации планов развития является

адаптированный для этих целей бюджет развития. Она состоит из бюджетов сектора предприятий (включая финансовые организации и учреждения), сектора органов государственного управления и сектора домашнего хозяйства. Каждый сектор, опираясь на свои бюджеты формально или неформально, планирует свою деятельность.

Как показывает опыт многих развитых и развивающихся стран, планирование развития является важнейшим методом государственного регулирования современной рыночной экономики. Внедрение планирования развития в странах с переходной экономикой предполагает решение целого ряда вопросов, в частности:

- определение концептуальных основ планово-регулирующей деятельности государства;
- установление функциональных взаимодействий организаций, участвующих при разработке и реализации планов развития;
- создание и освоение инструментальных систем анализа и оценки тенденций с целью оперативного воздействия;
- разработка эконометрической модели оценки макроэкономической политики и сценариев развития экономики;
- составление матрицы потоков финансовых средств, включающей все секторы экономики, представляющей собой баланс образования и использования доходов по всей экономике и т.д.

Реализация последних трех из этих пунктов зависит от наличия достоверной информационной базы, основанной на системе национальных счетов, статистических данных сектора домашнего хозяйства, корпоративного и государственного сектора, платежного баланса и финансовых учреждений. Немаловажное значение при этом имеет составление отчетной таблицы "Затраты-выпуск" (МОБ) по схеме СНС.

Чепель С.В.*

Переход от командно-административной модели экономики к рыночной - длительный и сложный процесс, требующий проведения коренных преобразований в экономической и политической системе общества. Его начальный этап, как показывает опыт многих государств мира, сопряжен со значительными издержками, которые несет общество в форме падения уровня производства и доходов населения, высокого уровня инфляции и т.д.

В настоящей работе излагаются результаты анализа динамики важнейших макроэкономических индикаторов, подходов и путей решения наиболее серьезных макроэкономических проблем. Основное внимание уделено при этом вопросам макроэкономической стабилизации, контролю над инфляционными процессами, восприимчивости экономики к воздействию различных макроэкономических регуляторов, созданию необходимых условий для обеспечения устойчивого экономического роста, роли и места в этих процессах государства.

Стадии трансформации и развития национальной экономики Узбекистана

Объективная оценка глубины кризисных явлений и проблем переходного периода, выработка обоснованных рекомендаций по их преодолению требует проведения ретроспективного и сопоставительного анализа итогов реформирования экономики Узбекистана и экономик других государств СНГ, а также государств с переходной экономикой. Рассматривая с этих позиций динамику важнейших макроэкономических индикаторов Узбекистана за 1985-1996 годы, можно сделать ряд выводов.

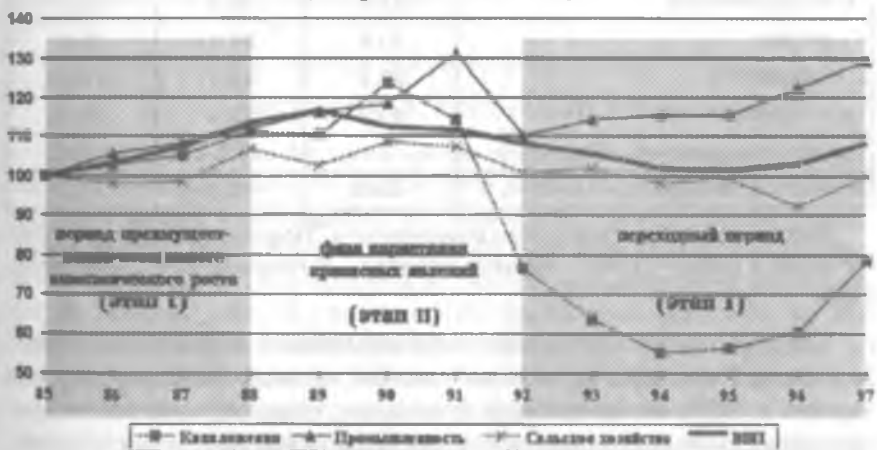
Характер траектории динамики валового внутреннего продукта (ВВП) Узбекистана, валовых инвестиций и объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции за последние 12 лет (Рис.1) позволяет выделить три следующих этапа. *Первый этап* (до 1988 года) характеризуется достаточно высокими среднегодовыми темпами прироста ВВП (5,2 - 5,3 процентов), заметным ростом промышленной продукции (5,0 - 5,8 процентов в год), устойчивой динамикой сельскохозяйственного производства. Именно в этот период были созданы или получили существен-

* Сергей Чепель, д.э.н., заведующий отделом Института макроэкономических и социальных исследований при Министерстве макроэкономики и статистики Республики Узбекистан.

ное развитие все ведущие предприятия машиностроительного, химического, металлургического и топливно - энергетического комплекса базовых отраслей промышленности республики.

Однако в дальнейшем, по мере истощения возможностей существовавшей в тот период системы централизованного планирования и управления, среднегодовые темпы роста экономики резко замедлились: до 1.6 процентов по ВВП и 2.8 процентов по промышленному производству в 1989-1991 годы (*второй этап*). Замедление темпов экономического роста происходило на фоне сохранения высоких темпов прироста основных фондов и трудовых ресурсов, что свидетельствует об усилении экстенсивного характера экономического роста на этом этапе. В результате в сфере материального производства падала фондоотдача, возросла материалоемкость, сократился уровень производительности труда. Необходимость коренного реформирования экономики Узбекистана стала очевидной.

Рис. 1 Динамика важнейших макроэкономических индикаторов в 1985 - 1996 г.г. и оценка 1997 года.
(в процентах к 1985 г.)



И, наконец, *третий этап - этап коренных экономических преобразований* (переходный период - 1992-1995 годы) характеризуется углублением спада производства и началом макроэкономической стабилизации с 1996 года. По валовому внутреннему продукту (ВВП) спад экономики оценивается величиной в 17 - 20 процентов к 1990 году (Табл.2.1). Соответственно сократились масштабы инвестиций, объемы личного потребления, реальных бюджетных расходов.

Разрыв хозяйственных взаимосвязей, нестабильность финансовой системы, снижение реального потребительского спроса и инвестиций вызывает

ускоренный спад производства в этот период прежде всего в перерабатывающих (легкая и пищевая промышленность - группа В) и других отраслях, ориентированных преимущественно на удовлетворение потребностей внутреннего рынка в продукции производственно-технического назначения (группа Б) и инвестициях (машиностроение, строительство).

Табл. 2.1. Динамика и структура валового внутреннего продукта по категориям потребления

	1990 г., отчет	1995 г., отчет	1996 г., отчет
Валовой внутренний продукт:			
в сопоставимых ценах 1996 года (млрд. сум)	674.8	551.3	560.1
в процентах к 1990 году	100	81.7	83.0
Структура ВВП (в процентах к итогу)	100	100	100
1. Потребление	86.8	62.4	71.2
- государственное	27.0	26.4	29.8
- частное	59.8	36.0	41.4
2. Накопление	32.2	34.7	31.1
в т.ч. инвестиции	30.7	29.4	29.7
из них иностранные	-	4.1	5.5
3. Чистый экспорт	-19.0	+2.9	-2.3

Источники: Узбекистан за годы независимости. Ташкент: "Узбекистан", 1996. От плана к рынку (Отчет о мировом развитии). Всемирный банк, Вашингтон, 1996.

С другой стороны, группа сырьевых и добывающих отраслей, ориентированных преимущественно на использование местных сырьевых ресурсов (группа А - ТЭК, металлургический комплекс, сельское хозяйство) и производящие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и сырье, *не допустили* обвального спада производства, а некоторые из них (топливная промышленность) даже увеличили выпуск продукции. Значительный удельный вес этих секторов в структуре экономики республики является одной из главных причин относительно благополучной картины динамики ВВП Узбекистана за годы реформирования экономики по отношению к другим государствам СНГ (в России сокращение производства за 1991-1995 годы составило около 40 процентов, Казахстане и Украине 55 процентов, в Кыргызстане 50 процентов и т.д.).

Процесс сближения уровня внутренних и мировых цен в условиях высо-

кой степени открытости экономики республики и монопольного положения абсолютного большинства производителей важнейших сырьевых ресурсов и энергоносителей определил ряд существенных тенденций. Опережающими темпами росли цены на энергоносители, металлы и продукцию других отраслей первичного передела. Их темпы в 1993 - 1996 годы устойчиво (в 2 - 5 раз) превышали дефлятор ВВП. Это, с одной стороны привело к росту в структуре добавленной стоимости промышленности доли отраслей топливно-энергетического комплекса (с 25 процентов в 1990 г. до 46 процентов, по нашим расчетам, в 1996 году). С другой стороны, в структуре себестоимости готовой продукции, выпускаемой на базе существующих энерго- и материалоемких технологий, доля электроэнергии, топлива и сырья поднялась значительно, что соответствующим образом сказалось на ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, платежеспособности предприятий многих отраслей и сфер национальной экономики.

На макроэкономическом уровне изменения в ценовой и финансовой ситуации выразились в изменении стоимостной структуры производимой продукции. За период с 1990 по 1995 годы заметно сократились доля прибыли, зарплат, амортизации. С другой стороны, возросла доля косвенных налогов и материальных затрат.

Тенденции развития макроэкономической ситуации в 1995-1996 г.г.

Итоги 1996 года свидетельствуют о начале макроэкономической стабилизации в ходе реформирования национальной экономики Узбекистана. В соответствии с официальными статистическими данными в этом году впервые с 1990 года зарегистрирован экономический рост (на 1.6 процента по ВВП). Внешнеторговый оборот возрос за год в 1.4 раза. В структуре ВВП увеличилась доля услуг (с 34.6 процентов в 1995 г. до 38.3 процента в 1996 г.) и строительства (с 7.1 процента до 8.1 процента). Дефицит бюджета не превысил 3 процентов.

В отчетном периоде с опережением развивались черная (130 процентов) и цветная металлургия (118 процентов), нефтехимическая промышленность (125 процентов), машиностроение и металлообработка (140 процентов), швейная (118 процентов) и химико-фармацевтическая промышленность (173 процента). Значительно больше, чем в предыдущем году произведено стали (127 процентов), газового конденсата (110 процентов), кабеля телефонной связи (110 процентов), приборов и средств автоматизации (206 процентов), мостовых кранов (179 процентов), подшипников (180 процентов), пищевого спирта (131 процент).

В 1996 году завершено строительство пускового комплекса Асакинского автомобильного завода, введен в эксплуатацию ряд новых совместных предприятий в текстильной отрасли, пищевой и мебельной промышленности.

Производственные мощности большинства средних и крупных предприятий машиностроения, легкой, пищевой промышленности и ряда других отраслей используются не в достаточной степени. Во многих из них продолжался спад производства. Об этом свидетельствуют оценки распределения числа важнейших видов продуктов и ресурсов по величине темпов их роста (спада) производства в 1996 году, исчисленных исходя из объемов их производства в натуральном выражении (Табл.2.2).

Табл. 2.2 Характеристика динамики производства важнейших видов товаров и ресурсов в 1996 году

Наименование отраслей	Общее количество	Распределение числа товаров по темпам роста (спада)				
		Рост объема производства		Спад производства		
		более 10%	до 10%	до 10%	10-20 %	более 20%
1. Топливо-энергетический комплекс	6	-	3	2	1	-
2. Metallургический комплекс	2	1	-	1	-	-
3. Машиностроительный комплекс	15	3	1	5	1	5
4. Химический комплекс	11	3	4	-	-	4
5. Промстройматериалы	7	2	-	1	-	4
6. Непродовольственные потребительские товары	18	5	3	3	1	6
7. Продовольственные потребительские товары	11	2	2	-	-	7
8. Сельское хозяйство	13	1	1	7	2	2
Итого (единиц)	83	17	14	19	5	28
(в процентах к итогу)	100	20.5	16.7	22.9	6.0	33.7

Источник: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз.

1996 год был характерен подъемом в сфере инвестиционной деятельности. Достигнуто это было, прежде всего за счет увеличения бюджетных расходов (доля расходов на инвестиции в ВВП возросла с 6.7 процентов в 1995 г. до 7.6 процентов в 1996 г.) и роста иностранных инвестиций.

Мировой опыт показывает, что основой накопления в условиях кризисного развития являются средства населения и фирм. Так было в послевоенной Японии, Германии, во многих новых индустриальных государ-

ствах мира. Однако, в анализируемый период аналогичный процесс в республике не получил еще своего развития. В связи с ухудшением финансового положения большинства отечественных товаропроизводителей, доля средств предприятий в валовых инвестициях сократилась с 13.1 процента к ВВП в 1995 г. до 11.7 процентов в 1996 г. Практически неизменной осталась и доля средств населения (около 3 процентов).

Анализ итогов 1996 года позволяет утверждать о появлении и развитии предпосылок выхода из затянувшегося системного кризиса экономики. Для закрепления такой тенденции и углубления реформирования базисных факторов экономического роста требуется усиление направленности макроэкономической политики на улучшение инвестиционного климата и обеспечение притока инвестиций прежде всего из внутренних источников и негосударственного сектора экономики, создание других предпосылок для активизации экономики и реального роста производства в обрабатывающих отраслях промышленности и отраслях, производящих и поставляющих на внутренний рынок потребительскую продукцию.

Факторный анализ макроэкономической динамики в условиях переходного периода

С целью выявить, какие факторы (спрос или предложение) оказывали решающее воздействие на макроэкономическую динамику Узбекистана в последние 5-6 лет, нами был выполнен корреляционно-регрессионный анализ рядов годовой макроэкономической статистики. Исходя из теоретических представлений и особенностей экономики Узбекистана, в качестве факторов, определяющих ВВП со стороны предложения (потенциальный ВВП), использованы: F - основные фонды в реальном секторе экономики; L - численность занятых; EL - выработка электроэнергии; R - объем потребляемых водных ресурсов; X_2 - объем производства сельхозпродукции; $СНР2$ - чистая продукция сельского хозяйства.

Круг факторов, определяющих динамику совокупного спроса, включает в себя элементы конечного использования ВВП: C - потребление населения и домохозяйств; G - текущие государственные расходы; I - валовые инвестиции; E - экспорт.

При этом, оценка влияния факторов спроса C , G ... и предложения F , L ... на динамику ВВП осуществлялась не по объемным индикаторам, а по темпам годового роста (процентов к 1980 году). Это позволило в определенной степени устранить искажающее влияние фактора цен на макроэкономическую ситуацию (переходы от рублей к сум-купонам и далее к сумам), повысить степень однородности и сопоставимости анализируемой статистической совокупности.

С этой же целью в рассматриваемом периоде (1981-1996годы) выделены *два этапа: этап интенсивного развития экономики с последующим переходом в экстенсивную фазу (дореформенный период 1981-1991 годы) и этап глубокой рыночной трансформации национальной экономики (переходный период 1992-1995 годы)*. Корреляционный анализ, выполненный для первого из них, показал, что в дореформенном периоде (1981-1991 годы) динамика ВВП определялась преимущественно факторами предложения. Об этом свидетельствуют высокие значения коэффициентов парной корреляции между темпами роста ВВП за этот период и темпами роста основных фондов ($r_{Y,F} = 0.96$), выработкой электроэнергии ($r_{Y,Э} = 0.87$). Высокими значениями коэффициентов парной корреляции характеризуются и взаимосвязи между динамикой Y и факторами спроса: C - личным потреблением ($r_{Y,C} = 0.86$) и государственными расходами ($r_{Y,G} = 0.92$).

Вместе с тем, результаты корреляционного анализа не позволяют определить направленность таких взаимосвязей. Поэтому, исходя из особенностей командно-административной системы, действовавшей в дореформенном периоде, можно заключить, что *ведущим элементом* в паре "производство - потребление" было производство, т.е. с ростом производства увеличивалось потребление (личное и государственное) и наоборот. Взаимосвязи, действовавшие в тот период, могут быть представлены следующей схемой: $(F\ 0.98 \rightarrow L\ 0.94 \rightarrow EL\ 0.95) \rightarrow Y\ 0.96 \rightarrow (C\ 0.93 \rightarrow G)$, т.е. с вводом новых фондов, созданием новых рабочих мест и ростом других производственных факторов наблюдался рост производства, что позволяло увеличивать потребление в секторе домохозяйств и государственное потребление. Высокие значения коэффициентов парной корреляции (от 0.93 до 0.98) характеризуют устойчивость этих взаимосвязей, имевших место в 1981-1991 г.г.

Затем, был выполнен регрессионный анализ рядов $Y, C, G, \dots F, L, \dots$ за 1981-1991 г.г. и построены уравнения $Y_p = f(F, L, \dots)$, $Y = f(C, G, \dots)$, увязывающие динамику ВВП с факторами совокупного спроса и предложения (Табл.3). Для каждого из них сформировано несколько регрессионных уравнений, отличающихся как набором факторов, так и формой их представления (с запаздыванием, с использованием нелинейностей и т.д.). Это позволило углубить анализ, повысить устойчивость и надежность выводов.

Высокие значения коэффициентов корреляции (от 0.93 до 0.96) и хорошие значения других статистических критериев свидетельствуют о надежности полученных регрессионных уравнений, позволяющих прогнозировать как потенциальный ВВП (ВВП со стороны предложения - Y_p), так и ВВП со стороны спроса (Y). Об этом же говорят и средние отклонения расчетных отклонений Y_p и Y от фактической динамики ВВП за

1981-1991 годы, которые составили 2.1 процент и 1.6 процентов соответственно (Рис.2, Табл. 2.4).

Полученные уравнения в целом правильно отражают логику реальных экономических процессов: положительные значения большинства коэффициентов перед факторами спроса и предложения свидетельствуют о прямой положительной связи между ними и динамикой производства. Исключение составляют лишь коэффициенты перед индикаторами выработки электроэнергии EL и занятостью L (регрессии №1,2,3 в Табл.3). Однако, степень влияния первого из них на динамику Y незначительна (0.152 в 1-м уравнении и 0.016 во 2-м), а T - критерии (1.03 и 0.11) - меньше табличного значения.

Что касается отрицательной взаимосвязи динамики занятых L с Y , то в условиях *совместного* воздействия факторов предложения L , F на динамику Y_p на первый план выходят не объемы вовлекаемых в производство ресурсов, а уровень эффективности их использования. Действительно, если в отдельности рост каждого из этих факторов приводит к росту Y_p , о чем свидетельствует положительность коэффициентов корреляции $r_{Y_p, L}$ и $r_{Y_p, F}$, то при их совместном влиянии более высокие темпы роста L по отношению к темпам прироста F приводят к падению фондовооруженности. Результатом является снижение производительности труда, что отрицательно влияет на темпы роста ВВП, отражаемые индикатором Y_p .

Табл. 2.3. Регрессионные уравнения зависимости динамики ВВП от факторов совокупного спроса и предложения

	Статистические критерии качества регрессии			
	R^2	SE	F	DW
A. По факторам совокупного предложения				
1. $Y_p = 428.8 + 24.36 \cdot F(-1)^{0.2} - 54.1 \cdot L^{0.2} + 0.152 \cdot EL + 0.189 \cdot WOD$ (1.85) (3.93) (1.87) (1.03) (0.71)	0.96	2.78	30.1	2.92
2. $Y_p = 321.6 + 0.939 \cdot F(-1) - 2.78 \cdot L + 0.016 \cdot EL$ (2.49) (3.29) (1.88) (0.11)	0.93	3.24	25.3	2.32
3. $Y_p = 325.0 + 1.016 \cdot F(-1) - 3.153 \cdot L + 0.288 \cdot WOD$ (2.88) (3.86) (2.39) (1.22)	0.94	2.89	32.0	2.80
4. $Y_p = 246.54 + 5919.9 \cdot (0.2 \cdot F(-1) + 0.8 \cdot F)^{0.2} / (0.1 \cdot L(-1) + 0.9 \cdot L)$ (6.6) (10.1)	0.93	2.79	102.2	2.14
B. По факторам совокупного спроса				
5. $Y = 1.789 + 7.28 \cdot C + 0.212 \cdot G(-1) + 0.11 \cdot I$ (0.07) (3.46) (2.81) (0.65)	0.95	2.7	37.7	2.51
6. $Y = 72.14 + 0.351 \cdot (0.7 \cdot C + 0.3 \cdot E) + 3.05 E \cdot 0.6 \cdot G(-1)^3$ (19.62) (5.97) (5.85)	0.96	2.6	88.7	3.05
7. $Y = 24.79 + 0.4463 \cdot (0.3 \cdot I + 0.4 \cdot C + 0.3 \cdot E) + 4.29 \cdot G(-1)^{0.2}$ (2.97) (4.19) (3.63)	0.96	2.2	88.3	2.89

Рис.2. Отчетная и теоретические (расчетные) траектории динамики ВВП в дореформенном и переходном периодах



К такому же выводу можно прийти и иным путем, если увязать Y непосредственно с индикатором фондоотдачи. Одной из возможных форм такой взаимосвязи является регрессия № 4 (Табл.2.3), а — положительность параметра $a_1 = 5919.9$ в ней, стоящего перед фактором $(0.2 \cdot F(-1) + 0.8 \cdot F)^{0.4} / (0.1 \cdot L(-1) + 0.9 \cdot L)$, являющимся индикатором фондоотдачи (усредненной по двухлетнему скользящему периоду), подтверждает изложенную выше причину отрицательности взаимосвязи между Y_r и L в регрессиях № 1-3. В целом же отрицательность коэффициентов перед L и EL , являющихся одним из результатов регрессионного анализа, подтверждает сделанный ранее вывод об *экстенсивной форме* экономического роста и нарастании кризисных явлений, отличавших макроэкономическую динамику в последние годы дореформенного периода.

Эти и другие результаты, полученные в процессе регрессионного анализа макроэкономической динамики за 1981-1991 годы, позволили найти и обосновать ответ на вопрос о том, *какие факторы определяли макроэкономическую динамику в условиях переходного периода* (1992-1995 годы): факторы спроса или факторы предложения. Используя регрессионные уравнения N1-7 и отчетные значения факторов спроса и предложения, были рассчитаны теоретические траектории изменения ВВП в интервале с 1992 по 1995 годы отдельно как для факторов предложения (регрессии N1-4), так и для факторов спроса (регрессии N5-7).

Совместное использование всех сформированных ранее регрессий с последующим расчетом усредненной динамики ВВП в ретроспективном периоде позволило повысить надежность расчетных оценок и выводов, получаемых на их основе. Результаты расчетов представлены как в табличном (Табл.4), так и графическом (Рис.3) виде.

Их анализ и сопоставление с траекторией отчетного ВВП (Рис.3) показывают, что на этапе переходного периода *динамика изменения ВВП определялась преимущественно динамикой совокупного спроса*: теоретическая кривая, полученная на основе факторов спроса $Y=f(C, G, I, X)$, расположена существенно ближе к фактической динамике $Y(t)$, чем теоретическая кривая потенциального ВВП $Y_p=f(F, L, EL, R)$, основанная на учете факторов предложения.

Табл.2.4. Расчетная динамика ВВП за 1982- 1995 годы по факторам спроса и предложения (в процентах к 1980г.)

	1982	1983	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
А. Фактическая динамика	118.6	123.3	143.1	143.6	142.3	126.6	123.4	119.1	117.3
В. Расчетная динамика									
В1. По факторам предложения									
регрессия №1	119.6	119.3	140.9	142.6	147.5	147.4	147.9	150.9	141.3
регрессия №2	120.8	119.4	140.5	141.9	145.1	143.0	141.9	145.3	136.6
регрессия №3	120.8	119.2	141.1	141.7	145.1	142.3	140.7	143.2	130.9
регрессия №4	119.8	118.7	141.1	142.4	144.7	143.0	141.3	141.9	133.8
Усредненная оценка	120.3	119.2	141.1	142.4	144.7	143.0	141.3	141.9	133.8
Отклонения от факта	2.3	-4.2	-2.0	-1.2	2.4	16.4	7.9	22.8	16.5
В2. По факторам спроса									
регрессия №5	117.8	121.7	141.6	145.4	142.4	110.5	115.6	116.3	115.3
регрессия №6	119.8	121.7	142.9	144.9	142.3	115.9	110.6	115.2	116.6
регрессия №7	118.9	122.2	141.9	145.1	142.2	117.4	110.9	111.7	112.8
Усредненная оценка	118.8	121.9	142.1	145.1	142.3	114.6	112.4	114.4	114.9
Отклонения от факта	0.2	-1.5	-1.0	1.5	0.0	-9.2	-12.5	-7.4	-4.5

Примечание: рассчитано по уравнениям регрессии на основе данных Госкомпрогнозстата РУз.

Такой же вывод вытекает и из сопоставительного анализа динамики отдельных факторов спроса, предложения и ВВП (Рис.3). Если спад производства за период с 1990 по 1995 гг. оценивается по ВВП примерно в 20 процентов, то по факторам предложения - не более чем 10-12 процентов (основные фонды и выработка электроэнергии).

Главный вывод, вытекающий из результатов регрессионного анализа, заключается в том, что в ближайшие 3-4 года *динамика ВВП будет определяться преимущественно динамикой совокупного спроса*. Это определяет необходимость использования *кейнсианского подхода* при разработке моделей кратко- и среднесрочного прогноза макроэконо-

мической динамики, его адаптации к специфике национальной экономики Узбекистана, условиям и закономерностям переходного периода.

Рис. 3. Динамика индикаторов спроса (С, G, I, E) и предложения (F, L, EL) на этапе переходного периода (в процентах к 1990 г.)



Факторы инфляции и анализ чувствительности экономики

Ключевая проблема переходного периода - макроэкономическая и финансовая стабилизация, контроль над инфляцией, которая в краткосрочном периоде оказывает решающее воздействие и на другие макроэкономические индикаторы: уровень инвестиций, реальные доходы населения и государства, обменный курс сума, рентабельность производства и через величину совокупного спроса, как было показано выше, - на динамику валового внутреннего продукта. Именно поэтому, разработка стратегии макроэкономического регулирования в условиях переходного периода требует изучения закономерностей развития инфляционных процессов, свойственных этому периоду применительно к стартовому уровню реформирования национальной экономики Узбекистана и ее специфическим особенностям.

В Узбекистане, как и в других государствах СНГ, последствием либерализации цен явился их резкий рост в 1992-1994 г.г. Основные причины инфляционных процессов в этом периоде: пребывание Узбекистана до 1994 г. в рублевой зоне, экстремально высокий уровень монополизма товаропроизводителей, спад производства, инфляционные ожидания населения.

Другая особенность процесса ценообразования, протекавшего в 1991-

1994 годах, состоит в том, что вместе с общим ростом цен происходили интенсивные сдвиги в ценовых пропорциях и соотношениях. Опережающими темпами росли цены на топливно-энергетические ресурсы и продукцию металлургического комплекса, (отрасли первичного передела), которые заметно превышали общий уровень роста цен, обуславливая тем самым инфляционные процессы в технологически сопряженных с ними отраслях.

Относительно более низкие темпы роста цен были характерны для отраслей, продукция которых ориентирована на потребительский рынок (легкая и пищевая промышленность, сельское хозяйство). Ценовым ограничением для них, при отсутствии развитой конкуренции товаропроизводителей, являлся платежеспособный спрос населения.

Анализ динамики ценовых соотношений за 1990 - 1995 годы, полученных в разрезе важнейших, технологически связанных видов продукции и ресурсов, показывает, что для большинства из них либерализация цен послужила толчком для изменения ценовых пропорций в направлении *их сближения с ценовыми пропорциями, сложившимися на мировом рынке*. Например, если при фиксированных ценах, действовавших в 1990 году, тонна растительного масла была дороже 1 тыс. кВт/час. электроэнергии в 33.3 раза против 12.6 раз на мировом рынке, то к концу 1995 года относительные внутренние цены сблизились с мировыми, о чем свидетельствует снижение относительной (по соотношению к электроэнергии) цены масла до 15.9 раз. Аналогичные тенденции характерны и для большинства других видов ресурсов и продуктов их переработки.

Приведенные выше результаты анализа инфляционных процессов применительно к экономике Узбекистана обобщены в виде *принципиальной схемы механизма инфляционных процессов* для условий переходного периода (Рис.4). В ней раскрывается стоимостная структура продукции отрасли, взаимосвязи между элементами структуры и первичными факторами - источниками роста цен, показаны материально - вещественные и денежные потоки, связывающие производство, рынки потребительских и инвестиционных товаров, население, непродовольственную сферу с рычагами бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики.

Сама схема базируется на концепции причин и факторов инфляции, в соответствии с которой все они могут быть разделены на две основные составляющие: инфляцию спроса и инфляцию издержек. В основе первой лежат монетарные взаимосвязи между совокупным предложением товаров и услуг на потребительском рынке и рынке товаров производственно - технического назначения с одной стороны, и избыточным платежеспособным спросом населения и товаропроизводителей - с другой. В основе второй (технологической) составляющей инфляционного процесса - факторы, приводящие к росту себестоимости, издержек производства и конечной цены потребляемой продукции.

Они вызываются ростом цен на продукцию предприятий - монополистов, на завозимое в республику сырье и ресурсы (импортируемая инфляция), ростом налоговых ставок, ускоренным процессом сближения внутренних и мировых цен на энергоносители в условиях использования отсталых на несколько поколений от мировых стандартов энерго- и материалоемких технологий, применяемых в обрабатывающих отраслях экономики республики.

Преобладающим типом инфляционного процесса на этапе переходного периода является инфляция издержек. Для исследования процессов влияния роста издержек производства на общий уровень цен и финансовое положение товаропроизводителей (правая и центральная часть схемы на Рис.4) была разработана межотраслевая модель финансового прогнозирования, основанная на идеях метода "затраты-выпуск" и дополненная итерационным алгоритмом расчета паритетных ценовых пропорций. Модель учитывает широкий круг входных параметров в разрезе детализированных отраслей промышленности и секторов экономики (110 отраслей). В их числе: отраслевые индексы физической динамики производства, потребления, экспорта и импорта; соотношение между доходами и расходами населения; параметры налоговой системы; желаемые уровни среднеотраслевой рентабельности и т.д. Это позволяет решать большое число задач, связанных с исследованием проблем финансовой стабилизации, моделировать процессы распространения ценовых волн по отраслям и секторам экономики, оценивать чувствительность экономики к изменению налоговых ставок, цен на импортируемую продукцию, доходов занятых и т.д.

В Табл. 2.5 приведены результаты, полученные в серии вычислительных экспериментов для различных видов макроэкономических регуляторов. Вместе с приростными оценками выходных индикаторов (дефлятор ВВП, общая рентабельность и т.д.) в ней показаны пороговые (критические) значения регуляторов, превышение которых приводит к резкой дестабилизации финансовой ситуации

Так, если ставка налога на ресурсы превысит 12 процентов, то наиболее вероятным сценарием последующего развития событий становится потеря управляемости экономики и раскручивание гиперинфляционной спирали. Аналогичные последствия ожидаются и для других дестабилизирующих факторов, если сила их воздействия превышает пороговые значения.

Табл. 2.5. Пороговые значения дестабилизирующих факторов и оценки их влияния на обобщающие финансовые показатели

Дестабилизирующие факторы	Пороговые значения	Шаг прироста фактора	Прирост значений финансовых обобщающих факторов			
			Дефлятор ВВП, (раз)	Общая рентабельность, (%)	Доходы занятых, (раз)	
					номинальные	реальные
Превышение спроса над предложением	>1.3	0.1	1.16	-0.6	1.25	1.13
Рост ставки налога на ресурсы (%)	>12	3	1.13	-0.3	1.11	1.1
Рост ставки НДС (%)	25	10	1.4	-0.5	1.92	1.65
750-кратный рост цен на нефть	-	-	26.2	-2	10.5	1.47

Примечание: расчеты выполнены по модели межотраслевого финансового прогнозирования на основе данных отчетных межотраслевых балансов.

Из данных Табл.2.5 видно, что различные дестабилизирующие факторы оказывают разное влияние на обобщающие параметры восстановленного состояния финансового равновесия. Для оценки степени чувствости того или иного макроэкономического индикатора по отношению к оказывающему на него влияние фактору и регулятору, нами определены коэффициенты эластичности. Они определяются как прирост (падение) значения этого макроэкономического индикатора, приходящийся на 1 процент (или один процентный пункт) изменения значения дестабилизирующего фактора. Анализ полученных при этом результатов позволяет, в частности, сделать вывод, что ухудшение соотношения между спросом и предложением на один процентный пункт приводит к общему росту цен в 1.005 раз (или на 0.5 процентов). Рост ставки налога на ресурсы оказывает на уровень инфляции существенно большее влияние, т.к. одному процентному пункту налоговой ставки соответствует индекс инфляции, равный 1.04. Примерно такое же воздействие на инфляцию оказывает и рост ставки НДС. Использование коэффициентов эластичности позволяет установить, что рост ставки НДС на один процентный пункт эквивалентен с точки зрения инфляции росту цен на завозимую в республику нефть в 130-140 раз.

Таким образом, полученные результаты свидетельствуют о том, что наибольшее воздействие налоговые ставки и другие макроэкономические регуляторы оказывают прежде всего на динамику инфляционного процесса, финансовое положение внутренних товаропроизводителей, реальные доходы занятых. Это требует проведения *взвешенной стабилиза-*

ционной политики, основные контуры которой излагаются в заключительной части статьи.

Исследование взаимосвязи инфляции с монетарными факторами, спросом и предложением товаров и услуг (инфляция спроса - левая часть схемы, Рис.6) выполнено нами с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа оперативной (месячной) макроэкономической финансовой и банковской статистики за 1995-1996 г.г. В число анализированных индикаторов входили: динамика производства важнейших видов продовольственной продукции в натуральном выражении; импорт продовольственной продукции; денежные агрегаты, рыночный обменный курс сума и т.д. В результате анализа было установлено, что основными факторами, определявшими динамику уровня потребительских цен *INFP3* (в процентах к 03.95 г.) в рассматриваемом периоде были: *INDEX* - сводный индекс производства потребительской продукции; *KURSR* - курс сума к доллару США на параллельном рынке; *MO* - наличная денежная масса, а наиболее точным отражением взаимосвязей между ними и *INFP3* является регрессионная зависимость вида:

$$\begin{aligned} INFP3 = & 70.319 + 0.134 * KURSR - 0.6136 * INDEX(-4) + \\ & (1.82) \quad (1.71) \quad (-1.64) \\ & - 0.079 * MO + 0.729 * (INFP3(-1)) \\ & (0.95) \quad (4.33) \end{aligned}$$

Ее статистические оценки ($R = 0.986$; $SE = 8.72$; $DW = 1.55$; $F = 176.3$ среднемесячная ошибка прогноза за ретроспективный период 03.95 - 12.96 составила 2.7 процента) свидетельствуют о надежности полученной регрессии и возможности ее использования как в рамках разрабатываемых эконометрических моделей, так и для локальных прогнозов в рамках изучения влияния отдельных дестабилизирующих факторов на динамику цен. Расчеты, выполненные при этом, позволили, в частности, установить, что рост рыночного курса сума на 10 процентов приводит к росту *INFP3* на 4-5 процентных пункта. Такой же рост наличной денежной массы оказывает более существенное воздействие на *INFP3*, т.к. значение этого индикатора возрастает в этом случае на 12-13 процентных пункта, а увеличение производства потребительской продукции (мяса, муки, риса и т.д.) на 10 процентов снижает потребительские цены на 4.0 процента, 4.2 процента, 4.5 процентов соответственно.

Значительный интерес, с точки зрения изучения факторов инф-

ляционных процессов в условиях переходного периода, представляет собой и вопрос о том, какие факторы определяют динамику рыночного курса сума. Исследования, выполненные на базе анализа месячной динамики широкого круга макроэкономических индикаторов за 1995-1996 г.г., позволили установить, что важнейшими из них являются: *IMFOOD* - импорт продовольственной продукции; *VCE* - объем торгов на республиканской валютной бирже; *MO* - наличная денежная масса; *EXR* - официальный обменный курс. Соответствующая регрессия, построенная для курсовой разнице $KDIF = KURSR/EXP$ (превышение курса параллельного рынка над официальным), имеет вид:

$$KDIF = 0.468 + 0.0007 * IMFOOD - 0.00114 * (VCE(-1) + VCE(-2)) + \\ (5.1) \quad (5.8) \quad (-1.9) \\ + 5.545E - 5 * MO(-2) \\ (20.8)$$

($R = 0.99$; $SE = 0.039$; $DW = 2.44$; $F = 170.9$; среднемесячная ошибка прогноза за ретроспективный период 03.95 - 12.96 составила 1.6 процентов).

Расчеты, выполненные на основе полученной регрессии, показали, что в сложившихся условиях анализируемого периода наибольшее влияние на рост курсовой разницы оказывает наличная денежная масса *MO*. Ее рост на 10 процентов приводит (с временным лагом в 1-2 месяца) к росту курсовой разницы на 9-10 процентов. Если же объем торгов на республиканской валютной бирже возрастет на 10 процентов, то только за счет этого фактора курсовая разница уменьшится на 2-3 процента. Такой же относительный рост импорта продовольствия приводит к увеличению разницы между официальным и неофициальным курсом сума на 2-3 процента.

Суммируя изложенные выше результаты анализа тенденций и закономерностей важнейших макроэкономических индикаторов, и сопоставляя их с теоретическими закономерностями, характерными для государств с развитой рыночной экономикой (Табл.2.6), следует сделать вывод, что особенности переходного периода и специфика экономики Узбекистана накладывают существенный отпечаток на важнейшие макроэкономические зависимости. Это относится к механизму инфляционных процессов, динамике производства, индикаторам уровня доходов населения.

Табл. 2.6. Сопоставительная таблица теоретических и статистически значимых для Узбекистана зависимостей между ВВП и основными макроэкономическими индикаторами

Результирующие	Объясняющие индикаторы	
	теоретические	фактически значимые для Узбекистана
1. Валовой внутренний продукт а) в долгосрочном периоде	Груд; инвестиции; эффективность используемых технологий	Основные фонды; трудовые ресурсы; водные ресурсы; выработка электроэнергии
б) в краткосрочном периоде	предложение денег (монетаристский подход); совокупный спрос (кейнсианский подход)	конечное потребление населения и домохозяйств; государственные расходы; валовые инвестиции; импорт
2. Инвестиции	ставка процента	уровень инфляции
3. Конечное потребление населения и домохозяйств	личные располагаемые доходы с параметром предельной склонности к потреблению $MPC < 1$	доходы населения (для годовой статистики за 1985-1995 годы $MPC=1.096$; для месячной статистики за 1995-1996 г.г. $MPC=0.79$)
4. Доходы населения	динамика валового внутреннего продукта	денежная масса $M2$; регулируемая минимальная зарплата
5. Уровень инфляции	дефицит бюджета, денежная масса	обменный курс суа на параллельном рынке; минимума производства потребительской продукции; денежная масса $M0$
6. Экспорт	реальный обменный курс	производство хлопка; экспорт золота; бюджетный дефицит; относительная цена хлопка-волокна

Условия, предпосылки и механизмы перехода к стратегии экономического роста

Завершение этапа массовой приватизации, достижение Узбекистаном топливной и зерновой независимости, создание законодательных основ рыночных преобразований позволяет осуществить переход к новой стратегии макроэкономического регулирования - *стратегии устойчивого экономического роста*. Цели, приоритеты и механизмы реализации такой стратегии определены нами на основе изложенных выше результатов анализа макроэкономической ситуации. Они состоят в следующем.

Главная цель государственного управления на современном этапе - создание благоприятного макроэкономического климата для роста производства, прежде всего, в реальном секторе экономики. Основной акцент при этом должен быть сделан на внутренние источники экономического роста и негосударственный сектор экономики.

Их активизация требует, в первую очередь, преодоления платежного кризиса. Как было показано выше, его главной причиной является технологический фактор. Отсталая на несколько поколений от мирового уровня энерго- и материалоемкая технологическая база в обрабатывающих и перерабатывающих отраслях промышленности, делает принципиально невозможным функционирование национальной экономики в координатах мировых цен. В этих условиях каждая новая попытка резко сблизить уровень внутренних и мировых цен на энергоносители и конкурентоспособные на мировом рынке сырьевые ресурсы, как было показано выше, приводит лишь к новому витку инфляции, дальнейшему обострению кризиса неплатежей, стимулирует процесс девальвации сума и спада производства и, прежде всего, в перерабатывающих и обрабатывающих отраслях промышленности, ориентированных на внутренний рынок.

Выход из этого порочного круга возможен лишь на основе *специальной программы поэтапно регулируемого сближения уровня внутренних и мировых цен* по узкому кругу стратегических видов ресурсов и сырья: бензин, нефть, электроэнергия, газ, уголь, черные и цветные металлы, зерно, хлопок-волокно, транспортные услуги. Скорость сближения внутренних и мировых цен определяется и регулируется органами государственного управления исходя из уровня развития конкуренции внутренних товаропроизводителей, их финансового положения, скорости обновления основных фондов и масштабов использования новых энерго- и материалосберегающих технологий.

На первом этапе реализации такой программы государство осуществляет переход к *новой ценовой антимонопольной и налоговой политике. Ее суть состоит в устранении ценовых диспропорций, снижении налогового прессинга, ужесточении контроля за действием закона о банкротстве.* Государство определяет паритетные ценовые пропорции по узкому кругу важнейших видов сырьевых ресурсов, топливно-энергетических носителей, инвестиционных товаров, транспортных услуг и доходов занятых в государственном секторе экономики и временно замораживает их (в условиях роста абсолютных значений цены) на срок, достаточный для реальных сдвигов в направлении финансового оздоровления внутренних товаропроизводителей. Главным индикатором таких сдвигов является появление у них собственных средств на реновацию основных фондов и приобретение современных энерго- и материалосберегающих технологий.

По мере реализации программы сближения уровня внутренних и мировых цен, на каждом ее новом этапе должны осуществляться пересчет и уточнение новых паритетных ценовых пропорций, которые призваны, с одной стороны — обеспечить сближение уровня внутренних и мировых цен, а с другой — рост совокупного спроса и внутренних источников финансирования развития национальной экономики с учетом происшедших изменений во внутренней и внешней экономической среде, результатов обновления экономического потенциала, достигнутых на предыдущих этапах, приоритетных целей и задач структурной перестройки.

На завершающих этапах реализации программы по мере сближения уровня внутренних и мировых цен, развития конкурентных товарных рынков роль государства в процессах ценообразования должна ослабевать, создавая необходимые предпосылки для расширения сферы действия свободных цен и их саморегуляции под воздействием спроса и предложения.

Значительный потенциал экономического роста кроется в совершенствовании действующей налоговой политики. Высокие налоговые ставки являются главной причиной сокрытия реальных доходов, подрывают стимулы к увеличению трудового вклада экономически активных категорий населения, являются основной причиной низкого уровня собираемости налогов, стимулируют развитие “теневого” сектора экономики. В этих условиях существенный эффект дает снижение налогового бремени на население и отечественных товаропроизводителей, смещение акцента действующей налоговой политики от ужесточения режима сбора налогов на расширение налогооблагаемой базы, прежде всего, за счет новых рыночных секторов экономики и усиления борьбы с теневой экономикой.

Рост инвестиционной активности требует развития рынка капитала, его либерализации, снижения уровня государственного влияния на коммерческие банки. Следует существенно упростить процедуры получения кредитов в сфере частного и малого предпринимательства под доступные проценты для целей развития производства. Сама же банковская система должна обеспечить существенный приток средств населения и их использования на нужды производства, что является одним из главных условий и предпосылок перехода к стратегии устойчивого экономического роста.

Проведение новой гибкой внешнеэкономической политики должно быть направлено на постепенное вхождение государства в систему международных экономических отношений по своим ключевым параметрам. Такая политика требует глубокой увязки с

новой ценовой и антимонопольной политикой, что обеспечит выравнивание внутренних и мировых ценовых пропорций для большинства видов экспортноориентированной продукции и ресурсов. Вместе с тем, государством должна быть обеспечена эффективная защита "очагов" оздоровления и развития национальной экономики, пока они не будут в состоянии успешно конкурировать на мировом рынке, перенос центра тяжести с импорта товаров на импорт капитала, предотвращение утечки национального капитала и поощрения его репатриации из-за рубежа.

Перечисленные выше меры и направления совершенствования текущей макроэкономической политики носят *краткосрочный характер*, могут быть реализованы и дать эффект уже в ближайшие 1-2 года. В *среднесрочной же перспективе*, с завершением начального этапа развития мелкого и среднего предпринимательства, ростом доходов населения, активизацией инвестиционной деятельности, существенным улучшением финансового положения отечественных товаропроизводителей, главной целью новой стратегии макроэкономического регулирования должны стать вопросы стимулирования производства и экспорта конкурентноспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости - продукции радиоэлектронной, автомобильной, микробиологической, текстильной промышленности. Данные производства становятся приоритетными объектами инвестиционных вложений и государственной поддержки, которая включает в себя меры по подготовке новых высококвалифицированных трудовых ресурсов, обеспечению продвижения продукции этих производств на мировой рынок, проведению благоприятной для развития этого сектора экономики политики валютного регулирования. Расчеты и существующие экспертные оценки показывают, что переход к такой стратегии обеспечит в среднесрочной перспективе наиболее высокие темпы макроэкономической динамики при наименьших инвестиционных затратах и социальных издержках переходного периода.

Выводы:

1. Спад производства, снижение уровня жизни, деиндустриализация экономики - главные макроэкономические проблемы переходного периода, с которыми столкнулись все государства СНГ. Основная их тяжесть ложится на бюджетную сферу экономики, сектор перерабатывающих и обрабатывающих отраслей инвестиционный комплекс, а сами проблемы имеют для Узбекистана и других государств СНГ более долговременный и острый характер, чем для государств Балтии и Восточной Европы.

Итоги 1996 года свидетельствуют, с одной стороны, о появлении предпосылок выхода экономики Узбекистана из затянувшегося экономическо-

го кризиса и, с другой стороны, о сохраняющейся напряженности в макроэкономической ситуации.

2. Основными причинами спада производства и других макроэкономических проблем переходного периода является резкое сокращение совокупного спроса, вызванное кризисом неплатежей, процессом сближения уровня внутренних и мировых цен в условиях применения отсталой, материало- и энергоемкой технологии в перерабатывающих и обрабатывающих отраслях промышленности, незавершенностью процесса формирования институциональных основ рыночной экономики.

3. Особенности переходного периода и специфика экономики Узбекистана накладывают существенный отпечаток на важнейшие макроэкономические зависимости и закономерности. Среди них - особенности механизма инфляционных процессов, существенная роль в них технологического фактора, отсутствие устойчивых взаимосвязей между ростом денежной массы и ростом ВВП, ставкой процента и объемом инвестиций, реальным обменным курсом и чистым экспортом. Недоучет этих и других закономерностей и особенностей переходного периода снижает эффективность рекомендаций и программ международных финансовых организаций, реализуемых ими в государствах СНГ в рамках поддержки системных преобразований и реформирования национальной экономики.

4. Обеспечение устойчивого экономического роста требует создания необходимого макроэкономического климата, благоприятного для развития реального сектора экономики с акцентом на внутренние источники экономического роста и негосударственный сектор экономики.

5. Необходимым условием преодоления ограничений со стороны спроса, определяющих макроэкономическую динамику на этапе переходного периода, является разрешение кризиса неплатежей. С этой целью следует разработать специальную государственную программу технологического перевооружения обрабатывающих и перерабатывающих отраслей промышленности и антимонопольного регулирования, основанную на принципах поэтапного сближения уровня внутренних и мировых цен, устранения ценовых диспропорций, налогового стимулирования отечественных товаропроизводителей, ужесточения действия механизма закона о банкротстве предприятий.

6. Значительный потенциал экономического роста кроется также в совершенствовании монетарной и внешнеэкономической политики. Их корректировка должна способствовать разрешению кризиса неплатежей, перетоку финансовых и валютных ресурсов в реальный сектор экономики, росту эффективности использования кредитов, развитию экспортного потенциала Узбекистана.

Литература:

1. Каримов Н.А. *Узбекистан на пути углубления экономических реформ.* Ташкент: "Узбекистан", 1995.
2. *Узбекистан за годы независимости.* Ташкент: "Узбекистан", 1996.
3. *От плана к рынку (отчет о мировом развитии).* Всемирный банк, Вашингтон, 1996.
3. Домбровский М. *Фискальный кризис в период трансформации: динамика процесса и некоторые концептуальные проблемы.* CASE, Варшава, 1996.
4. Медведев В. *Проблемы экономической безопасности России.* / Вопросы экономики, №3, М., 1997.
5. Азафонофф А. и др. *Доклады проекта ООН по макроэкономическому анализу и подготовке кадров. Региональное представительство ООН в Узбекистане,* Ташкент, 1996.
6. Илларионов А. *Модели экономического развития России.* / Вопросы экономики, №7, М., 1996.
7. Чепель С.В. *Концептуальные подходы и модели стабилизации финансовой ситуации в условиях переходного периода.* В сбор. НИИЭ и РПС Госкомпрогнозстата РУз, Ташкент, 1995.

Макроэкономические процессы в Узбекистане до введения национальной валюты - сум (1991 - июль 1994 г.)

3

Намозов О.Ш., Юсупов М.А., Фаттахова Ж.А.

Узбекистан отметил шестую годовщину государственной независимости и проведения экономических реформ на пути к рыночной экономике. Темпы социально-экономических преобразований набирают все большие обороты. За прошедшие годы произошли существенные институциональные и структурные изменения в производственном и финансовом секторах экономики страны. Централизованные методы руководства экономикой последовательно и необратимо сменяются экономическими, основанными на интересах производителей и принципах рыночной экономики. Продолжает укрепляться и развиваться правовая база рыночных реформ.

В данной статье сделана попытка анализа основных макроэкономических тенденций, которые складывались накануне распада СССР и в первые годы независимости Узбекистана.

Наращение макроэкономической нестабильности

До обретения независимости в стране складывалась очень сложная общая макроэкономическая ситуация. Начиная с 1988 года стала проявляться тенденция снижения основных макроэкономических показателей. (Табл. 3.1.)

Табл. 3.1. Основные макроэкономические
показатели в Узбекистане

	1989	1990	1991
ВВП (темпы прироста):	3,7	1,6	-0,9
Торговый баланс (% от ВВП):			
Межреспубликанский	-11,4	-11,4	-0,7
Внешнеторговый	-1,6	-5,0	-2,3
Розничные цены (темпы прироста)	0,9	3,8	83,1
Оптовые цены (темпы прироста)	2,1	7,2	147,3
Средняя номинальная заработная плата (темпы прироста)	6,5	11,2	51,2
Индекс реальной заработной платы (1991 г. = 100)	113	121	100
Индекс реальной минимальной заработной платы (1991 г. = 100)	-	183,6	100

Источник: Госкомпрогнозстат РУз, оценки сотрудников Всемирного банка и МВФ

До 1991 года инфляция находилась в подавленном состоянии. С 1988 по 1990 годы розничные цены росли в среднем на 1 процент в год, но в 1991 году они резко подскочили. Ситуация ценовой стабильности в этот период отражала особенности социалистического хозяйствования и прежде всего господство контроля над финансовыми и товарными потоками в рамках единого централизованного плана.

Денежное обращение и в целом финансовая система были пассивными звеньями хозяйственного механизма. Техническое отношение к финансам и денежному обращению в отрыве от рыночных производственных потребностей уже с трудом обеспечивало условия сохранения стабильности цен в экономике.

Среднедушевой доход в республике был ниже, чем средний показатель по СССР, в связи с чем Узбекистану предоставлялись значительные дотации, которые прекратились только в конце 1991 года. В течение 1987-1990 гг. бюджет имел незначительный дефицит (от 0,3 до 1,4 процента ВВП). В течение 1987-1989 гг. чистые трансферты из союзного бюджета значительно выросли: с 7-9 до 19 процентов ВВП в 1990 году, несмотря на это дефицит государственного бюджета уже в 1991 году достиг 5 процентов от ВВП.

В течение 1988-1991 годов быстро росли общие расходы. Доли потребления и инвестиций государственного бюджета и населения в ВВП увеличились. Если в 1988 году доля расходов на личное потребление в ВВП составляла 58 процентов, то в 1991 году - 61 процент. Государственное потребление возросло с 20 до 26 процентов в 1990 году, резко снизившись в 1991 году (после прекращения союзных дотаций) - до 19 процентов. Объем инвестиций за этот период был подвержен значительным колебаниям - 27 процентов в 1988 году, затем увеличение до 32 процентов в 1990 и падение до 26 процентов в 1991 году.

Краткосрочная высокая амплитуда колебаний потребления, инвестиций и торгового баланса в рассматриваемый период отражала реальные процессы обострения системной неэффективности централизованно-плановой экономики, что выражалось в существенном замедлении реальных темпов роста совокупного объема производства, снижении производительности труда, финансовой несбалансированности и роста бюджетного дефицита, разрешавшегося за счет высокой денежной эмиссии в рублевой зоне.

Такие тенденции свидетельствовали о нарастании "скрытой" макроэкономической нестабильности в экономике. Последовавшая либерализация цен показала масштабы накопившегося системного неравновесия спроса и предложения. По оценке некоторых экономистов, к концу 1991 года страна "уже была "беременна" огромной инфляцией в условиях всеобщего спада производства, развала государства и его экономики" [4].

В Узбекистане наиболее устойчивой отраслью было сельское хозяйство, доля которого в ВВП выросла за 1988-1991 годы с 27 до 36 процентов. В отраслях промышленности значительно сократилась доля сферы услуг и строительства (Табл. 3.2).

Табл 3.2. Структура производства и расходов в Узбекистане за 1988-1991 гг, (в процентах к ВВП)

	1988	1989	1990	1991
Доля отраслей				
Промышленность	26	22	21	28
Сельское хозяйство	27	31	33	36
Строительство	11	11	11	9
Сфера услуг	36	36	35	27
Доля расходов				
Личное потребление	58	59	61	61
Государственное потребление	20	23	26	19
Капитальные вложения	27	32	32	26
Торговый баланс (без учета факторных услуг)	-5	-14	-19	-6

Источник: данные Госкомпрогнозстата РУз

Производственный потенциал нашей республики, сформированный как часть единого народнохозяйственного комплекса бывшего Союза, не мог более в рамках централизованного плана обеспечить сбалансированность товарно-материальных и финансовых ресурсов. Значительное количество производственных предприятий работало на "склад", однако высокая степень монополизации отдельных отраслей экономики, вовлеченности трудовых ресурсов и другие объективные факторы не позволяли в тот период закрыть неэффективные производственные структуры.

"Не соответствует принципам современной организации производства, жестким требованиям мировой конкуренции сложившийся технический уровень предприятий, качество выпускаемой продукции, - отмечал в одном из своих выступлений И.А. Каримов. Технологическое оборудование практически во всех отраслях физически изношено, морально устарело и требует обновления. Нанесен огромный и во многом невосполнимый ущерб природным ресурсам и экологической среде республики. Это все привело, в свою очередь, к низкому уровню жизни населения" [1].

Монопольный характер большинства отраслей промышленности, отсутствие конкурентной среды, низкие темпы научно-технического прогресса и неправильная инвестиционная политика привели в конце 80-х годов

к сильной изношенности основных производственных фондов. В Узбекистане коэффициент износа в промышленности возрос за 9 лет (с 1980 по 1989 годы) почти на 8 процентов, составив в 1989 году 38,4 процента. Причем тенденция роста изношенности производственных фондов наблюдалась за этот период по всем отраслям промышленности, с особенной силой затронув базовые. Накануне обретения независимости, в тяжелой промышленности Узбекистана износ составил 41,1, в топливной - 52,5, в металлургическом комплексе - 41,6 процента, химической и нефтехимической промышленности - 48,7, в промышленности строительных материалов - 32,4 процента, в перерабатывающих отраслях, входящих в агропромышленный комплекс, - около 30 процентов. Таким образом, промышленность республики имела практически наполовину изношенное оборудование.

Наряду с этим, были весьма низкими темпы ввода и выбытия фондов. Ввод основных фондов по перечисленным отраслям составил в 1989 году соответственно 5,6; 3,6; 6,2; 4,7; 8,9 и 7,9 процента. При таких темпах для обновления всех промышленно-производственных фондов потребовалось бы от 13 до 18 лет. Ситуацию усугубляло то, что перечисленные отрасли в значительной степени составляли экспортный потенциал Узбекистана.

За 1985 - 1989 годы объемы капитальных вложений увеличились на 10,5 процента, но при этом резко возросли размеры незавершенного строительства. В результате распыления финансовых средств стала проявляться тенденция систематического срыва ввода в действие объектов, имеющих важное народнохозяйственное значение (в 1986-1989 годы - более одной трети). На конец 1989 года объем незавершенного строительства за счет государственных капитальных вложений достиг 5,7 млрд рублей, что составило 76 процентов от общего объема капитальных вложений, сделанных в том же году.

Результатом низкого технического уровня явилось значительное снижение фондоотдачи по отраслям промышленности. В целом по промышленности в 1989 году она упала по сравнению с 1986 годом на 7 процентов, в топливной промышленности - на 2 процента, в металлургическом комплексе - на 8,6 процента, в промышленности строительных материалов - на 7 процентов, в перерабатывающих отраслях, входящих в агропромышленный комплекс, - на 8 процентов. Тенденция снижения фондоотдачи при неизменности доли производственного накопления и фондоемкости неизбежно способствовала падению производительности труда и "затуханию" экономического роста [5].

Аналогичная ситуация сложилась в аграрном секторе - ведущей отрасли хозяйства республики. Удельный вес сельского хозяйства в структуре

валового внутреннего продукта Узбекистана колеблется около отметки 30 процентов. Посевная площадь увеличилась в республике с 1980 по 1989 год на 4,1 процента, в то время как общий объем капитальных вложений в сельское хозяйство за этот же период упал почти на 10 процентов, а капитальные вложения на мелиоративные мероприятия и освоение мелиорированных земель - на 26 процентов! Таким образом, увеличение посевных площадей никоим образом не сопровождалось адекватными мерами по качественному улучшению урожайности земель. Напротив, приводило лишь к растпылению финансовых ресурсов и падению урожайности сельскохозяйственных культур, в особенности хлопчатника, - главной экспортной статьи республики.

В межреспубликанском разделении труда Узбекистану отводилась роль "сырьевого придатка". В структуре экспорта преобладали сырьевые ресурсы, в структуре импорта - готовая продукция.

Таким образом, Узбекистан подошел к порогу своей независимости фактически "подготовленным" к экономическому кризису. Скрытая административным ценообразованием макроэкономическая нестабильность должна была разрядиться в условиях начала осуществления межсистемных преобразований. Условно предпосылки системных экономических диспропорций можно разделить на две группы. В первой - трудности внешнего характера: падение мировых цен на два основных экспортных продукта республики (хлопок и золото) и потеря самых высоких (из всех республик бывшего СССР) трансфертных платежей из союзного бюджета. Во второй - обусловленная централизованно-административными методами управления неэффективность производства, его высокомонополизированность, низкий производственный потенциал практически всех отраслей промышленности и сельского хозяйства, сдерживаемая инфляция.

Период нахождения в рублевой зоне (1991 г. - ноябрь 1993 г.)

В 1991 году с обретением республикой независимости экономические реформы начали осуществляться одновременно с переустройством политической системы, в условиях отсутствия законодательной базы рыночных отношений. Сложное переплетение вновь зарождающихся рыночных регуляторов и существовавших десятилетиями государственных рычагов управления предопределили долговременные тенденции и особенности объявленного правительством курса реформ, пути достижения экономической стабильности и построения взаимоотношений страны с внешним миром.

Экономическая политика республики в 1991-1993 годах была направлена на сдерживание обвального спада производства и существенного сни-

жения уровня жизни населения, улучшение состояния торгового баланса, совершенствование структуры экономики. Особенностью данного периода для Узбекистана, впрочем, как и для других республик бывшего Союза, стало то обстоятельство, что при полной политической независимости начальный этап экономических преобразований проводился в условиях нахождения в рублевой зоне. (Табл. 3.3.)

Табл. 3.3 Изменения реального ВВП в странах бывшего Союза:
(прирост в процентах)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Армения	-10,8	-52,4	-14,8
Азербайджан	-0,7	-22,1	-11,5
Беларусь	-1,2	-9,6	-9,5
Грузия	-20,6	-45,6	-30,0
Казахстан	-13,0	-14,0	-12,0
Кыргызстан	-5,2	-19,1	-16,0
Латвия	-11,1	-35,2	-14,8
Литва	-13,1	-20,1	-16,1
Молдова	-18,0	-29,1	-8,8
Таджикистан	-8,7	-30,0	-27,6
Туркменистан	-4,8	-5,0	-9,9
Узбекистан	-0,9	-11,0	-2,4
Эстония	-7,9	-17,0	-2,1
Россия	-13,0	-19,0	-12,1
Украина	11,9	-17,0	-14,2

Источник: Серия МВФ «Актуальные проблемы и опыт экономической политики в странах Балтии, России и других государствах бывшего Советского Союза». Декабрь 1995 г., с.18

Только лишь поэтапное, последовательное проведение экономических реформ позволило Узбекистану в определенной мере избежать резкого ухудшения хозяйственных условий по сравнению с другими странами СНГ. Тем не менее, под воздействием ряда отрицательных внешних и внутренних факторов не удалось преодолеть объективного нарастания макроэкономической нестабильности. "Легализация" накопившейся за годы плановой экономики скрытой макроэкономической нестабильности произошла после обретения Узбекистаном государственной независимости и совпала с введением национальной валюты. В эти первые годы экономической либерализации скрытые макроэкономические дис-

пропорции проявились в ускорении темпов инфляции, росте дефицита государственного бюджета и значительном ухудшении состояния торгового баланса.

Производство. Наиболее глубокий спад ВВП имел место в 1992 году - на 11,1 процента. Чтобы не допустить резкого сокращения внутреннего производства, правительство не прибегало к мерам жесткой финансовой стабилизации.

На первом этапе реформ во всех республиках СНГ произошло резкое уменьшение капитальных вложений: инвестиции в структуре ВВП снижались более быстрыми темпами, чем расходы на конечное потребление. В Узбекистане падение валового накопления за 1991-1993 годы составило 52,9 процента. По этой причине удельный вес валовых капитальных вложений снизился у нас с 32,2 в 1990 - до 20,3 процента в 1994 году. Этот процесс, главным образом, определялся возрастающим дефицитом финансовых ресурсов.

В 1991-1994 годах сокращение ВВП в Узбекистане в реальном выражении было наименьшим среди республик бывшего Союза. Аналогично обстояло дело и с другими основными макроэкономическими показателями. Это можно объяснить двумя основными причинами. Во-первых, экономика республики специализировалась на производстве сельхозпродукции и энергоносителей, в то время как общий катастрофический спад производства затронул в основном обрабатывающие отрасли. Вторая причина - более предусмотрительная и медленная по сравнению с другими странами отмена госзаказов и субсидий. Именно сохранение во многих отраслях и сферах экономики централизованного регулирования и контроля помогло предотвратить серьезный экономический обвал.

Динамика показателей производства за 1991-1993 годы свидетельствует о том, что определенные Президентом Узбекистана принципы поэтапного реформирования экономики с учетом местных социальных факторов составили надежную основу собственного пути развития республики, который и обеспечил положительные результаты. Таким образом, в начальном периоде рыночных преобразований в Узбекистане не наблюдался расцвет общепризнанных в таких случаях негативных явлений, к которым наряду с сугубо экономическими (спад производства, инфляция, массовая безработица) относятся резкая социальная поляризация и криминализация экономики.

И еще одна важная особенность. В Узбекистане, в отличие от других постсоветских стран, государству на начальном этапе рыночных преобразований удалось удержать сильные позиции в экономических преобразованиях, что, в свою очередь, явилось гарантом их постепенного, но неуклонно-

го продвижения. Именно благодаря этому государство сумело предотвратить также накал социальной напряженности, который мог бы увеличить издержки рыночного реформирования (свидетельства этому наблюдаются в Таджикистане и закавказских республиках).

Инфляция. В 1991-1993 годах уровень инфляции оставался довольно высоким, что было связано прежде всего с внешними факторами в рамках экономического пространства СНГ, а также с либерализацией внутренних цен в условиях мягких бюджетных ограничений.

Необходимо отметить одну важную тенденцию, которая была присуща всем странам бывшего СССР, начавшим реформы в рамках единого денежного пространства. Независимые страны, входящие в СНГ, осуществляя автономные денежно-кредитные функции внутри своих государств, провоцировали кочующие инфляционные тенденции на всем пространстве бывшего Союза [6].

Динамика розничных и оптовых цен показывает всплеск инфляции задолго до начала либерализации цен, а именно в апреле 1991 года, что было связано с кампанией обмена 50- и 100-рублевых купюр. Затем, вплоть до января 1992 года, оптовые и розничные цены оставались относительно стабильными (Рис. 1).

Рис. 1. Динамика индексов розничных
и оптовых цен в 1991 г.
(в процентах)

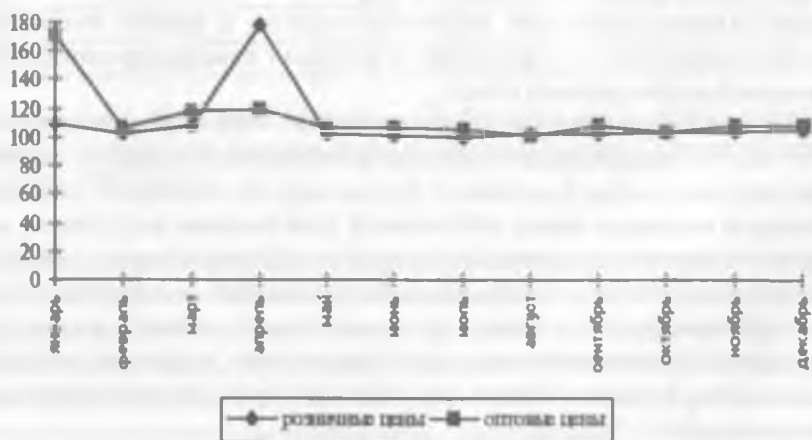
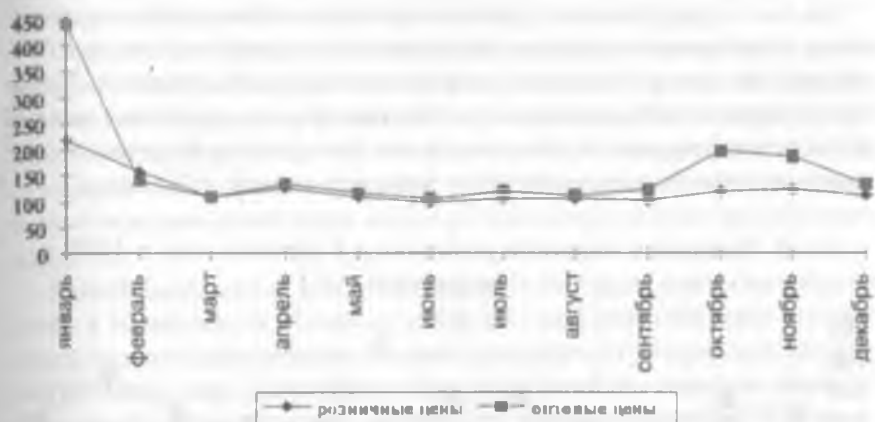


Рис. 2. Динамика индексов розничных
и оптовых цен в 1992 году
(в процентах)



Процесс раскручивания инфляционной спирали начался одновременно с либерализацией цен. Освобождение цен разрядило накопившийся инфляционный потенциал [7]. Опыт последних лет свидетельствует, что либерализация цен в условиях системного неравновесия спроса и предложения приводит к значительным скачкам в их уровнях, а затем трансформируется в ускорение темпов их роста. Так, розничные цены в 1992 году, когда началась их либерализация, выросли в 9,1, а в 1993 году - в 8,8 раза.

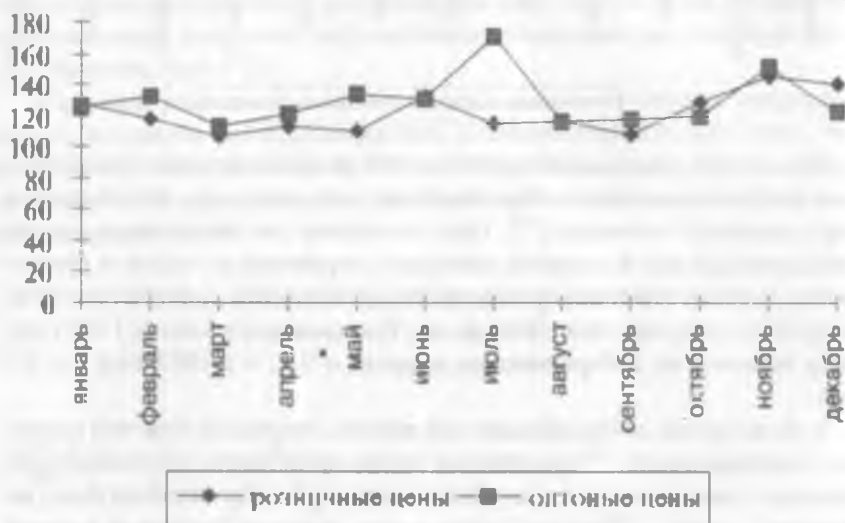
В то же время либерализация цен явилась стартовым пунктом рыночных преобразований. "Теоретически трудно представить ситуацию, когда процессы приватизации и демополизации могли бы начаться при "застывших" ценах... Проблема лишь в том, в каком режиме и в какой очередности проводить ценовую либерализацию. И ее решение на удовлетворительном уровне во многом зависит от того, насколько верно учтена специфика страны" [7]. Смысл системного реформирования механизма планового ценообразования в преддверии развития рыночных отношений многие экономисты видели в устранении ее "перекосов и деформаций" [8].

Начало процессу либерализации цен в Узбекистане положило постановление Кабинета Министров "О мерах по либерализации цен", в соответствии с которым с 10 января 1992 года в республике был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на товары производственно-технического назначения, народного потребления, работы и услуги. С целью защиты населения правительство республики установило предельные размеры цен на ограниченный круг промышленных товаров и тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению. Из

бюджета республики производителям возмещалась часть расходов по импорту зерна, производству хлеба, муки и других продовольственных товаров.

За счет государственных средств покрывались также убытки предприятиям общественного питания, образующиеся от предоставления ими бесплатных завтраков и льготного питания школьникам и студентам. Кроме того, дотировалось производство хозяйственного мыла, некоторых товаров детского ассортимента и услуг населению. Это помогло сдерживать рост розничных цен определенного круга товаров в течение 1992 года.

Рис.3. Динамика индексов розничных и оптовых цен в 1993 г. (в процентах)



Сопоставление темпов инфляции по индексам потребительских и оптовых цен говорит о том, что инфляция издержек носила ярко выраженный характер. Если среднемесячный индекс розничных цен в 1993 году составил в первом полугодии 117,3, а во втором - 124,8 процента, то по оптовым ценам - 125,5 процента и 131,4 процента соответственно.

Наряду с этим в 1993 году прослеживалась причинно-следственная связь динамики оптовых цен по отношению к розничным - временной лаг следования розничных цен за оптовыми составлял около 1 месяца. Такая тенденция отмечалась с конца 1992 года и продолжалась в 1993 и 1994 годах. Этому, в частности, способствовало повышение государством закупочных цен, которые "проявляются" в розничных ценах через определенный промежуток времени, включающий, как известно, производство и доставку товара до потребителя.

Самые низкие темпы инфляции, за исключением 1993 года, прослеживались в летние месяцы, что связано с сезонностью сельскохозяйственного производства. Таким образом, именно из сферы производства исходили базовые импульсы общего повышения цен.

Опережающее развертывание инфляции издержек начиналось с наиболее низких стадий переработки и было связано с удорожанием топливно-сырьевых ресурсов, проводившимся с целью их приближения к уровню мировых цен. Данный процесс в значительной степени усилил экспортноориентированные топливно-сырьевые отрасли, которые, впрочем и спровоцировали изначальный виток цен на ресурсы и соответственно инфляцию издержек.

Резкий взлет цен в 1993 году наряду с быстрым ростом количества денег в обращении и объемами кредитных ресурсов (что было вызвано широкомасштабным субсидированием предприятий) ускорили распад единой рублевой зоны. Дальнейшее нахождение в ней не позволяло независимым республикам проводить собственную денежно-кредитную политику. Все более усиливающееся противостояние между центральными банками стран СНГ, денежно-кредитная экспансия в рамках общей денежной системы, нейтрализовали все предпринимаемые в Узбекистане меры по нормализации внутреннего денежного обращения.

В 1991-1993 годах союзные республики в целях разрешения внутренних экономических проблем (нехватка кредитных ресурсов, наличности, защита потребительского рынка) вводили параллельные платежные средства, ограничивая спрос на российские рубли. В июле 1993 года единая рублевая зона бывших союзных республик фактически перестала существовать, и в ноябре того же года Центральный банк Узбекистана ввел в обращение сум-купон, который поначалу использовался в качестве промежуточного средства обращения, а впоследствии сменился полноценной национальной валютой.

Государственный бюджет. Процесс создания в республике собственной финансовой системы сопровождался ростом дефицита государственного бюджета, вызванного прекращением отчислений из союзного бюджета, а также увеличением внутренних бюджетных расходов.

Государственные расходы в значительной мере принимали форму различных субсидий: потребительских (субсидирование внутреннего и импортного потребления чая, сахара, зерна и др. продуктов) и производственных (субсидирование энергопотребления, водных ресурсов). С помощью субсидий и контроля за ценами правительство старалось смягчить последствия экономических потрясений для населения, связанных с переходом на рыночные отношения.

Как отметил Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов, «Са-

мый главный источник и инструмент в руках государства - это перераспределение национального дохода. Опыт ряда развитых зарубежных стран, таких как Швеция, ФРГ, Австрия и других, показывает, что только при сильном, действенном механизме социальной защиты и гарантий можно обеспечить динамичное продвижение к рыночной экономике, осуществить структурную перестройку, коренным образом реформировать производственные отношения, сохраняя общественно-политическую стабильность» [1].

Необходимость поддержания экономики субсидиями обуславливалась двумя основными причинами. Во-первых, правительство республики в складывающихся в тот период обстоятельствах стремилось поддержать уровень потребления населением необходимых продуктов питания. Во-вторых, в условиях индифферентности политики либерализации цен надо было изыскать финансовые ресурсы для осуществления необходимых структурных преобразований в экономике.

С другой стороны, механизм перераспределения доходов связывал стимулы сельскохозяйственных производителей к увеличению объемов продукции. В этой связи следует отметить, что закупочные цены на сельхозпродукцию у нас поэтапно повышались. Наиболее высокий их рост наблюдался в 1993 году. Уровень цен в сельском хозяйстве за этот год поднялся в 16,3 раза по сравнению с 10,1 раза в промышленности, 14,5 раза на транспорте и в связи, 11,8 раза в строительстве, 12,9 раз в торговле и общепите.

Если в 1991 году дефицит государственного бюджета в Узбекистане составлял 3,6 процента к ВВП, то в 1992 году он возрос в 3,4 раза. Это было обусловлено как внешними, так и внутренними факторами. Внешний фактор - прекращение союзных вливаний в бюджет республики. Потеря этих средств означала своеобразный финансовый шок, который не мог не отразиться на состоянии государственных финансов и общей макроэкономической ситуации.

До сентября 1992 года фактические суммы доходов и расходов госбюджета оставались приблизительно на запланированных уровнях. Однако резкий скачок цен на энергоносители в октябре 1992 года повлиял на состояние госбюджета не в лучшую сторону, так как увеличил объем прямых субсидий. Вместе с началом либерализации цен это привело к росту бюджетного дефицита до 12,1 процента к ВВП. Довольно значительная величина дефицита бюджета в 1991-1993 годах стала одной из главных причин высокого уровня инфляции.

Правительство попыталось компенсировать потерю государственных доходов, введя с 1 января 1992 года новую налоговую систему. Однако, из-за высоких темпов инфляции издержек, база обложения налогами вслед-

ствие падения реальных доходов производителей значительно сузилась, да и сами методы сбора налогов были еще не отработаны. Основная нагрузка падала на НДС, ставка которого в размере 25 процентов была весьма высокой по международным стандартам.

Не дали достаточных поступлений и налоги на экспорт. Это объясняется тем, что значительную долю внешней торговли Узбекистана составляли в 1992 году бартерные операции. Что касается межреспубликанской торговли, то экспорт сырья в страны СНГ облагался таможенными пошлинами. В августе 1992 года был издан Указ Президента Республики Узбекистан, временно (до 1 января 1994 года) отменявший налоги на импорт товаров из остальных стран мира.

Резкое сокращение бюджетного дефицита по итогам 1993 года обусловлено укреплением системы сбора налогов, а также переносом значительной части расходов во внебюджетные фонды, в том числе и валютные, за счет которых финансировались поставки продуктов питания и других товаров первой необходимости.

Состояние торгового баланса. В 1992 году из-за распада СССР снизились объемы внешней торговли как с дальним зарубежьем, так и с СНГ.

Около 80 процентов торговых сделок Узбекистана с бывшими союзными республиками осуществлялось на основании двусторонних торговых соглашений. Они распространялись на нефть и нефтепродукты, редкие металлы, хлопок, химические продукты. Двумя основными экспортными товарами являлись хлопковое волокно, за которое Узбекистан получал российскую нефть и нефтепродукты. Главными статьями импорта были нефть, некоторые сельскохозяйственные продукты, текстиль, удобрения, станки и оборудование. Это вызывало необходимость широкого использования механизмов административного регулирования и контроля, таких, как квоты, лицензии и система государственного распределения. На внешнюю торговлю повлияли два обстоятельства:

1. Снижение мировых цен на хлопок (на него приходилось около 80 процентов экспорта Узбекистана в рамках торговли с зарубежными странами).

2. Переход с 15 августа 1992 года от коммерческого курса к единому валютному курсу, который был принят спустя некоторое время после введения аналогичного курса Россией. Из-за использования различных форм валютного контроля многие значительные операции во второй половине 1992 года не осуществлялись. Кроме того, выручка от экспорта облагалась налогами на экспорт, а также подходным налогом по ставке 18 процентов. Следствием такого положения стало проведение значительной части внешней торговли в виде бартерных операций (чтобы избежать двойного обложения). В 1992 году они составили почти половину всего объема внешней торговли Узбекистана.

В процессе либерализации внешней торговли число товаров, для экспорта которых требовались лицензии, снизилось со 176 в 1991 году более чем наполовину в 1993 году. Это, наряду с другими мерами, предпринятыми правительством, привело к тому, что объемы внешнеторгового оборота в 1993 году по сравнению с 1992 годом возросли.

Макроэкономические тенденции в период действия сум-купона (ноябрь 1993 г. - июль 1994 г.)

В ноябре 1993 года Республика Узбекистан ввела в обращение сум-купон - промежуточную денежную единицу на время перехода к собственной национальной валюте. Сум-купон имел хождение до июля 1994 года. В макроэкономической ситуации за этот период появились качественно новые тенденции. Если на первом этапе экономических реформ не было комплексной программы макроэкономической стабилизации, то 1994 год стал по сути годом поворота к стабилизационной политике, основанной на рыночных принципах, включающей дальнейшие меры по либерализации цен, уменьшению объема денег в обращении, сокращению бюджетного дефицита и социальных программ. Меры по либерализации цен, валютного курса и процентных ставок дополнялись мерами по сокращению внутреннего спроса, что и позволило со второй половины 1994 года добиться улучшения макроэкономической ситуации.

Введение сум-купона обеспечило фактически создание национальной денежной системы Узбекистана и поставило внутренние экономические условия в непосредственную зависимость от денежно-кредитной политики, осуществляемой Центральным банком. Задача достижения финансовой стабилизации приобрела крайне важное значение в процессе трансформации экономики.

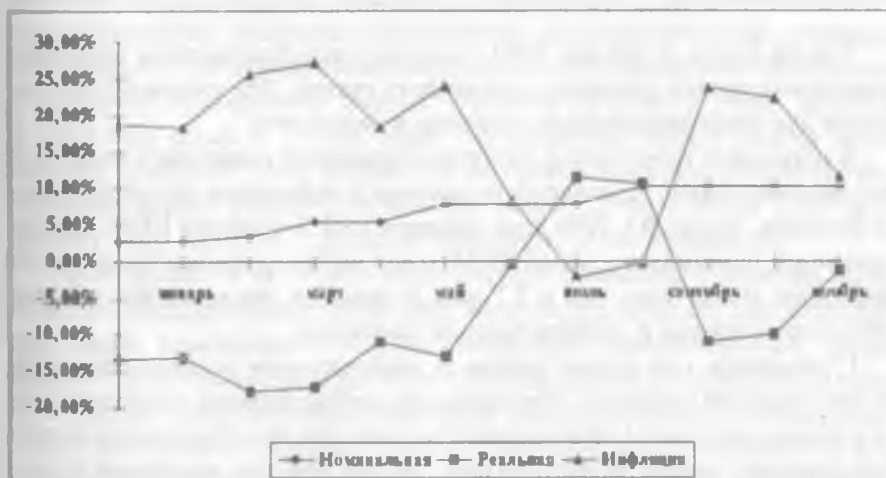
С точки зрения ортодоксальных классических подходов к политике монетарной стабилизации, для преодоления кризиса необходимо резкое сжатие кредитной эмиссии и повышение ставки рефинансирования Центрального банка, сокращающие совокупный денежный спрос, а также введение гибких валютных курсов и уменьшение бюджетных расходов. Но такой "шоковый" метод достижения сбалансированности не всегда адекватен системной природе экономического кризиса в условиях переходного периода. Затратный механизм плановой экономики трансформирует ограничительный эффект поддержания покупательной стоимости денег и инфляционный эффект посредством масштабного повышения издержек.

Как неоднократно подчеркивал Президент Узбекистана И. Каримов, переход от централизованной, административно-командной экономики к рыночной - это не модернизация или совершенствование старого механизма хозяйствования, а переход от одного качественного состояния к друго-

му. Это смена одних экономических отношений и организационно-управленческих структур на другие. Жесткая антиинфляционная политика на почве системного неравновесия лишь отложит на более поздний срок решение этой задачи. Поэтому "при выработке стабилизационной программы необходимо опираться не на жесткий монетаризм, как таковой, а проводить сбалансированную монетарную политику с политикой поддержки базовых отраслей и структурных преобразований. Главное, исходя из выявленных приоритетов, определить генеральную стратегическую линию и на нее наложить макроэкономическую политику" [2].

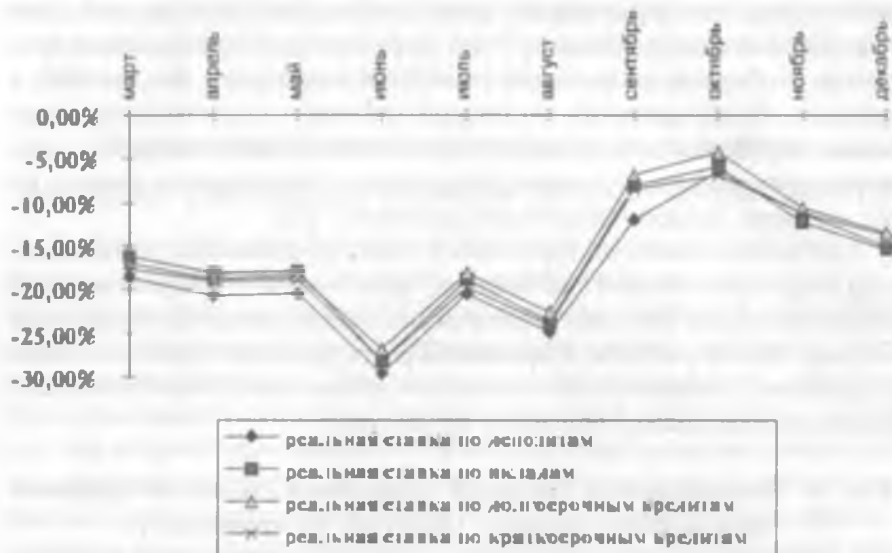
Учитывая особенности переходного этапа, определяющие рамки политики макроэкономической стабилизации, правительство и Центральный банк начали проводить комплекс мероприятий, направленных на сокращение государственных расходов, сдерживание роста кредитов и денежной массы в обращении, достижение положительного уровня процентных ставок, планомерную девальвацию обменного курса сума.

Рис. 4. Номинальная и реальная процентная ставка по кредитам Центрального банка в 1994 году (в процентах)



В течение 1994 года реальные процентные ставки оставались еще отрицательными по депозитам, вкладам, краткосрочным и долгосрочным кредитам. Предоставленные на таких условиях кредиты были по существу дотациями предприятиям, осуществляемыми через коммерческие банки. Очевидно, что подобная ситуация искажала цены и являлась основой высокого бюджетного дефицита. Однако важно подчеркнуть, что при отсутствии альтернативных источников финансирования важных народнохозяйственных задач такое положение дел оправдывало себя.

Рис. 5. Динамика реальных процентных ставок на финансовых рынках в 1994 году



Тем не менее, в течение 1994 года уже стала проявляться тенденция повышения уровня реальных процентных ставок. Это создавало предпосылки для стабилизационного процесса в экономике.

В результате ужесточения налогово-бюджетной политики и налоговой дисциплины начало улучшаться положение с дефицитом государственного бюджета, который в 1994 году снизился до 3,5 процента ВВП. Данная тенденция наметилась с июля 1994 года, когда среднемесячные темпы инфляции упали более чем в 1,7 раза и началось движение процентных ставок по кредитам к положительным значениям.

С введением сум-купона возникла необходимость осуществления валютно-курсовой политики. Форсирование либерализации валютного курса и конвертируемости национальной валюты при недостаточности валютных резервов, слабой экспортной базе, мягких денежно-кредитных и бюджетных ограничениях, низкой конкурентоспособности экономики могло усилить отток валюты и несбалансированность торгового баланса, вызвать процессы валютного замещения. В связи с этим, вариант ступенчатой девальвации в режиме управляемого плавления был определен как наиболее оптимальный на тот период и начал реализовываться с весны 1994 года. С 15 апреля стали проводиться регулярные торги на Узбекской республиканской валютной бирже, что позволило Центральному банку активно воздействовать на уровень обменного курса с помощью рычагов валютного регулирования.

Валютная политика была направлена на упорядочение и укрепление рыночных каналов движения иностранной валюты, активизацию деятельности уполномоченных коммерческих банков, получивших возможность проведения операций с валютой, а также на постепенную отмену ряда ограничений в области обмена и использования иностранной валюты. Приоритетная задача заключалась в централизованном аккумулировании и рационализации валютных ресурсов среди импортеров, что было необходимо для развертывания механизма конвертации.

Реальный валютный курс оставался в этот период нестабильным по причине несформированности республиканского валютного рынка и высоких темпов внутренней инфляции (на последние, конечно, влияли внешние условия). Правда, такая ситуация оказывала определенное "позитивное" воздействие на внешнюю торговлю вследствие относительно высоких цен на иностранные товары и низких - на отечественные.

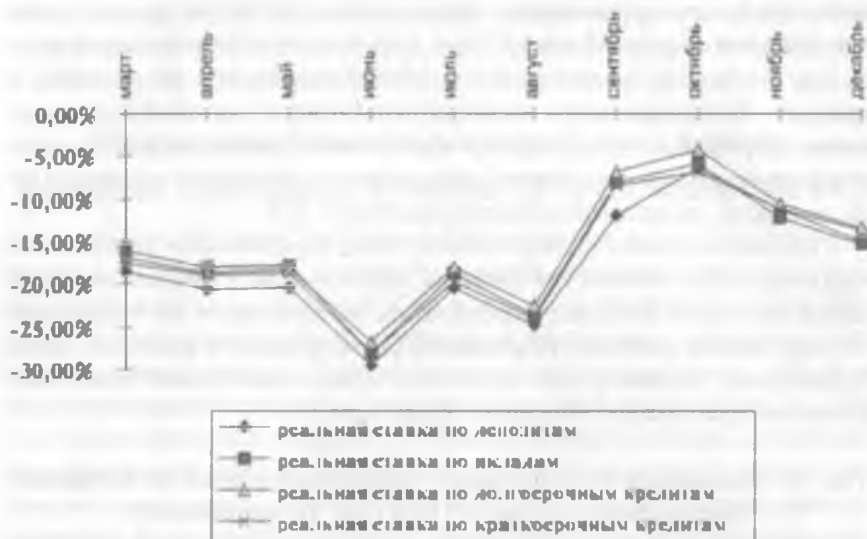
Финансовая политика государства была ориентирована на поддержание и развитие базовых и других приоритетных отраслей народного хозяйства: значительные объемы государственных инвестиций направлялись в топливно-энергетический комплекс, золотодобычу, перерабатывающую промышленность, жилищное строительство, мелиорацию земель, расширение экспорта. Это обуславливалось крайней необходимостью обеспечения структурной перестройки данных отраслей на первом этапе реформ. В 1994 году около 6,7 млрд сумов (58 процентов общего объема капитальных вложений) было направлено на производственное строительство, развитие базовых отраслей экономики. Более 1,3 млрд сумов (19,8 процентов) было вложено в развитие транспорта и коммуникаций.

Проводившаяся на первом этапе реформ финансово-кредитная политика, дала положительные результаты. Если в таких отраслях, как металлургия, химия, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство строительных материалов и грузовой транспорт, сохранялся спад, то в топливно-энергетическом комплексе, машиностроении и металлообработке, целлюлозно-бумажной, легкой и пищевой промышленности объем производства не только был стабильным, но и возрастал. Так, добыча нефти и газового конденсата увеличилась в 1994 году по сравнению с 1991 годом почти в два раза.

Тем не менее в условиях переходного периода и дезинтеграции хозяйственных связей с государствами СНГ было трудно противостоять масштабным диспропорциям в производственном и финансовом секторах экономики. Общий спад ВВП в Узбекистане за 1991 - 1994 годы достиг 17,1 процента (соответственно по годам: 0,5; 11,1; 2,4 и 3,5 процента).

С начала 1994 года подавляющая часть потребительских товаров и услуг субсидировалась уже не из республиканского, а из местного бюджета.

Рис. 5. Динамика реальных процентных ставок на финансовых рынках в 1994 году



Тем не менее, в течение 1994 года уже стала проявляться тенденция повышения уровня реальных процентных ставок. Это создавало предпосылки для стабилизационного процесса в экономике.

В результате ужесточения налогово-бюджетной политики и налоговой дисциплины начало улучшаться положение с дефицитом государственного бюджета, который в 1994 году снизился до 3,5 процента ВВП. Данная тенденция наметилась с июля 1994 года, когда среднемесячные темпы инфляции упали более чем в 1,7 раза и началось движение процентных ставок по кредитам к положительным значениям.

С введением сум-купона возникла необходимость осуществления валютно-курсовой политики. Форсирование либерализации валютного курса и конвертируемости национальной валюты при недостаточности валютных резервов, слабой экспортной базе, мягких денежно-кредитных и бюджетных ограничениях, низкой конкурентоспособности экономики могло усилить отток валюты и несбалансированность торгового баланса, вызвать процессы валютного замещения. В связи с этим, вариант ступенчатой девальвации в режиме управляемого плавания был определен как наиболее оптимальный на тот период и начал реализовываться с весны 1994 года. С 15 апреля стали проводиться регулярные торги на Узбекской республиканской валютной бирже, что позволило Центральному банку активно воздействовать на уровень обменного курса с помощью рычагов валютного регулирования.

Валютная политика была направлена на упорядочение и укрепление рыночных каналов движения иностранной валюты, активизацию деятельности уполномоченных коммерческих банков, получивших возможность проведения операций с валютой, а также на постепенную отмену ряда ограничений в области обмена и использования иностранной валюты. Приоритетная задача заключалась в централизованном аккумулировании и рационализации валютных ресурсов среди импортеров, что было необходимо для развертывания механизма конвертации.

Реальный валютный курс оставался в этот период нестабильным по причине несформированности республиканского валютного рынка и высоких темпов внутренней инфляции (на последние, конечно, влияли внешние условия). Правда, такая ситуация оказывала определенное "позитивное" воздействие на внешнюю торговлю вследствие относительно высоких цен на иностранные товары и низких - на отечественные.

Финансовая политика государства была ориентирована на поддержание и развитие базовых и других приоритетных отраслей народного хозяйства: значительные объемы государственных инвестиций направлялись в топливно-энергетический комплекс, золотодобычу, перерабатывающую промышленность, жилищное строительство, мелиорацию земель, расширение экспорта. Это обуславливалось крайней необходимостью обеспечения структурной перестройки данных отраслей на первом этапе реформ. В 1994 году около 6,7 млрд сумев (58 процентов общего объема капитальных вложений) было направлено на производственное строительство, развитие базовых отраслей экономики. Более 1,3 млрд сумов (19,8 процентов) было вложено в развитие транспорта и коммуникаций.

Проводившаяся на первом этапе реформ финансово-кредитная политика дала положительные результаты. Если в таких отраслях, как металлургия, химия, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство строительных материалов и грузовой транспорт, сохранялся спад, то в топливно-энергетическом комплексе, машиностроении и металлообработке, целлюлозно-бумажной, легкой и пищевой промышленности объем производства не только был стабильным, но и возрастал. Так, добыча нефти и газового конденсата увеличилась в 1994 году по сравнению с 1991 годом почти в два раза.

Тем не менее в условиях переходного периода и дезинтеграции хозяйственных связей с государствами СНГ было трудно противостоять масштабным диспропорциям в производственном и финансовом секторах экономики. Общий спад ВВП в Узбекистане за 1991 - 1994 годы достиг 17,1 процента (соответственно по годам: 0,5; 11,1; 2,4 и 3,5 процента).

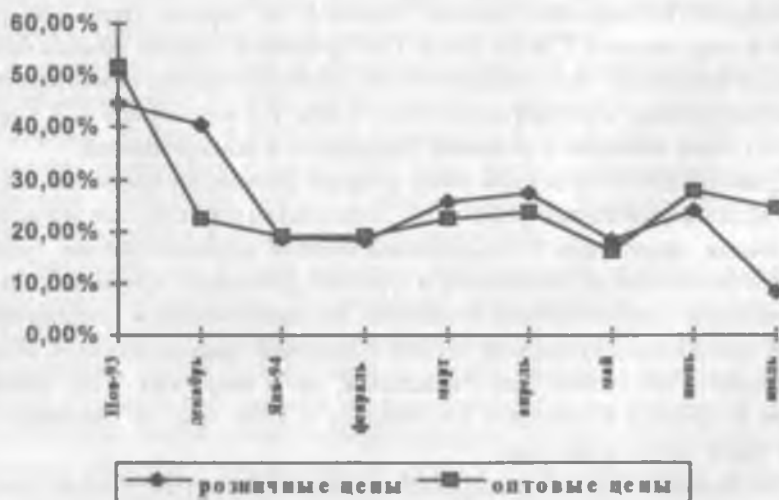
С начала 1994 года подавляющая часть потребительских товаров и услуг субсидировалась уже не из республиканского, а из местного бюджета.

та. Это не могло не сказаться на уровне социальной поддержки населения. В наиболее невыгодном положении оказались граждане, проживающие в сельской местности.

Со второй половины 1994 года характер инфляции изменился, поскольку правительство стало активно направлять экономику в русло стабилизации. К концу года переход на свободные рыночные цены был в основном завершен, потребительские субсидии на товары и услуги отменены. Были сняты факторы, которые могли стать причиной новых ценовых диспропорций. Однако в целом проблема обуздания инфляции и достижения макроэкономической стабилизации не была решена. Уровень инфляции, рассчитываемый по индексу потребительских цен, составил в 1994 году более 1000 процентов.

Тем не менее, темпы инфляции спроса снижались. Так, если среднемесячные индексы инфляции розничных цен возросли во второй половине 1993 года по сравнению с первой со 117,3 до 124,8 процента, то в 1994 году наблюдалась обратная тенденция - со 121,9 до 109,9 процента.

Рис. 6. Динамика месячных индексов инфляции с ноября 1993 по июль 1994 г. (в процентах)



К сожалению, с оптовыми ценами картина была другой. Инфляция издержек за этот период усилилась. Среднемесячный индекс оптовых цен возрос со 125,5 процента в первом — до 131,4 процента во втором полугодии 1993 года, а в 1994 году этот разрыв увеличился еще больше: со 121,3 процента в первом — до 145,3 процента во втором полугодии.

Подобное положение возникает в тех случаях, когда формирование оптовых цен более либерализовано, чем формирование розничных цен. Кроме того, свое влияние оказывают меры по ограничению покупательского спроса населения путем ужесточения политики заработной платы и налогообложения.

Снижение реального валютного курса в апреле 1994 года в определенной степени сказалось на улучшении сальдо внешнеторгового оборота страны. Если в 1993 году оно было отрицательным (-61,6 млн долларов США), то в 1994 году - уже положительным (80,4 млн долларов США.)

По странам ближнего зарубежья наибольший удельный вес во внешнеторговом обороте Узбекистана в 1994 году по-прежнему приходился на Российскую Федерацию. В экспорте он составлял 42,5 процента, в импорте - 52,2 процента. За ней следовали Таджикистан (19,6 процента и 22,5 процента) и Казахстан (17,6 и 10,9 процента). На эти три республики (из 10 стран СНГ, с которыми Узбекистан осуществлял внешнеторговые операции в 1994 году) пришлось в целом 79,7 процента экспорта и 85,6 процента его импорта.

Довольно интересно складывались торговые отношения с дальним зарубежьем: первые пять мест из более чем 55 государств, с которыми Узбекистан вел внешнюю торговлю, заняли Великобритания, Германия, Нидерланды, США и Швейцария. Причем доля последней составила 22,3 процента общего объема экспорта и 28,4 процента импорта нашей республики в 1994 году. В целом же на перечисленные пять стран пришлось 60,2 процента и 57,6 процента соответственно. Таким образом, внешнеторговые отношения Узбекистана в 1994 году были уже переориентированы на развитые европейские страны.

Выводы:

1. Макроэкономическая нестабильность в Республике Узбекистан в конце 80-х - начале 90-х годов носила системный характер, обусловленный переходом от централизованно-плановой экономики к рыночной. Следствием несбалансированности платежеспособного спроса и товарного предложения стало усиление макроэкономической нестабильности в 1991-1993 годах.

Тенденция снижения ВВП в тот период была порождена переводом экономики на рыночные отношения с другими законами распределения ресурсов, основанными на децентрализации. Трансформация плановой системы в рыночную объективно определила долгосрочную траекторию стагфляции в экономическом развитии страны. Уровень инфляции при этом оставался довольно высоким и поддерживался как "внешними" шоками в рамках экономического пространства СНГ, так и либерализацией цен в условиях мягких денежно-кредитных и бюджетных ограничений.

2. Преодоление системной макроэкономической нестабильности объективно требовало либерализации ценообразования как принципиальной предпосылки осуществления рыночно-ориентированной реформы, включающей институциональные преобразования и политику макроэкономической стабилизации. В начале реформирования либерализация цен носила комплексный характер: во-первых, она должна была разрядить скрытый инфляционный потенциал плановой экономики; во-вторых, включить рыночный механизм через повышение стимулов к производительному труду.

3. Введение сум-купона в качестве переходной валюты сыграло основополагающую роль в создании национальной денежной системы как фундаментального условия реализации собственной концепции экономической реформы.

4. Узбекистан с самого начала избрал градуалистский (эволюционный) вариант рыночных преобразований. Это предполагало поэтапное включение рыночных механизмов и институтов при одновременном постепенном отказе от административно-плановых распределительных механизмов. Подобная концепция рыночных реформ определила адекватный подход и к политике макроэкономической стабилизации, начатой в 1994 году.

В результате усиления налогово-бюджетной политики и налоговой дисциплины положение начало улучшаться. Дефицит государственного бюджета в 1994 году снизился до 3,5 процента ВВП при падении среднемесячных темпов инфляции за вторую половину года более чем в 1,7 раза.

Литература:

1. Каримов И.А. *Узбекистан: свой путь обновления и прогресса*. Т.: Узбекистан, 1992.

2. Каримов И.А. *Узбекистан по пути углубления экономических реформ*.

3. Д. Черников. Крах радикализма и эволюционистская альтернатива. /Российский экономический журнал, 1995, № 3.

4. В. Кудров. Российский экономический журнал, 1996, № 3.

5. Ю.Ольсевич. Экономический кризис: причина или следствие перестройки? Вопросы экономики. 1992, № 6.

6. Г.Спенсер, Э.Чисти. Рублевая зона: разрыв старых связей? Финансы и развитие.

7. Р.С.Гринберг. Системные преобразования и стабилизационная политика. Проблемы прогнозирования. 1993, № 14.

8. В. Шпрыгин. Рынок и цены. Плановое хозяйство. 1990, № 11.

Политика макроэкономической стабилизации в переходной экономике Узбекистана

4

*Шибаришова Л.И., Набиходжаев А.А.**

Прошло шесть лет с начала переходного процесса в странах бывшего Союза. Анализ прошедшего периода позволяет уже сделать некоторые обобщения и выводы.

Узбекистан, как и все центрально-азиатские страны, вставшие на путь рыночных преобразований, столкнулся с проблемой выбора стратегии в проведении макроэкономической стабилизации. Необходимым условием достижения макроэкономической стабилизации выступает скорейшая финансовая стабилизация, суть которой заключается в стабилизации внутренних цен и обменного курса, а также стабильность банковской системы.

Целью данного исследования является попытка авторов представить свой взгляд на решение вопроса стабилизации внутренних цен в переходной экономике страны. Авторами были поставлены задачи анализа источников и издержек инфляции, динамики изменения ортодоксальных и гетеродоксальных подходов к стабилизации в Узбекистане. В процессе исследования, на основе имеющейся статистики, проведены межстрановые сравнения. В заключении представлено мнение авторов по совершенствованию стабилизационной политики в Узбекистане.

Издержки инфляции и необходимость стабилизации в переходных экономиках

Почему вопрос контроля над инфляцией является ключевым для всех, кто работает над экономическими реформами? Ответ на этот вопрос связан в первую очередь с неопределенностью, которую генерирует высокий уровень инфляции, и соответствующими издержками, чем просто с эффектом роста цен.

Инфляция обходится обществу очень дорого. Поднимаясь выше отметки 20-30 процентов в год, она создает сильные перекосы в экономике, которые поражают хозяйственных субъектов. Инфляция приводит к перераспределению доходов, ограничению кредитной деятельности, искажению ценовых сигналов, неэффективному размещению финансовых ресурсов, уменьшению жизненного уровня особенно уязвимых слоев населения.

* Людмила Шибаришова, к.э.н., доцент, Аббас Набиходжаев, к.э.н., — преподаватели Ташкентского регионального центра Объединенного Венского Института.

Кроме того, инфляция является своего рода скрытым и зачастую произвольным налогом, которым облагаются все обладатели денег в стране - и население, и предприятия. Когда правительство берет кредит у Центрального банка с целью покрытия бюджетного дефицита, оно фактически облагает налогом все общество.

Ради проведения выплат из бюджета правительство облагает всю экономику скрытым налогом в виде денежной инфляции. Тот, кто хранит деньги в национальной валюте, оказывается в проигрыше, ибо становится плательщиком скрытого налога, поэтому, при высокой инфляции люди стараются сократить количество денег на руках. Многие пытаются перевести большую часть своего достояния в доллары или товары длительного хранения. Предприятия также предпочитают производить все расчеты в иностранной валюте или же обращаются к бартеру. Таким образом, вместо того, чтобы использовать национальную валюту, предприятия и частные лица прибегают к всевозможным неудобным и дорогостоящим процедурам ради того, чтобы избавиться от сума.

В процессе инфляционного давления начала 90-х годов в наиболее тяжелом положении оказались лица с фиксированным доходом, особенно пенсионеры, учащиеся, представители бюджетных организаций (работники народного образования, здравоохранения, науки, культуры), чья средняя заработная плата составила в 1995 г. 0,4 - 0,5 заработной платы в промышленности и 0,3 зарплаты в финансовых и кредитных отраслях республики [3]. Это обусловлено в том числе и тем, что темпы роста заработной платы отставали от темпов роста инфляции. Инфляция вселяет неуверенность не только в домашние хозяйства, но и в инвесторов, снижая уровень инвестиций. Эти и другие последствия инфляции в целом приводят к экономической, социальной, политической нестабильности. Что касается экономических издержек, то межстрановой анализ по центральноазиатским странам показывает наличие достаточно высокой корреляции между высокими темпами инфляции и, как следствие, значительным спадом в производстве (Табл. 4.1).

**Табл. 4.1. Инфляция и изменение ВВП
в странах Центральной Азии в 1995 г. (в процентах)**

Страна	ВВП	Инфляция
Казахстан	-9	180
Кыргызстан	-6	45
Таджикистан	12	635
Туркменистан	-5	1800
Узбекистан	-1,2	305

Источник: From Plan to Market, World Development Report, World Bank, 1996

Чтобы обуздать инфляцию и устранить ее последствия, страны с переходной экономикой вынуждены были предпринять ряд стабилизационных мер. Подходы к стабилизации в Узбекистане будут рассмотрены ниже. Сначала необходимо разобраться в природе явления инфляции, иначе рецепты стабилизационной политики могут оказаться не оздоравливающими, а разрушающими.

Причины инфляции в переходной экономике Узбекистана

Нарастание инфляционных процессов в переходной экономике Узбекистана было обусловлено причинами двойной природы.

С одной стороны, это общее явление для всех транзитных экономик. С другой стороны, причины имеют специфические особенности.

Причины инфляции надо искать, прежде всего, в макроэкономических процессах. Общепризнано мнение, что инфляция в долгосрочном периоде является объектом контроля со стороны Центрального банка (фактор, действующий в долгосрочном периоде на изменение цен - рост денежной массы). Анализ зависимости среднемесячного изменения широких денег M2 и индекса розничных цен за 1992-1994 годы [3] показывает, что в странах Центральной Азии, как и во всех переходных экономиках, наблюдается достаточно высокая корреляция между темпами инфляции и величиной денежной массы (Табл. 4.2).

**Табл. 4.2. Межстрановой анализ связи
широких денег и инфляции в странах Центральной Азии
(среднемесячные изменения в процентах)**

Страны	Денежная масса M2	Индекс розничных цен
Азербайджан	17.3	23.9
Кыргызстан	11.3	17.0
Казахстан	18.7	26.8
Гаджикистан	19.2	24.6
Туркменистан	22.5	30.0
Узбекистан	19.4	16.9

Источник: From Plan to Market, World Development Report, World Bank, 1996

Каковы причины роста денежной массы? Основной причиной быстрого роста денежной массы M2 и, соответственно, инфляции является дефицит консолидированного бюджета.

Центральный банк сам определяет объем денег в экономике. Когда

банку нужны дополнительные средства для займа Правительству, он попросту печатает деньги на печатных станках. Следовательно, чтобы уменьшить инфляцию, необходимо изменение источников финансирования бюджетного дефицита. Вместо того, чтобы занимать деньги у Центрального банка, Правительство может прибегать к помощи инвестиционных кредиторов - как внутренних, так и внешних. В этом случае Правительство получает необходимые средства для покрытия своих расходов, не увеличивая при этом объема денежной массы. Оно может, например, занять деньги посредством продажи населению казначейских векселей - краткосрочных государственных облигаций и в этом случае население ссужает государству суммы в обмен на облигации займа, которые Правительство обязуется в будущем погасить с процентами. Общего увеличения денежной массы не происходит, а потому не возникает и непосредственного инфляционного эффекта.

Во многих странах (даже в США) при крупном дефиците бюджета удается иметь низкую инфляцию. Оплату этого дефицита они производят за счет внутренних и зарубежных займов, а не за счет кредитов своего Центрального банка. Однако, для осуществления этих займов правительство должно обладать кредитоспособностью, т. е. кредиторы должны быть уверены в том, что кредит будет погашен должным образом.

Надо сказать, что инфляция в центрально-азиатских странах не чисто монетарный феномен, поскольку инфляция последних лет в переходных экономиках - это переплетение инфляции предложения, вызванной трудностями переходного периода, разрывом хозяйственных связей, структурными изменениями и инфляцией ожидания.

Таким образом, можно отметить, что общими причинами инфляционного процесса являются избыток спроса, сокращение предложения и инфляционные ожидания.

Специфическими причинами инфляции в Узбекистане были причины бюджетной природы.

По расходной части бюджета. Большая часть расходов консолидированного бюджета Узбекистана идет на социальные нужды, которые обусловлены демографическими особенностями - высоким коэффициентом рождаемости (а отсюда - большим удельным весом населения в нетрудоспособном возрасте за счет значительного процента прироста населения) и низким уровнем жизни населения. Эти особенности характерны практически для всех центральноазиатских стран. Ниже приведены значения ВВП на душу населения в странах Центральной Азии (Табл 4.3). Так, ВВП в расчете на душу населения Узбекистана в 1994 году составлял 960US\$.

Социальные издержки переходного периода обусловили необходимость роста трансфертных выплат в республике.

**Табл. 4.3. ВВП на душу населения
в странах Центральной Азии в 1994 г.**

Страна	ВВП на душу населения, US\$
Казахстан	1160
Кыргызстан	630
Таджикистан	360
Туркменистан	...
Узбекистан	960

Источник: From Plan to Market, World Development Report, World Bank, 1996

По доходной части государственного бюджета. Доходная часть бюджета значительно сократилась. Можно выделить следующие причины этого спада:

а) до распада Союза Узбекистан, как и другие центральноазиатские республики, зависел от дотаций союзного правительства, поэтому внешним шоком для республики стало прекращение трансфертных выплат из союзного бюджета. (Эти трансферты составляли 19.5 процента ВВП Узбекистана). Поэтому, в вопросах мобилизации необходимых финансовых ресурсов, пришлось полагаться уже на внутренние источники финансирования;

б) изменения в налоговой системе, такие, как переход от налога с оборота к НДС, отказ от практики конфискации неиспользованной прибыли предприятий также сократили входной поток в бюджет.

Все эти причины привели к тому, что госбюджет подвергся значительному давлению.

Специфические причины денежной природы. Импорт инфляции в 1992-1993 годах был обусловлен неопределенностью, связанной с нахождением Узбекистана в рублевой зоне. Отсутствие согласованности в проведении макроэкономической политики в странах, еще оставшихся тогда в рублевой зоне, привела, в частности, к обрису в них рублевой наличности из других республик, ранее покинувших рублевую зону. В 1992-1993 годах в республику хлынули большие потоки рублевой денежной массы. Таким образом, в Узбекистане произошел "импорт инфляции". Еще в худшем положении по импорту инфляции оказался Таджикистан, который ввел таджикский рубль только в мае 1995 г.

Проблемы макроэкономической стабилизации в переходной экономике обусловлены тем, что экономический рост возможен только после стабилизации экономических процессов.

Этапы проведения политики стабилизации. Ортодоксальные и гетеродоксальные подходы к стабилизации

В процессе макроэкономической стабилизации переходной экономики Узбекистана можно отметить следующие этапы проведения дискреционной политики:

1. *Конец 1991 г. (распад СССР) - середина 1994 года.* В этот период макроэкономические органы проводили достаточно "мягкую" монетарную и фискальную политику. Основной упор был сделан на институциональные преобразования, и с перестройкой системы Управления экономикой начала формироваться многоукладная экономика страны.

2. *Вторая половина 1994 г. - начало 1997 г.* На смену мягкой кредитно-денежной политике пришла достаточно жесткая рестрикционная политика, имеющая своей целью борьбу с инфляцией и укрепление национальной валюты.

Однако "жесткость" второго этапа стабилизационной политики была далека от "шоковой терапии", например, польского варианта, когда быстро сбивается инфляция, но происходит резкий спад производства, сопровождающийся значительным ростом безработицы. Такая "операция" скорее бы привела к макроэкономической стабилизации, но вызвала бы резкую социально-политическую нестабильность, что крайне опасно в такой трудозыбыточной республике с большим процентом молодежи, как Узбекистан.

Поэтому в Узбекистане был выбран более осторожный подход к достижению макроэкономической стабилизации. Можно сказать, что политика стабилизации проводилась путем ограничения совокупного спроса и расширения совокупного предложения.

Политика макроэкономической стабилизации в Узбекистане опиралась как на ортодоксальные, так и на гетеродоксальные мероприятия. Как известно, гетеродоксальный подход представляет собой использование политики доходов, т.е. сочетание политики цен и заработной платы.

В 1991 - 1996 гг. произошла значительная либерализация экономической деятельности в республике. Был снят прямой государственный контроль над подавляющим большинством оптовых и розничных цен.

Рассмотрим историю вопроса ценовой либерализации и ее влияние на уровень инфляции.

До обретения республикой независимости цены на товары в основном определялись центральными планирующими органами (Госкомцен) и удерживались в относительно стабильном состоянии. Так, индекс розничных

цен на товары на протяжении 1970-1990 гг. в Узбекистане возрастал в среднем ежегодно лишь на 0.6 процента, т. е. в 1990 г. цены возросли по сравнению с 1970 г. всего на 13.6 процента.

Однако период до 90-х годов характеризовался резким падением эффективности производства практически во всех отраслях и к 1990 г. сформировалась разбалансированная система цен, которая не могла обеспечить эквивалентного обмена между отдельными регионами и республиками бывшего Союза. Цены на продукцию сырьевых отраслей и сельского хозяйства, как правило были занижены, а на товары обрабатывающей промышленности - завышены. К нарастанию ценовых диспропорций привело и то, что в 1991 г. около 40 процентов промышленной продукции продавалось по свободным договорным ценам. В результате предприятия, реализующие свою продукцию по фиксированным ценам, приобретая материально-технические ресурсы по свободным ценам, оказались в тяжелом финансовом положении, значительная часть хозяйствующих субъектов терпела серьезные убытки, что требовало увеличения государственных расходов на поддержку их деятельности.

К концу 1991 г. в экономике Узбекистана стали нарастать инфляционные процессы и впервые наблюдался спад производства - 0.6 процентов по ВВП, резко возрос дефицит товаров и услуг при накоплении огромной массы свободных денег у предприятий и населения. Почти мгновенно распространились примитивные формы бартерного товарообмена и карточная система распределения важнейших продуктов питания.

Критическая ситуация в экономике требовала принятия необходимых мер по ее стабилизации. При создании определенных условий, механизм свободного ценообразования позволяет в процессе производства, обмена и потребления продукта сочетать интересы отдельных товаропроизводителей, потребителей и общества в целом. Однако, освобождение цен в условиях недостатка товаров и отсутствия эффективной конкуренции неизбежно приводит к их периодическому росту и сформировать сбалансированную систему цен в этих условиях практически невозможно.

Либерализация цен началась по существу в январе 1992 г., когда были отпущены цены на ряд потребительских товаров. Однако, правительственный подход к реформе цен был осторожным. Административный контроль за ценами сохранялся на некоторые виды пищевых и потребительских товаров (хлеб, мука, макароны, водка и яйца), услуги транспорта, связи и жилищно-коммунального хозяйства, энергопродукты.

Была введена нормированная система на покупку основных потребительских товаров, кроме хлеба. Производителям и розничной торговле нор-

мированных товаров, а также организациям, предоставляющим коммунальные услуги, были предоставлены субсидии.

В соответствии с решением правительства Узбекистана с января 1992 г. был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на товары производственно-технического назначения, народного потребления, работы и услуги.

В 1992 г. переведены на договорные (свободные) тарифы услуги легковых и маршрутных такси, транспортно-экспедиционные услуги населению, авиаперевозки и услуги гражданской авиации. В результате тарифы на перевозки грузов автомобильным транспортом общего пользования возросли за год в 11.7 раза, авиатранспортом - в 9.8 раз.

Для повышения эффективности развития отраслей сельского хозяйства в 1992 г. неоднократно пересматривались закупочные цены на хлопко-сырец, рис, зерно и другие культуры, а также продукты животноводства.

В целях социальной защиты населения на 8 видов продовольственных товаров и на некоторые виды услуг было сохранено прямое регулирование, т.е. фиксированные цены.

Инфляция в 1992 г. году составила 645 процентов (Табл.4.4). Однако, предположение о том, что рост цен повлечет за собой дополнительное производство дефицитных товаров и под воздействием узкого платежеспособного спроса цены должны стабилизироваться, не подтвердилось. В 1992 г. наблюдалось самое большое падение производства в Узбекистане (-11.1 процента).

**Табл.4.4. Динамика индекса потребительских цен
за 1992-1996 гг. по Республике Узбекистан
(прирост цен в процентах в среднегодовом исчислении)**

Годы	1992	1993	1994	1995	1996
ИПЦ	645	534	746	305	54

Источник: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз

Особенностью либерализации цен в 1993 г. стало прекращение государственного регулирования договорных оптовых цен. Действовавшие в 1992 г. нормативы предельных уровней рентабельности, которые охватывали основные виды топливно-энергетического комплекса, были отменены.

Рост цен в 1993 г. по сравнению с 1992 г. немного сократился. Были отпущены цены на ряд видов сельскохозяйственной продукции, сокращено число товаров и услуг, реализуемых населению по фиксированным ценам и тарифам.

Наибольший рост цен наблюдался в январе и в середине года и совпал с решением России отложить введение конвертируемости в рублевой зоне. В третьем квартале 1993 г. также резко возросли цены в связи с ростом объемов кредитов и введением в обращение сум-купонов.

В 1993 г. падение производства удалось несколько замедлить (-2.4 процента ВВП). Либерализация цен возобновилась в 1994 г., когда прямые субсидии на потребительские товары (включая хлеб и муку) были сняты и значительно увеличились цены на энергоресурсы.

В прошлом разница между тарифами и себестоимостью услуг предприятий коммунального хозяйства покрывалась за счет бюджетных дотаций или "перекрестного" субсидирования одной категории потребителей другой. В целях ограничения бюджетных расходов на эти субсидии с 1994 г. регулярно повышались тарифы.

Введение национальной валюты сопровождалось продолжением политики либерализации цен. Как показали расчеты, на долю этого фактора в 1994 г. приходилось около 40 процентов от общего роста цен.

В результате реализации запланированных правительством Узбекистана на 1994-1995 гг. мер по стабилизации экономики достигнуты некоторые положительные тенденции по снижению уровня инфляции.

В 1994 г. среднемесячный уровень инфляции составил: в первом полугодии, когда в качестве денежного обращения использовались "сум-купоны" - 30.3 процента, а во втором полугодии —, после введения национальной валюты — "сума" - 16.6 процента.

В 1995 г. цены на большинство потребительских товаров были либерализованы, а на нефть и нефтепродукты — значительно приближены к мировым ценам, кроме природного газа.

В 1995 г. среднемесячный уровень инфляции сократился до 6.7 процента, в 1996 г. - до 4,2 процента. В I полугодии 1997 г. этот показатель сократился до 3,5 процента.

Эти положительные тенденции в последующем должны быть подкреплены и другими рычагами макроэкономической политики, направленными на бюджетные ограничения, устранение кризиса неплатежей и обеспечение экономического роста.

В настоящее время правительство продолжает контролировать цены на зерно и хлопок через систему государственных заказов, хотя объемы зерна и хлопка, охватываемые этой системой сократились соответственно до 50 и 60 процентов.

Правительство также пока еще контролирует розничные цены на бензин, а местные власти регулируют цены на центральное отопление, услуги коммунального хозяйства и транспорт. Кроме того, правительственного разрешения требуют уровни цен на товары, если их производителями яв-

ляются монополисты, которые владеют более чем 35 процентами всех поставок рынка.

С января 1996 г. цены на уголь, газ, нефть, электроэнергию, продукты нефтехимии и машиностроения в соответствии с антимонопольным законодательством регулируются Министерством финансов, а цены еще примерно 2000 наименований товаров требуют разрешения местных властей.

Несмотря на значительный рост тарифов на коммунальные услуги они все еще субсидируются.

Что касается политики зарплаты, то в 1994 г. для регулирования фонда оплаты труда введено государственное регулирование оплаты труда на предприятиях и организациях всех форм собственности кроме бюджетных. На них прирост фонда оплаты труда должен быть не более 0.7 процента на каждый 1 процент прироста объема продукции и услуг в сопоставимых ценах. Целью этого является ограничение денежной массы, сдерживание инфляции издержек за счет ограничения роста заработной платы; попытка сдерживания спирали "цена - зарплата", "зарплата - зарплата".

Использование ортодоксальных методов стабилизации внесло соответствующий вклад в общую политику макроэкономической стабилизации.

Меры стабилизационной политики имели своей целью снижение уровня инфляции в декабре 1995 года до 2.0 процентов и сокращение спада экономики до 4 процентов в 1995 году, укрепление национальной валюты, сохранение к концу 1995 года управляемого платежного баланса, сохранение официальных международных резервов на уровне четырехмесячного товарного импорта. Это были цели программы финансовой стабилизации, официально запущенной в январе 1995 года. Определенные положительные результаты были достигнуты в части замедления темпов падения ВВП - спад составил -1.2 процента к уровню 1994 года. Однако жесткие стабилизационные мероприятия, начатые еще в мае 1994 года, к концу 1995 г. несколько ослабли, что не позволило достигнуть намеченных целей по инфляции. Вместо запланированных 2 процентов инфляции в декабре 1995 г. она фактически составила 4.0 процента. В 1996 г. при прогнозе падения ВВП на 2 процента, впервые за годы независимости был достигнут рост ВВП на 1.6 процента.

Однако, ограничение совокупного спроса привело к спаду реального потребления и сбережений домашних хозяйств, т.к. в потребительской корзине произошли существенные структурные изменения. В результате более высоких темпов роста цен на продовольственные товары их доля в корзине в настоящее время превышает 70 процентов, что затрудняет возможность увеличения сбережений домашних хозяйств.

Выводы:

В Республике Узбекистан достигнуты определенные положительные результаты по снижению темпов инфляции и замедлению темпов спада реального ВВП. Однако, они еще не в полной мере соответствуют целевым установкам стабилизационной программы.

Необходимо установить пределы, до которых разумно снижать инфляцию ежегодно и поэтапный подход к установлению целевых задач стабилизации. Иначе негативные последствия резкого сжатия спроса будут слишком велики: кризис неплатежей, замораживание инвестиционной деятельности, спад производства в краткосрочном периоде, рост безработицы, спад реального потребления домохозяйств, социальная нестабильность.

Необходимо также постоянно гибко координировать монетарные, фискальные пути стабилизации с политикой дохода и ценообразования (т. е. ортодоксальные и гетеродоксальные подходы) за счет сглаженного взаимодействия всех структур социально-экономического комплекса страны.

Денежно-кредитная политика. Для стимулирования эффективного процесса стабилизации экономики, учитывая монетарную природу инфляции, необходимо обеспечить максимальное ограничение темпов роста чистых внутренних активов банковской системы. В этих целях предлагается:

1. Обеспечить сведение к минимуму финансирование бюджетного дефицита со стороны Центрального банка, сокращение предоставления кредитов банка Правительству на финансирование бюджетного дефицита и увеличение возможностей для небанковского финансирования. С целью развития этих возможностей, переходная экономика должна развивать инфраструктуру финансовых рынков, расширять предложение и улучшать доверие населения к ценным бумагам, использовать возможности внешнего финансирования с учетом платежеспособности государства.

2. Значительное расширение продаж государственных краткосрочных облигаций (ГКО) для поглощения ликвидности в банковской системе. При повышении инфляции следует корректировать процентные ставки по ГКО, а также другие процентные ставки в экономике.

3. Финансовая изоляция банковской системы от предприятий и организаций с большой суммой просроченной кредиторской задолженности.

4. Сокращение спроса на кредиты Центрального банка путем стимулирования сбережений домохозяйств и использование их на инвестиции с помощью повышения депозитных ставок по текущим счетам населения.

Бюджетно-налоговая политика. Чтобы сократить потребность Правительства в займах на покрытие бюджетного дефицита, необходимо проведение жесткой финансовой политики, сведение к предельно допусти-

мому минимуму дефицита государственного бюджета, оптимизация расходной и доходной части государственного бюджета с целью уменьшения его структурного дефицита.

1. Меры по сокращению бюджетного дефицита со стороны государственных расходов представляют собой усиление контроля над расходной частью бюджета и совершенствование структуры государственных расходов за счет сокращения текущих расходов, в том числе по статьям расходов, направляемых на содержание органов государственного управления. Следует распространить уже начавшееся сокращение штатов республиканских органов управления на весь государственный сектор.

2. Меры по сокращению бюджетного дефицита со стороны доходов государственного бюджета должны быть направлены на совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых частных предприятий, совместных с иностранным капиталом производств, перерабатывающих и выпускающих товары народного потребления. Формирование эффективной налоговой системы, усиление стимулирующей роли налогов и, в то же время, увеличение налоговых поступлений возможно за счет:

- корректировки ряда налоговых ставок, в частности, ставки подоходного налога в сторону уменьшения, так как для этого вида налога характерна пока еще слабая стимулирующая функция;
- отказа от налоговых льгот;
- выявления уклоняющихся от налогов путем совершенствования механизма сбора налогов и развития инфраструктуры налоговых служб;
- увеличения акциза на бензин и дизельное топливо до уровня соответствующего международной практике;
- более широкого использования налога на регистрацию транспортных средств и платы за пользование различных ресурсов.

Ценовая политика. Дальнейшая политика по либерализации цен предполагает:

- последовательное повышение цен на энергоресурсы и закупочных цен на зерно и хлопок с доведением их до уровня мировых;
- осуществление мер по недопущению искусственного повышения цен за счет проведения антимонопольной политики, разукрупнение высокомонопольных структур, создание условий для формирования конкурентной среды, укрепление роли цены, как рыночного регулятора.

Структурные преобразования. Одним из решающих направлений углубления экономических реформ становятся структурные преобразования, предполагающие:

- обеспечение опережающего развития топливно-энергетического комплекса, наращивание объемов добычи и переработки нефти и природного газа, достижение за счет этого энергетической независимости республики;

- осуществление мер по ослаблению зависимости республики от ввоза из других стран важнейших видов продукции жизнеобеспечения народного хозяйства и населения на основе развития конкурентных производств внутри республики;

- более углубленную переработку важнейших видов сельскохозяйственного сырья (хлопка, шелка, плодоовощной продукции), развитие сопряженных производств отраслей легкой и местной промышленности.

Литература:

1. *Второй год экономических реформ в России. Уроки для Польши и Восточной Европы* Под редакцией М. Домбровского и П. Козаржевского. Фонд им. Д.Эберта и CASE, Варшава, 1994.

2. *Деятельность Всемирного Банка в Средней Азии и Азербайджане.* Всемирный Банк, Вашингтон, 1995.

3. М. Ибрагимов. *Неравенство в распределении доходов в Центрально-азиатских республиках. Материалы конференции "Понимание переходного периода в Центральной Азии".* ИЭР ВБ, Вена, 1996.

4. И. Каримов. *Узбекистан по пути углубления экономических реформ.* Ташкент: Узбекистан, 1995.

5. П. Линдерт. *Экономика мирохозяйственных связей,* М.: Прогресс, 1992.

6. Д. Сакс. *Рыночная экономика и Россия,* М.: Экономика, 1994.

7. *Семинар по экономической политике для членов Парламента Республики Узбекистан, ИЭР Всемирного Банка, Ташкент, 26-28 марта, 1996 года.*

8. Н. Сирожиддинов. *Торговая политика Узбекистана в переходной период. Материалы конференции "Понимание переходного периода в Центральной Азии".* ИЭР ВБ, Вена, 1996.

9. К. Эклунд. *Эффективная экономика. Шведская модель,* М. Экономика, 1991.

10. В. Танзи. *Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода,* МВФ, Вашингтон 1993.

11. A. Abduganiev, L. Lyikova, A. Petric, L. Shibarshova. *Policy Paper, EDI of the World Bank, IMF Institute, Washington, 1996.*

12. *From Plan to Market, World Development Report, 1996.*

К вопросу монетарной стабилизации в условиях трансформации экономики от плановой системы в рынок

5

Намозов О. Ш.

Часто употребляемое не только в кругу профессиональных экономистов и политиков, но и в широких массах населения выражения "стабильная национальная валюта" или "стабилизация национальной валюты" заслуживают, на наш взгляд, подробного рассмотрения. В данной статье мы делаем попытку комплексно подойти к рассмотрению, как нам представляется, емкой системообразующей сущности этого понятия, а также рассмотреть особенности политики монетарной стабилизации в условиях переходной экономики, в частности, в Узбекистане.

Понятие и индикаторы монетарной стабильности

Стабильность национальной валюты или "монетарная стабильность" тесным образом связана с институтом денег как политэкономического феномена.

В экономической практике в целях достижения монетарной стабильности проводится комплекс мероприятий, который можно назвать политической монетарной стабилизацией. Разумеется, последняя должна быть направлена на количественные экономические индикаторы, в значениях и динамике которых выражалась бы монетарная стабильность. Поскольку существуют несколько альтернативных показателей монетарной стабильности, то возникает вопрос об установлении их приоритетности и соответствии о вариантах проведения политики монетарной стабилизации.

Прежде чем рассуждать о том, на какие индикаторы нацелена политика монетарной стабилизации, какие особенности она приобретает в условиях переходной экономики, необходимо четко определить, какое экономическое содержание кроется за выражением "стабильность национальной валюты" (или «монетарная стабильность»).

Любая национальная валюта, будучи денежной единицей, выполняет функцию всеобщего эквивалента по отношению к товарам и услугам, производимым обществом. Эта функция проявляется в формировании цен на всевозможные товары, вовлекаемые в товарообмен. Следовательно, стабильность национальной валюты выражает себя как стабильность покупательной способности валюты или зеркально как стабильность товарных цен. Назовем такое понимание монетарной стабильности *общим пониманием* стабильности национальной валюты.

Покупательная способность денежной единицы непосредственно опре-

делает условия выполнения деньгами функций средства обращения, меры стоимости и средства накопления или сохранения стоимости. Высокий уровень покупательной способности валюты, во-первых, определяет степень ее обмениваемости на рыночные товары, что важно для функции денег как средства обращения. Нарушения в выполнении этой функции ведут к бартеризации товарообменных сделок, что отражает фактические ограничения в обмениваемости денег. Во-вторых, стабильность национальной валюты означает ее надежность в соизмерении стоимости рыночных товаров, отсутствие которой ведет к замещению денег иностранной валютой. В-третьих, население и предприятия охотно делают транзакционные и срочные портфельные сбережения в национальной валюте, чья покупательная способность устойчива.

В стабильности национальной валюты в общем понимании этого слова выражается по сути стабильность функционирования экономики вообще. Стабильность национальной валюты отражает в своей товарно-денежной форме стабильное функционирование экономики в целом, включающей как финансовый, так и реальный сектор, как микроуровень, так и макроуровень рыночного хозяйства. Если общество умеет производить достаточное количество товаров и услуг с хорошим качеством и, с другой стороны, если финансовый сектор соответствует и способствует расширенному их воспроизводству в разумных масштабах, если в здоровом состоянии микросфера народного хозяйства, и если государство оптимально управляет экономикой, то мы можем быть твердо уверены, что соблюдаются необходимые экономические условия для достижения монетарной стабильности. Следовательно, монетарная нестабильность может порождаться расстройствами в производственном или финансовом секторах экономики, негативными процессами в микрорыночной среде и последствиями непродуманной макроэкономической политики.

Общее понимание монетарной стабильности включает в себя по крайней мере три частные *относительно самостоятельные* трактовки стабильности денег. Поскольку национальная денежная единица может выполнять свою ценовую функцию либо в отношении иностранной валюты, либо в самой себе, либо, наконец, в товарах внутреннего рынка, постольку стабильность ее покупательной силы может означать стабильность либо обменного курса, либо процентных ставок, либо транзакционной способности (покупательной силы в узком смысле слова). Следовательно, можно сказать, что валютный курс, процентные ставки и различные ценовые показатели на внутренние товары можно считать индикаторами монетарной стабильности при осуществлении денежно-кредитной политики. И, действительно, в практике центральных банков рыночно ориентированных стран определенные значения данных показателей служат в качестве целевых показателей монетарной политики.

Приоритеты монетарной стабилизации

При этом как теоретически, так и практически важным является вопрос приоритетов среди вышеуказанных показателей монетарной стабильности.

Говоря о предпочтении того или иного типа стабильности, следует исходить из характера их *структурно-причинной взаимосвязи*. Не просто причинной, а структурно-причинной, поскольку отдельные разновидности монетарной стабильности представляют неразрывное, целостное единство. Именно, поэтому не следует путать такую связь с факторно-причинной связью. Например, при анализе причин инфляции экономистами широко используются факторные уравнения инфляции типа $p = f(M, e, i, p_{-1}, \dots)$, где p - темпы инфляции, M - объем денежной массы, e - обменный курс, i - процентная ставка, p_{-1} - инфляция в предыдущий период. Однако, подобные эконометрические модели не раскрывают характер (и не призваны делать этого) *структурных взаимосвязей* между товарными ценами, валютным курсом, процентной ставкой. Структурно-причинная связь должна показать зависимость структурной субординации между показателями монетарной стабильности и тем самым указать на приоритеты при ее достижении.

Таким образом, важно выяснить, является ли какой-нибудь из показателей монетарной стабильности более фундаментальным, определяющим формирование и динамику остальных, или же подобная структурно-причинная иерархия не наблюдается, и все анализируемые индикаторы равны по значению. По большому счету как раз отсюда и вытекает теория таргетирования в денежно-кредитной политике, связанная с определением промежуточных и конечных целевых объектов монетарной стабилизации, а также объяснением ее механизмов и методов.

Простой структурный подход к взаимосвязям уровня цен, процентной ставки и валютного курса показывает, что *ожидаемые темпы инфляции* представляют *базовый экономический ориентир*, определяющий производные решения экономических агентов о процентных ставках и валютных курсах.

Структурную взаимосвязь показателей монетарной стабильности удобно рассмотреть через концепцию обменного курса национальной валюты в иностранной.

Такой обменный курс, находясь на стыке внутренней экономики и внешнего экономического окружения, позволяет сопоставить состояние двух экономик. При этом сравниваются и показатели внутренней монетарной стабильности - уровни инфляции и процентные ставки. Следовательно, интерпретация стабильности обменного курса в нашем анализе должна представляться *во взаимосвязи* с уровнем цен и процентными ставками. Учитывая это, можно представить курс национальной валюты в иностранной (ed/f) как функцию от переменных спроса на национальную валюту (Ddm) и совокупного спроса на иностранную валюту (Dfm):

$$ed/f = f (Ddm, Dfm) \quad [1]$$

При этом курс национальной валюты находится в позитивной зависимости от спроса на национальную валюту и в отрицательной - от спроса на иностранную. В соответствии с кейнсианским портфельным подходом спрос на деньги выражается через переменные номинального дохода (транзакционный спрос) и процентной ставки (спекулятивный спрос). Тогда, преобразуя [1], получим:

$$ed/f = f \{ \{kd (1 + ped) Yd + L(ind)\}, \{kf (1 + pef) Yf + L(inf)\} \}, \quad [2]$$

где Yd, Yf - показатели внутреннего и внешнего национального дохода в реальном исчислении; ped, pef - значения ожидаемого прироста инфляции внутри страны и за рубежом; kd, kf - величины, характеризующие предельную склонность к транзакционным остаткам; $L(ind), L(inf)$ - внутренний и внешний спрос на деньги, определяемый номинальной процентной ставкой.

Если обратиться к концепции реального валютного курса, то можно получить следующую функцию:

$$e' d/f = f \{ \{kd (1 + ped) Yd + L(ind)\}, \{kf (1 + pef) Yf + L(inf)\}, \{(1 + ped)/(1 + pef)\} \}, \quad [3]$$

где e' - реальный курс национальной валюты в иностранной.

Как видим, переменные инфляции, номинальной доходности, реального национального продукта и потребительского поведения оказывают *структурное* влияние на формирование обменного курса. Вопрос в том, какова структурная взаимосвязь инфляции и номинальной процентной ставки.

Как известно, номинальная процентная ставка по И.Фишеру представляет функцию ожидаемого темпа инфляции и желаемого уровня реальной доходности, т.е. ожидаемого уровня процентной ставки:

$$in = ir + pe \quad [4]$$

или, при высоких темпах инфляции*

$$in = ir(1 + pe) + \pi e \quad [5]$$

Уровень инфляции в соответствии с количественным уравнением денег определяется:

$$(\pi + 1) = P = M/k \times Y, \quad [6]$$

где P - уровень цен, M - объем денежной массы в обращении.

Именно уровень цен представляет базовый ориентир при формировании

* $in + 1 = (ir + 1) \cdot (pe + 1)$, отсюда, $in = ir \cdot pe + ir + pe$

прочих показателей монетарной стабильности. Стабильность товарных цен есть *фундаментальный* показатель монетарной стабильности по отношению к валютному курсу и проценту, т.е. последние являются производными от первого. В рыночной экономике, если отсутствует стабильность цен на внутренние товары, то нет предпосылки и для других типов стабильности национальной валюты. Поэтому, как правило, центральные банки многих государств *конечной* целью своей денежно-кредитной политики объявляют определенный уровень инфляции. Конечно, валютный курс и процентные ставки являются важными факторами, влияющими на стабильность внутренних цен. Однако, это говорит не столько в пользу их предпочтения, сколько о необходимости их разумного практического приложения как рыночных инструментов обеспечения конечной цели - достижения приемлемых темпов инфляции. Таким образом, стабильность валютного курса и процентных ставок, имея факторный или инструментальный по отношению к внутренним ценам характер, должна способствовать и поддерживать "конечную" стабильность валюты.

Влияние процентных ставок и валютных курсов на инфляцию носит *опосредствованный* характер через спрос на деньги. Функция спроса на деньги может быть представлена в следующей форме:

$$M/P = f(Y, r_a, r_b, e), \quad [7]$$

где r_a , r_b - уровни доходности от квази-денег (срочных депозитов, акций, облигаций)

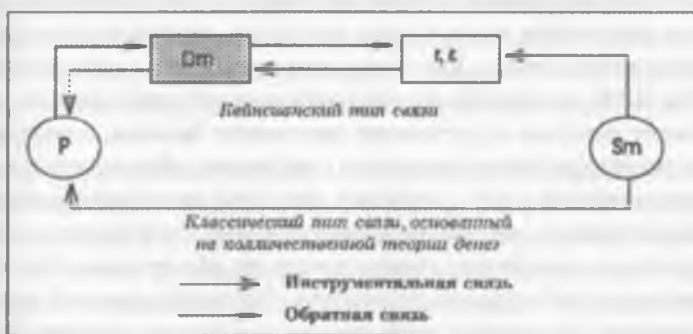
Из рассмотрения показателей монетарной стабильности явно следует, что достижение их целевых значений тесным образом связано с оценкой спроса на деньги в зависимости от процентной ставки и валютного курса. С другой стороны, в теории предложения денег инструменты и цели в определенной степени меняются местами: в рыночно-ориентированных экономиках центральные банки регулируют валютные курсы и процентные ставки на денежных рынках посредством изменения денежной массы. Иными словами, сколько бы не рассуждали о показателях монетарной стабильности, главный вопрос в теории монетарного регулирования состоит в том как и в какой степени денежная масса воздействует на целевые показатели процентных ставок, обменных курсов и инфляции.

При инструментальном подходе в целях достижения этой конечной цели как правило предлагаются две группы промежуточных индикаторов: группа ценовых показателей денег (*price of money*) - процентные ставки и валютный курс - и группа денежных показателей - денежные агрегаты [1]. В условиях системно-равновесной рыночной экономики, когда финансовая система, а соответственно и процентные ставки, валютный рынок достаточно либерализованы, и обменный курс является относительно свободно плавающим, таргетирование тех или иных промежуточных индикаторов осуществляется посредством косвенного на них воздействия.

В соответствии с теорией монетаризма решающим фактором стабильности цен является количество денег в обращении. За многие десятилетия эта истина стала банальной и составляет идеологическую основу стабилизационной политики центральных банков.

Современная денежная теория, будучи основана на макроэкономическом анализе (включающем классический и кейнсианский типы связи между денежной массой и инфляцией, см. Схему 1), вполне отвечает требованиям монетарной политики, осуществляемой в системно-равновесных экономиках. Изменения в объеме денежной массы вызывают соответствующие изменения в темпах инфляции и реального объема производства при относительно стабильной скорости обращения денег. Центральные банки при осуществлении политики монетарной стабилизации регулируют размеры денежной массы, более или менее успешно достигая поставленных целей. Кейнсианская версия денежной теории (см. кейнсианский тип связи на Схеме 1), вытекающая из теории предпочтения ликвидности, обращает, кроме того, внимание на косвенный механизм (через процентную ставку) воздействия денежной массы на хозяйственные процессы (хотя одновременно указывает на несовершенство процентной ставки в уравнивании оттоков сбережений и инъекций инвестиций). Не случайно центральные банки нередко считают своей важнейшей задачей регулирование процентных ставок.

Схема 1. Прямая (инструментальная) и обратная связь между показателями монетарной стабильности P , r и M



Государства в заботах о внешней стабильности национальной валюты, т.е. о стабильности обменного курса, определяют в качестве промежуточных целей монетарной политики обменный курс национальной валюты к иностранной валюте или ряду валют и применяют для этого валютные интервенции и процентную политику. Управление запасами и частично

потоками денег в экономике обеспечивает достижение конечных целей - низких темпов инфляции, стабильного экономического роста, сбалансированности платежного баланса, стабильности финансовых рынков. Экономические дискуссии разворачиваются относительно оптимального механизма дискреционной или стабилизационной политики, включающей ряд взаимосвязанных промежуточных и конечных целей, инструментов и методов их достижения.

Дискреционное манипулирование количеством денег в обращении в отрыве от проблем реального сектора экономики превратилось в абстрактный теоретический постулат, дискредитирующий рациональное зерно современной денежной теории. Монетарная политика должна учитывать реальные экономические условия и институциональные особенности, которые требуют оптимальной адаптации к ним во избежание негативных последствий.

Необходимость системного подхода к монетарной политике в переходной экономике

Как показывает опыт стабилизационных программ в развивающихся государствах, а также в переходных экономиках стран Восточной Европы и СНГ, глобальные системные трансформации раскрыли ограниченность макроэкономической политики, основанной исключительно на монетарном регулировании. Монетарное регулирование экономики как регулирование денежных агрегатов в развивающихся и переходных экономиках должно быть ориентировано на долгосрочные цели укрепления и подъема экономики при возможном допущении относительно стабильных в краткосрочных интервалах темпов роста инфляции, номинального обменного курса, процентных ставок. Как показывают результаты исследований специалистов МВФ, увлечение целями краткосрочной стабилизации конечно обеспечивает выигрыш в улучшении платежного баланса, однако показатели внутреннего развития экономики - инфляция, сбережения и инвестиции, экономический рост - остаются при этом неудовлетворительными [2]. Иными словами, достижение в сжатые сроки устойчивости валютного курса, высоких процентных ставок совсем не обязательно обеспечивает действительную стабилизацию экономики. Основной причиной невозможности удержать долгосрочно стабильными инфляцию, валютный курс и процентные ставки является *системное нарушение* или *системная неразвитость* хозяйственного механизма.

Вот почему стабилизационная политика на начальных этапах трансформации структурно несбалансированной плановой экономики является наименее эффективной, а если существующие на тот момент внутренние и внешние экономические обстоятельства осложняют стартовые позиции,

то и вовсе бессильной. Сравнительно низкая эффективность стабилизационной политики в условиях переходной экономики объясняется, во-первых, *освобождением накопившихся за предкризисный период потенциала инфляционных процессов и спадом экономической активности*, во-вторых, *инерционным сохранением затратных принципов ценообразования, несмотря на либерализацию цен*, в-третьих, *отсутствием рыночных механизмов аккумуляирования и перераспределения финансовых ресурсов, т.е. рынка денег и рынка капиталов*. В связи с этим, первостепенная задача системной стабилизационной политики заключается в преломлении системной инерции старого хозяйственного механизма.

Таким образом, в случае, когда в силу стечения обстоятельств различные причины несбалансированности экономики имеют одновременный (масштабный) и многоуровневый (глубокий) характер, то сущность политики монетарной стабилизации приобретает *системный смысл*: ее реализация должна предупреждаться и сопровождаться системоформирующими мероприятиями в ценообразовании, отношениях собственности и распределения, формированием рыночных институтов в микро- и макросферах, осуществлением глубоких структурных преобразований в производственном и в финансовом секторах экономики.

Можно выделить следующие основные черты системного подхода к политике монетарной стабилизации.

Во-первых, такой подход предполагает анализ и учет всех эндогенных и экзогенных *факторов экономической организации общества*, включая отношения собственности и распределения, механизм ценообразования, уровень квалификации работников, капиталовооруженности и производительности труда, отраслевую структуру экономики. Состояние экономической системы в целом обуславливает возможности и налагает ограничения, то есть определяет тип и характер политики монетарной стабилизации.

Так, в краткосрочных периодах переходной экономики крайне высока отрицательная эластичность реального объема совокупного предложения на ограничительные фискальные, денежно-кредитные и валютные мероприятия, что делает форсирование краткосрочной финансовой стабилизации в целях подавления инфляции нежелательным. Проведение классической финансовой стабилизации в условиях системного неравновесия экономики посредством торможения внутреннего спроса приводит к равновесию, но не системному, а переходному, или промежуточному, которое не является устойчивым в условиях спада производства.

Во-вторых, системную политику монетарной стабилизации следует понимать как широкий набор методов государственного регулирования

финансовых и экономических процессов посредством прямых и косвенных мер воздействия, направленных на изменение *не только запасов, но и потоков* денежных средств. Следовательно, нельзя сводить системную монетарную политику к денежно-кредитной политике центральных банков, чья деятельность преимущественно и главным образом направлена на контроль запасов денег в обращении. Системная стабилизационная политика предполагает целенаправленное государственное воздействие не только на денежные запасы, но и на финансовые потоки - потребительские и инвестиционные расходы, сбережения. Необходимо шире использовать налогово-бюджетную политику, государственный кредит, внешнее заимствование.

Ссылаясь на известные чисто монетаристское и кейнсианское уравнения, характеризующие соответствующие подходы к экономическому регулированию, можно формализовать системное видение политики монетарной стабилизации путем их объединения:

$$MV = PY = Y_n = PC + GC + PI + GI + X_n, [8]$$

запасы
п о т о к и

где Y_n - размер номинального национального дохода; PC , GC - частные и государственные расходы на потребление; PI , GI - частные и государственные инвестиции; X_n - чистый экспорт.

В-третьих, системный подход к финансовой стабилизации предполагает учет степени развитости финансовой сферы, ее способности гибко адаптироваться к изменяющимся требованиям производственной сферы и обеспечивать поддержание реальных финансовых оборотов. В условиях системно-неравновесной экономики задачи структурной переориентации постпланового хозяйства, обновления капитала определяют внутреннюю потребность страны в значительных финансовых ресурсах, которые можно получить либо из внутренних финансовых источников, либо путем внешнего заимствования и привлечения иностранных инвестиций. Это обуславливает необходимость разумного использования финансовых ресурсов Центрального банка и государственного бюджета.

В системно-равновесной экономике процентная ставка является важнейшим фактором рыночного формирования сбережений и их распределения в инвестиции, что делает кривые IS и LM (модель Дж.Хикса) наклонными: наклонность кривых подтверждает функциональную связь между процентной ставкой и инвестициями, между процентной ставкой и спросом на деньги. В условиях переходной экономики кривая IS почти вертикальна, а LM - почти горизонтальна, что утверждается и в исследованиях западных экономистов [3]. Далее мы еще вернемся к анализу кривых $IS-LM$ в условиях переходной экономики.

Валютный курс, являясь экспортообразующим фактором, служит довольно хорошим каналом формирования инвестиционного потенциала, но не обязательно гарантирует эффективное использование валютных ресурсов на приоритетные цели. Поэтому, в условиях трансформирующейся экономики повышается значение бюджетного перераспределения доходов, аккумуляирования и рационаирования валютных ресурсов, привлечения прямых иностранных инвестиций.

В-четвертых, задачи, основанные на системном подходе политики монетарной стабилизации, должны исходить из анализа возможностей достижения поставленных конечных и промежуточных целей, включающих определение степени рыночной взаимосвязи между инструментами, промежуточными и конечными целями монетарной политики. В условиях системно-неравновесной экономики процентная ставка и обменный курс не могут служить надежным передаточным звеном в реализации целей денежно-кредитной политики.

Рестриктивные денежно-кредитные мероприятия в рыночной экономике переклочают спрос с сегмента денег Центрального банка на рыночные сегменты финансового рынка, не приводя к значительному спаду экономической активности. Ограничение денежной массы в условиях неразвитости альтернативных источников финансовых ресурсов приводит к асимметричному поведению процентных ставок (завышению кредитных и занижению депозитных), что парализует финансовый рынок, вызывает и обостряет неплатежи в секторе предприятий и банковских учреждений, но при этом не сокращает спроса предприятий государственного сектора и способствует инфляции издержек.

Обменный курс в рыночной экономике является равновесным, т.е. поддерживается главным образом текущим состоянием платежного баланса, а его небольшие отклонения можно нейтрализовать путем валютных интервенций. В системно-неравновесной экономике желание обрести рыночное равновесие вполне осуществимо (путем либерализации), но это грозит усилением импорта инфляции, консервацией обновления технологий и капитала, а недопущение краткосрочных отклонений от состояния равновесия требует значительных валютных резервов. В то же время стремление обеспечить стабильность обменного курса административными методами тормозит развитие валютного рынка, приводит к появлению параллельных рынков, индифферентизирует инфляционные ожидания.

Конечно, в любом случае, является ли экономика системно-равновесной, развивающейся или переходной, инструменты и пути стабилизации скрываются на валютных и финансовых рынках, рынках товаров и ресурсов. При этом важно отметить, что инструментарий политики монетарной стабилизации зависит от особенностей экономической системы.

Монетарная стабилизация в Узбекистане: нетрадиционный подход?

До перехода на собственную национальную валюту Узбекистан не имел возможности проводить независимую денежно-кредитную политику. Необходимость выработки собственных подходов в реализации денежно-кредитной политики возникла с введением в ноябре-декабре 1993 г. промежуточной формы национальной денежной единицы - сум-купона.

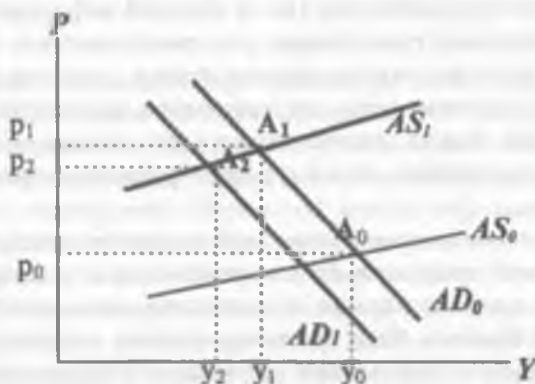
Потребность республики в независимой денежной системе была вызвана все накапливающимися противоречиями между республиками по регулированию внутренних товарно-денежных диспропорций в условиях единого денежного пространства. В основе таких противоречий лежали несогласованность и нескоординированность национальных стратегий и тактических подходов экономических реформ, что в итоге усиливало дезинтеграционные процессы в рамках СНГ. Автономные экономические мероприятия в одной республике в области политики доходов и налогообложения, ценообразования и кредитования, вывоза и завоза товаров провоцировали "кочующие" инфляционные волны, разрыв хозяйственных связей в другие негативные процессы в других республиках.

Процессы экономической и политической децентрализации республиканских экономик бывшего Союза соединились с процессами масштабной либерализации плановых экономик. Либерализация ценообразования, экспансивный характер финансовой политики республик на фоне продолжающегося разрушения хозяйственных связей объективно обусловили высокие темпы инфляции в 1992 - 1994 гг. и углубление спада объемов производства. Так, среднемесячные темпы инфляции потребительских цен в Узбекистане за этот период составили, соответственно, 19,9, 24,5 и 22,3 процента. Спад реального дохода составил в 1991-1993 годы - 0,6; - 11,1; - 2,3 процента соответственно.

Инфляционные процессы на макроуровне развивались главным образом в результате либерализации ценообразования при дефиците товаров и ресурсов и заниженности их цен в сравнении с мировым уровнем. Волны инфляционных ожиданий со стороны населения и предприятий нейтрализовались лишь сокращением реальных финансовых активов: высокий уровень инфляции обесценивал денежные накопления населения и предприятий, т.е. реальные денежные запасы M/P сокращались. В результате, сокращение реальной насыщенности экономики деньгами способствовало как стагнации экономики (i), так и процессам дезинфляции (ii).

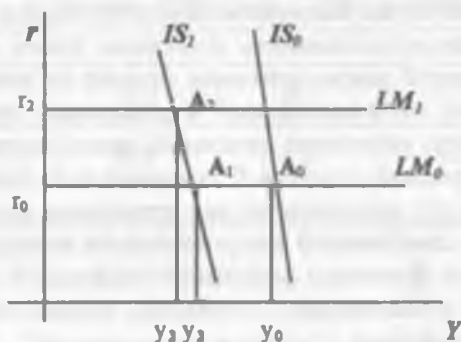
Так, на Рис. 1 мы видим механизм работы отрицательных шоков совокупного предложения и спроса.

Рис.1. Рост цен в результате "отрицательных" шоков предложения и спроса



Причины сокращения реального совокупного спроса в переходной экономике можно проиллюстрировать с помощью модели *IS-LM* (Рис.2). Системная нестабильность на товарных и денежных рынках обуславливала тенденцию снижения реального ВВП. При этом нестабильность на денежных рынках выражалась в ситуации *абсолютного предпочтения ликвидности со стороны населения и относительно легкого доступа государственных предприятий к дешевым кредитам* для государственных предприятий (что и определяло пологость кривой *LM* - Рис.2). На товарных рынках предприятия работали в режиме, независимом от финансовых факторов, главным образом, от процентной ставки (что делало положение кривой *IS* ближе к вертикальной).

Рис.2 Характерное состояние *IS-LM* на начальной стадии перехода к рынку



Кривая *IS* в постплановой экономике, входящей в рыночные условия функционирования с унаследованными структурными перекосами,

из-за сокращения объема инвестиций стремится влево, а угол ее наклона стремится к нулю. Рывая LM в результате сокращения реального объема ликвидности в экономике (из-за высокой инфляции) сдвигается вверх, не увеличивая существенно угол своего наклона. В результате этого растет номинальная процентная ставка, отражая удорожание кредита. Таким образом, здесь мы наблюдаем аналогичную картину спада совокупного объема производства и роста номинальных величин (товарных цен, процентных ставок), рассмотренную на примере модели $AS-AD$.

Хроническое воспроизводство шоков предложения и спроса поставило перед правительством важнейшую задачу - осуществление приемлемого варианта макроэкономической стабилизации. Какова должна была быть программа макроэкономической стабилизации в переходной экономике Узбекистана?

Очевидно, здесь следует отметить два момента, которые в это время ясно понимались правительством и руководящими работниками экономических ведомств. Во-первых, приходилось иметь дело с центральной проблемой любой программы макроэкономической стабилизации - конфликтом между инфляцией и экономическим ростом. Эта проблема активно обсуждается также и в развитых странах, таких как США, государства Западной Европы.

Во-вторых, выбор приемлемой политики макроэкономической стабилизации должен быть сделан с учетом накопленного мирового опыта в развитых и развивающихся странах (i) и собственных условий, возможностей и задач, стоящих перед только вставшего на путь независимости государства (ii).

В этом контексте представляется интересным рассмотреть возможность объяснения макроэкономической ситуации в условиях перехода от плановой экономики в рыночную на основе теоретического аппарата классической и кейнсианской систем макроэкономического анализа.

Абсолютная нечувствительность спроса на деньги от процентной ставки в классической макроэкономике исходит из концепции *нейтральности денег по отношению к реальным экономическим переменным*, когда изменения денежного предложения (i) не влияют на изменения реального дохода Y , вызывая лишь изменения цен P , а денежный спрос (ii) определяется как устойчивая доля дохода. Процентная ставка в классической макроэкономике выступает в качестве *инвестиционного фактора реального сектора*, т.е. уравнивает сбережения S и инвестиции I , соединяя, таким образом "сливную трубу сбережений с крапом инвестиций". Эти соображения и определили соответствующие уравнения в системе классической макроэкономки:

$$\begin{aligned} M &= kPY, & [9] \\ S &= S(i), & [10] \\ I &= I(i), & [11] \end{aligned}$$

Какой же напрашивается вывод для монетарной политики на основе классической макроэкономики? Стабилизация цен требует сокращения номинальных денежных запасов. В условиях высокой инфляции переходного периода дискреционная политика по сокращению денежной массы обуславливает глубокое сокращение реальных денежных запасов.

Анализ динамики реальной денежной массы в экономике Узбекистана показывает, что в течение нескольких лет действительно происходило сокращение реальных денежных запасов (Табл. 5.1). Однако, нельзя не отметить, что, во-первых, спрос на реальные денежные остатки не носил, как могут утверждать сторонники классических взглядов, устойчивого характера, о чем свидетельствует нестабильность коэффициента денежного спроса $k(i)$. Во-вторых, осуществляемые инвестиции отнюдь не обеспечивались сбережениями посредством колебаний процентной ставки на денежном рынке (ii). В-третьих, темпы инфляции оставались крайне высокими и опережали рост денежной массы (iii). И в-четвертых, происходил глубокий спад реального объема совокупного производства (iv).

Положение кривых $IS-LM$ в условиях переходной экономики напоминает крайнее кейнсианство, когда на денежном рынке господствует абсолютное предпочтение ликвидности, а рост реального дохода определяется спросом. "Такая модель предполагает, что инвестиции полностью неэластичны по процентной ставке, спрос на деньги бесконечно эластичен по процентной ставке" [5].

Табл. 5.1. Реальный денежный запас на конец периода и коэффициент реального спроса на деньги (в процентах к уровню 1996 года, 1992 = 100)

	1993	1994	1995	1996
Реальная денежная масса, М/Р	75,3	58,6	54,9	118,7
Коэффициент спроса на деньги, k (1993 = 100)	100	64,6	54,0	108,7

Кейнсианские взгляды формализованы в следующих уравнениях:

$$M = kPY + L(i), \quad \partial L / \partial i = \infty \quad [12]$$

$$S = S(Y), \quad [13]$$

$$I = I(i), \quad [14]$$

Рецепты Дж. Кейнса для депрессивной экономики 30-х годов в капиталистических странах заключались в активном использовании фискальной

политики (снижение налогов и повышение расходов) с целью увеличения эффективного спроса. Кейнсианцы считают, что "государственные расходы, помимо прочего, входят в совокупные расходы непосредственно" [6]. Такую позицию кейнсианцы объясняют тем, что ситуация абсолютного предпочтения ликвидности *парализует* "процентный канал" перетока денег в инвестиции. Дж.Хикс отмечал, что положение об отсутствии влияния денежной массы на процентную ставку и превращало "общую теорию занятости в теорию депрессивной экономики" [7].

Складывается впечатление, что кейнсианская система неравновесного анализа наиболее подходит для интерпретации процессов в переходной экономике с высокими темпами инфляции. Так, на денежном рынке (при высоких темпах инфляции и соответствующих отрицательных процентных ставках) наблюдается "ликвидная ловушка", и потому стандартная монетарная экспансия не приведет к дальнейшему снижению процентной ставки, а значит и к хотя бы незначительному росту инвестиций. Для поддержания эффективного спроса требуется активная политика государственных расходов.

Но, тем не менее, следует различать то экономическое содержание, которое лежит за внешней схожестью макроэкономических кривых.

Во-первых, микро- и макроинституциональная структура у страны с переходной экономикой неразвита в достаточной мере. Это обуславливает слабость производственного сектора. *Политика увеличения спроса в условиях глубокого структурного кризиса производственной базы будет в течение среднесрочного периода больше способствовать инфляции денежной массы и цен, чем краткосрочному экономическому росту.* Это особенно проявляется на первых этапах реформ, когда потребительский рынок из-за дефицита не способен поглощать спросовые инъекции.

Во-вторых, сам процесс либерализации в переходной экономике определяет объективную тенденцию подтягивания внутренних цен к мировому уровню и может даже вызывать превышение цен отдельных товаров мирового уровня. *На фоне этой краткосрочной или среднесрочной тенденции роста цен к мировому уровню политика стимулирования эффективного спроса служит катализатором такого роста.*

В-третьих, стимулирующая бюджетная политика в системно-неравновесной экономике сталкивается с проблемой своего финансирования из-за крайне ограниченных возможностей заимствования на внутренних и внешних рынках денег и капитала по причине слабости последних. Часто в таких случаях правительство использует кредиты центрального банка.

Таким образом, как классическая, так и кейнсианская модели макроэкономики не могут в полной мере служить для практи-

ческого использования в экономической политике. Несмотря на специфические особенности экономического кризиса, поразившего советскую экономику в начале последнего десятилетия XX-го века, в первые годы экономических реформ в государствах СНГ была популярна жесткая финансовая политика как единственное средство стабилизации постсоветской экономики. «На ранней стадии экономической трансформации широко распространенной была точка зрения согласно которой традиционная монетарная политика могла найти свое применение в специфических условиях стран с переходной экономикой. В результате, подходы которые более или менее успешно применялись в развивающихся странах, были также использованы во всех реформируемых странах» [3].

Радикальная смена централизованно-плановой системы на рыночную при унаследованной от бывшего Союза неэффективной структуре производства не могла *сразу* изменить сущность сложившихся условий - монопольности внутренних рынков, неконкурентоспособности продукции предприятий, психологию иждивенчества, бюрократию хозяйственных министерств, ведомств и организаций.

Состояние производственных, финансовых и человеческих ресурсов и обусловили глубокую диспропорцию между задачами развития производственного потенциала и ограниченными возможностями экономики. Соответственно, эти ограничения наряду с напряженностью в кадровом обеспечении определили необходимость приспособления инструментов денежно-кредитной политики к фактической ситуации, наложив ряд ограничений на методы ее осуществления.

Учитывая значимость развития производственного потенциала в Узбекистане, денежно-кредитная политика на первом этапе перехода к рынку была *привязана к финансированию структурной перестройки и укреплению приоритетных отраслей народнохозяйственного комплекса.* Антиинфляционная направленность реформ в краткосрочном аспекте как бы отошла на второй план, оставаясь при этом важнейшим принципом официальной долгосрочной политики. Т.е., антиинфляционная направленность денежно-кредитной политики «обременялась» в действительности крайне важными государственными нуждами в финансировании средне- и долгосрочного развития экономики помимо финансирования текущих расходов, имеющих важнейшее социальное значение.

Понимая переходный характер ситуации при ограниченных антиинфляционных возможностях Центрального банка, Правительство Республики не стало проводить политику тотальной либерализации. *Рыночная либерализация* цен на товары, процентных ставок и обменного курса в *со-сем нерыночной* природе реальных экономических институтов могло бы привести к тяжелым последствиям. Важно было *опережать* следую-

ищю меру общеценовой (имеется ввиду стоимости как товаров, так и денег и валюты) либерализации *предпосылкой изменения природы экономических институтов* путем приватизации и разгосударствления, создания финансовых стимулов и приемлемых финансовых условий для предпринимательства, перестройки структуры экономики и внешней торговли, повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

Разумеется, что портфель инструментов Центрального банка на начальной стадии реформирования финансового и производственного секторов включал, главным образом, ряд *специальных методов*, нацеленных преимущественно на антиинфляционный контроль ликвидности. Следует отметить, что опыт ряда зарубежных стран, в частности новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, свидетельствует, что центральные банки на этапах системных преобразований применяли вместе общерольные и специальные инструменты денежно-кредитной политики.

Табл. 5.2 Темпы изменения макроэкономических параметров в 1993-1996 гг.

Годы	М (рост среднегодового объема, раз.)	v (в процентах от уровня прошлого года)	P (дефлятор ВВП, раз.)	Y (в процентах от уровня прошлого года)
1993	н.д.	н.д.	11,8	97,7
1994	8,2	155,4	13,3	95,8
1995	3,9	119,4	4,7	99,1
1996	2,1	87,1	1,8	101,6

Как видно из таблицы (Табл 5.1.), скорость обращения денег продолжительно росла до 1996 года под воздействием переходного роста уровня цен. Соответственно, реальный спрос экономики на деньги сокращался, о чем свидетельствует снижение коэффициента спроса k на деньги до 54 процентов в 1995 году по отношению к уровню 1993 года. Соответственно, имело место снижение реального денежного запаса до 55 процентов к концу 1995 года. Такие данные говорят о проведении в 1995 году относительно жесткой денежно-кредитной политики. Следующий, 1996 год, характеризуется смягчением монетарной политики.

В целом нельзя отрицать тот очевидный факт, что в Узбекистане применяются мероприятия по системной стабилизации экономики. Понимание системной природы рыночных преобразований и определило то, что финансовая политика в Узбекистане на первом этапе реформ была ориентирована на поддержание и развитие базовых и других приоритетных отраслей: значительные объемы государственных инвестиций направлялись на укрепление и развитие топливно-энергетического комплекса, пе-

перерабатывающей промышленности, золотодобычи, жилищного строительства, мелиорации земель, расширение экспорта. Такая политика исходила из необходимости структурной перестройки этих важнейших отраслей. Вследствие реализации концепции эволюционного перехода к рыночной экономике спад производства в Узбекистане заметно меньше чем в других государствах СНГ. Эволюционный подход осуществления рыночных реформ основывался на принципах приоритетности экономики над политикой, выступления государства в качестве главного реформатора, верховенства закона и создания правового государства, реализации сильной социальной политики и поэтапности перехода к рыночной экономике [8].

Уже на первом этапе экономических реформ была явной приверженность страны курсу системной стабилизации, хотя и принимала специфические черты в рамках единого денежного пространства.

Системный подход к экономическим реформам определил следующий набор методов рыночных преобразований:

- поэтапное осуществление процессов разгосударствления и приватизации, формирование рыночных прав собственности;
- последовательную реализацию антиинфляционной политики доходов, включающей контроль над фондом оплаты труда, введенный с середины 1994 г.;
- усиление роли налогово-бюджетного перераспределения, ориентированного на поддержание уровня инвестиций в экономику;
- активную политику в области создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения прямых иностранных инвестиций;
- экспансионистскую кредитную и бюджетную политику, учитывающую необходимость развития приоритетных отраслей, малого и среднего предпринимательства.

Возможно, что в этих принципиальных направлениях государственной экономической политики имели место ошибки, однако, стратегия экономической политики на наш взгляд выбрана верно.

Выводы:

1. Монетарная стабильность, или стабильность национальной валюты, включает три частных типа стабильности денег. Во-первых, это стабильность цен на товары, производимые в экономике. Во-вторых, это стабильность обменного курса, как цены единицы отечественных денег в иностранных деньгах. В-третьих, это стабильность процентной ставки на денежном рынке.

2. Анализ структурной связи между указанными типами монетарной стабильности показывает, что стабильность уровня цен представляет базовый экономический ориентир, определяющий производные решения экономических агентов о процентных ставках и валютных курсах. Следовательно, в проведении экономической политики, в том числе денежно-кредитной, для принципиального достижения монетарной стабильности в экономике необходимо обеспечить стабильные темпы роста внутренних цен на товары и услуги. При этом политика обменного курса и процентных ставок должна способствовать решению этой задачи.

3. Когда экономический кризис имеет одновременный (масштабный) и многоуровневый (глубокий) характер, то сущность политики монетарной стабилизации приобретает системный смысл. Одновременно с монетарной политикой необходимо осуществлять системоформирующие мероприятия в ценообразовании, отношениях собственности и распределения, формировании рыночных институтов в микро- и макросферах, осуществлении глубоких структурных преобразований в производственном и финансовом секторах экономики.

4. Политика макроэкономической стабилизации в Узбекистане была нацелена не столько на торможение спроса, сколько на оздоровление и развитие финансового и производственного сектора. Краткосрочные мероприятия по сдерживанию спроса не являлись самоцелью, а были призваны обеспечить достаточный лимит времени для стартового обновления и укрепления производственного потенциала национальной экономики. Жесткая антиинфляционная политика на почве системного неравновесия лишь отложила бы на более поздний срок эту основную задачу. И.А.Каримов по этому поводу отмечает: "При выработке стабилизационной программы необходимо опираться не на жесткий монетаризм, как таковой, а проводить сбалансированную монетарную политику с политикой поддержки базовых отраслей и структурных преобразований. Главное, исходя из выявленных приоритетов, определить генеральную стратегическую линию и на нее наложить макроэкономическую политику" [9].

Литература:

1. *Paul Hilbers. "Monetary instruments and Their Use During the Transition from a Centrally Planned to a Market Economy" IMF Working Paper, /WP/93/87, November 1993).*

2. *Susan Schadler. How Successful Are IMF-Supported Adjustment Programs?, Finance & Development, June, 1996.*

3. *Peter Bofinger, Macroeconomic Transformation in Eastern Europe: The Role of Monetary Policy Reconsidered. P. 81-83/ Macroeconomic Problems of Transformation by Hansjorg Herr, 1994).*

4. *О. Намозов, А. Абдузаниев. В борьбе с инфляцией важен выбор разумных пределов. Банковские ведомости, №1, 1995.*

5. *R. Coghlan. The Theory of Money and Finance. 1980. by J.W. Arrowsmith Ltd, Bristol.*

6. *Кемпбелл Р. Маконел, Стенли Л. Брю. Экономика, т.1, М.: "Республика", 1992.*

7. *J.R. Hicks. Critical Essays in Monetary Theory. London, 1967*

8. *И.А. Каримов. Узбекистан: свой путь обновления и прогресса. Т.: Узбекистан, 1992*

9. *И.А. Каримов. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995.*

10. *Ф. Муллажанов. Основные направления деятельности Центрального банка Республики Узбекистан. Деньги и кредит., №1, 1997.*

Взаимосвязь обменного курса и инфляции в переходной экономике Узбекистана

6

*Партиев З. Т.**

Переход от командно-административной экономики к экономике, основанной на принципах рынка, требует более глубокого изучения многих аспектов организации и функционирования экономической системы. Это — необходимое условие правильного выбора экономической политики, направленной на повышение благосостояния всего народа. И одной из ключевых проблем, от решения которой во многом зависит судьба реформ, является обуздание инфляции. А бороться эффективно с инфляцией можно только зная причины, порождающие ее. По мнению монетаристов, инфляция всегда и везде вызывается монетарным фактором. Однако, хотя в долгосрочном плане инфляция исключительно объясняется монетарными факторами и изменением национального дохода, в краткосрочном периоде могут наблюдаться значительные отклонения от этого правила.

В данной статье рассматриваются отдельные аспекты взаимосвязи между инфляцией и обменным курсом в условиях переходной экономики Узбекистана. Помимо того, что характер взаимосвязи между этими переменными представляет научный интерес, он еще имеет и практическую ценность для целей экономической политики.

Теоретические модели взаимосвязи обменного курса и инфляции

Взаимодействие обменного курса и инфляции остается одной из мало изученных и сложнейших проблем экономической науки. То, что они тесно взаимосвязаны, не вызывает сомнений. Проблема состоит в выявлении того, какой фактор является определяющим для другого - инфляция для обменного курса или обменный курс для инфляции. Кроме этого, нужно определить степень тесноты связи между определяющими и определяемыми факторами

Направление причинной связи между обменным курсом и инфляцией иногда бывает трудно определить. Но в экономической теории превалирует мысль, что в большой стране, как, допустим, США, изменение обменного курса в большей степени определяется внутренней инфляцией. А в

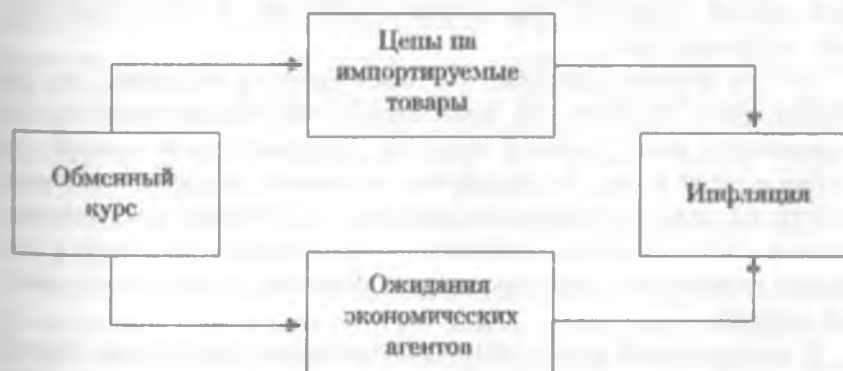
* Зибдулло Партиев, заведующий сектором монетарного анализа и статистики Центра экономических исследований и статистики ЦБ РУз.

малой экономике обменный курс является более активным фактором по сравнению с уровнем цен.

Экономика Узбекистана по масштабу и влиянию на состояние мирового рынка относится к «малым экономикам», которые принимают цены, складывающиеся на мировом рынке. А если принять во внимание тот факт, что объем внешнеторгового оборота республики составляет больше половины валового внутреннего продукта (ВВП), становится очевидным, какое важное значение имеет внешнеэкономический сектор для всей экономики в целом.

В экономической науке указывается на наличие двух каналов, через которые влияние обменного курса в малой открытой экономике передается ценам: импорт товаров и ожидания экономических агентов. Причем связь между этими переменными в сторону повышения является прямой, т. е. с понижением курса отечественной валюты цены на импортные товары увеличиваются, одновременно порождая инфляционные ожидания у экономических агентов.

В случае, когда номинальный обменный курс не повышается, а падает, прямой передаточный механизм не всегда сохраняется. Видимо, причиной этого в основном является негибкость цен в сторону понижения. Степень воздействия обменного курса на инфляцию определяется в основном такими факторами, как соотношение и взаимозаменяемость импортируемых и отечественных товаров, система тарифов и квот, доверие населения к политике правительства и др. Ниже приводится трансмиссионный механизм взаимоотношений обменного курса и инфляции для малой экономики, когда детерминантой выступает обменный курс:



Когда анализируется изменение обменного курса и его воздействие на инфляцию, важно признать, что и обменный курс, и инфляция являются эндогенными (внутренними) макроэкономическими переменными. Значения этих факторов определяются внутри экономической системы, в ре-

зультате взаимодействия внутренних и внешних макроэкономических (реальных и финансовых) переменных. Эндогенность обменного курса и инфляции означает, что любая наблюдаемая корреляция между этими переменными не должна автоматически рассматриваться как случай, когда изменения обменного курса приводят к изменению инфляции и наоборот. Часто эндогенные факторы меняются вследствие влияния экзогенных переменных, называемых также еще внешними (экзогенными) шоками.

Разделение на эндогенные переменные и экзогенные шоки особенно важно для обменных курсов. Ведь обменный курс есть цена активов, стоимость которых определяется ожиданиями будущего изменения экзогенных шоков, и их влиянием на другие эндогенные переменные. Из этого вытекает следующее следствие: изменение обменного курса больше подвержено неожиданным изменениям, нежели ожидаемым. Когда изменение курса заранее предвидится, внезапные колебания не происходят, потому что возможность извлекать арбитражную прибыль в этом случае приближается к нулю.

Еще одним аргументом в пользу того, что обменные курсы больше подвержены экзогенным шокам, является подход «жестких цен» (Dornbush, 1976). Этот подход основан на допущении, что рынок товаров приспособляется на внезапные внешние шоки медленнее, чем финансовый рынок. Так как в краткосрочном периоде обменный курс сильно зависит от состояния финансового рынка, экзогенные шоки быстрее действуют на обменный курс, чем, скажем, на цены импортируемых товаров.

Однако влияние экзогенных шоков на инфляцию может происходить и минуя обменный курс. Например, внешние шоки могут сначала изменить уровень спроса или предложения в экономике, а потом воздействовать на уровень цен.

Все эти качества, присущие обменным курсам и инфляции, еще раз подтверждают тот факт, что связь между этими макроэкономическими переменными имеет сложный характер. Сложность такой взаимосвязи подтверждается и тем, что воздействие экзогенных шоков на эндогенные переменные является практически неуловимым. Исследователи, сталкивающиеся с необходимостью оценивания этих параметров прибегают к косвенным индикаторам, показывающим состояние тех или иных экономических явлений.

В экономической науке существуют несколько подходов или теорий, которые объясняют, каким образом обменный курс и инфляция связаны друг с другом. Ниже мы рассмотрим основные из них.

Традиционный подход (Traditional approach). Касаясь взаимосвязи между обменным курсом и уровнем цен, этот подход утверждает, что изменения в обменном курсе приведут к изменениям относительных цен и

международной конкурентоспособности. Однако, влияние обменных курсов на внутренний уровень цен зависит от состояния и степени открытости экономики. Степень открытости обычно измеряется соотношением внешнего товарооборота к ВВП, присутствием или отсутствием тарифных и нетарифных барьеров для торговли, а также практикой применения ограничений на движение капиталов. Сторонники традиционного подхода рассматривают взаимовлияние обменного курса и инфляции в сложной системе координат внешнеэкономических связей. Когда степень открытости страны высокая, любые экзогенные (внешние) шоки передаются через механизм обменных курсов на внутренний уровень цен. Типичным примером этого является нефтяной кризис в 70-х годах, в результате которого почти во всех развитых странах - импортерах нефти произошло значительное повышение цен.

Как правило, в моделях, опирающихся на традиционный подход, приводится такой механизм взаимодействия обменного курса и цен: занижение обменного курса приводит к удорожанию импорта для потребителей. Такое относительное повышение цен на импортные товары приводит к переключению потребителей от импортируемых к отечественным товарам и общему повышению цен. Общее повышение цен в конечном итоге снижает реальные доходы и богатство населения и уменьшает совокупный спрос.

Паритет покупательной способности (Purchasing power parity). Теория паритета покупательной способности (ППС) близка к традиционному подходу. Согласно этой теории, уровни цен между двумя странами будут выравниваться с помощью обменного курса. Если одна страна испытывает более высокие темпы инфляции, чем другая, то ее валюта будет обесцениваться на соответствующую величину такого превышения, в то время как страна с более низкими темпами инфляции будет испытывать удорожание. Другими словами, валютный курс всегда меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Однако нужно подчеркнуть, что теория ППС констатирует связь между инфляцией и обменным курсом без каких-либо причинно-следственных взаимоотношений.

Теория ППС с самого начала была призвана определить, на каком уровне должен быть установлен курс обмена валюты между странами, в разной степени затронутыми инфляцией. Появление этой теории свидетельствовало также о вере в существование автоматических механизмов достижения равновесия, что предписывало изменениям внутренних цен роль независимой переменной в определении валютного курса. Насколько можно доверять этой теории?

Теория паритета покупательной способности представляется спорной по ряду причин: спрос на данную валюту зависит не от ее покупательной способности вообще, а от ее специфической покупательной способности. Ценность валюты зависит, например, от разницы между внутренней ценой и внешней ценой на закупаемый товар или от цены на сырье за рубежом и внутренней ценой на товар, изготавливаемый из этого сырья. И кроме того, валюта зачастую представляет собой нечто иное, чем покупательная способность. Она является средством спекуляции, средством погашения долгов.

Теория игнорирует также целый ряд важных факторов, воздействующих на определение валютного курса. Долгосрочные инвестиции, трансферт процентов и дивидендов, движение краткосрочных капиталов могут оказывать влияние на уровень валютного курса независимо от того, изменилась ли покупательная способность валюты. Наконец, не учитывается влияние на уровень валютного курса изменений совокупного спроса, которые могут привести к существенным колебаниям объемов и стоимости внешней торговли, даже если цены (или соотношение между ценами) остаются стабильными.

Подход рынка активов (asset-market approach). Этот подход исходит из концепции рассмотрения обменного курса как относительной цены двух различных валют. Последователи такого подхода утверждают, что колебания обменного курса в основном объясняются изменением предложения запасов национальной валюты, которое, в свою очередь, может применяться для прогнозирования обменного курса. В краткосрочном периоде обменный курс определяется спросом и предложением на рынке финансовых активов, потому что они быстрее приспосабливаются к монетарным разрывам (*monetary disturbance*), чем рынок товаров. А в долгосрочном периоде внутренний уровень цен является монетарным феноменом и национальный уровень цен выступает как доминирующий фактор в определении обменного курса между двумя валютами (теория паритета покупательной способности). Упрощенной версией подхода со стороны активов является монетарный подход (*monetary approach*), согласно которому, в долгосрочном временном интервале обменные курсы между странами определяются относительными национальными уровнями цен. Повышение реального спроса на деньги вследствие увеличения реальных доходов сопровождается падением относительного уровня цен, как бы повышая реальную стоимость номинального запаса денег. Падение внутренних цен будет оказывать давление на обменный курс в сторону завышения.

Особенности влияния обменного курса на инфляцию в Узбекистане

Инфляция несет с собой значительные экономические и социальные издержки. Она ослабляет ценовые сигналы, вводя в заблуждение экономических агентов. В результате этого происходит неправильное размещение ресурсов, что приводит к снижению экономической эффективности. Инфляция также мешает экономическим агентам планировать свою деятельность на обозримое будущее и уменьшает степень их доверия проводимой экономической политике. Кроме этого, она перераспределяет национальный доход в пользу одной части населения в ущерб другой. Поэтому борьба с инфляцией является одной из основных функций правительств во всем мире. Опыт стран с переходной экономикой, где высокие темпы инфляции наблюдались во всех без исключения странах, подтверждает всю пагубность инфляции для благосостояния населения и подталкивает правительства этих стран к решительным действиям. Не случайно в центре всех стабилизационных программ стоит борьба с инфляцией.

В условиях Узбекистана с его сложной демографической ситуацией, низким уровнем потребления и производства первоочередных товаров инфляция несет еще большую опасность социальной напряженности. С целью минимизации вышеупомянутых издержек правительство республики предпринимает необходимые шаги по обузданию инфляции. Однако, инфляция является многомерным явлением и даже высокоразвитые страны сталкиваются с огромными трудностями в борьбе с ней. Что касается стран с переходной экономикой, то многие из них снизили уровень инфляции до 20-40 процентов в год, но попытки дальнейшего его снижения не всегда приводят к желаемым результатам.

Наибольшая инфляция в Узбекистане наблюдалась в 1992-1994 годы. Высокие темпы повышения цен в республике в это время имели объективную основу. Половинчатые экономические реформы конца 80-х и начала 90-х годов привели к образованию так называемого «денежного навеса» (*monetary overhang*), т.е. излишней денежной массы, оказывающей сильное давление на товарный рынок. Денежный навес вначале стал причиной скрытого повышения цен, проявлявшегося в дефиците товаров и расцвете «черного рынка». По мере либерализации и отпущки цен скрытая инфляция перешла в открытую форму во всех странах бывшего Союза.

Представляется, что в Узбекистане денежный навес сыграл большую роль и воздействовал более длительно по сравнению с многими странами с переходной экономикой. Это связано с наличием ряда причин. Во-первых, национальная валюта в республике была введена позже многих стран СНГ. Выведенные из обращения денежные знаки России хлынули в Узбекистан, увеличивая общую денежную массу. Во-вторых, в силу объективных причин процесс либерализации в республике длился дольше, чем в странах, которые избрали путь «шоковой терапии». До 1996 года темпы роста инфляции постоянно превышали темпы роста денежной массы, что свидетельствует

о том, что в то время на внутреннюю инфляцию существенное влияние оказывали и внешние факторы.

Еще одним фактором, обуславливающим высокие темпы инфляции, является первоначальный низкий уровень цен. В экономике советского типа существовала совершенно деформированная система цен, и на многие товарные группы устанавливались заведомо низкие цены. Политика изоляционизма, присущая экономике советского типа, стала причиной оторванности системы ценообразования странах СНГ от мировой экономики и отставания внутреннего уровня цен от мирового. В условиях замкнутой экономической системы торговые связи были минимальными и обменный курс складывался исходя из ограниченного спроса и предложения иностранной валюты.

Снижение платежеспособного спроса в результате падения производства и национального дохода в странах с переходной экономикой стал одной из основных причин значительного уменьшения межреспубликанского товарооборота. Кроме того, разрушение старых экономических связей с предприятиями других республик бывшего Союза, введение ими собственных валют, отсутствие платежного механизма объективно способствовали ослаблению торговых связей Узбекистана с традиционными партнерами (страны ближнего зарубежья) и переориентации на страны дальнего зарубежья (Табл. 6.1).

Табл. 6.1. Изменение направления внешнеторгового оборота Узбекистана (в процентах)

	1994	1995	1996
Страны дальнего зарубежья	45,8	61,6	72,4
Страны ближнего зарубежья	54,2	38,4	27,6
Всего	100	100	100

Источник: Госкомпрогнозстат Республики Узбекистан

Одновременно с этими изменениями в 1992-1996 гг. в Узбекистане были сделаны необходимые шаги по либерализации внешней торговли, которые значительно расширили степень открытости экономики.

По мере того, как экономика республики становится более открытой, влияние внешних факторов на внутренние макроэкономические параметры возрастает. Такое влияние в малой экономике передается в основном через обменный курс.

Процесс либерализации внешнеэкономических отношений для экономики Узбекистана имел важные последствия. Если ранее большая часть торговли происходила с традиционными торговыми партнерами, уровень цен которых приблизительно соответствовал уровню цен республики, то впоследствии, с увеличением доли развитых стран в товарообороте, возник разрыв между внутренними и внешними ценами.

Согласно теории паритета покупательной способности всякая разница в уровне цен между торговыми партнерами в долгосрочном периоде приближается к нулю. Однако в специфических условиях переходной экономики «приспособление цен» между странами происходит не сразу, а в некоторых случаях эта разница может даже возрастать вследствие сильных экзогенных шоков.

Это подтверждает и опыт Узбекистана. В Табл. 6.2 представлены изменения дефлятора ВВП по отраслям, а Табл. 6.3 отражает изменения доли отраслей в валовом внутреннем продукте, из которых видно, что цены в таких отраслях, как промышленность и сельское хозяйство росли медленнее, чем в других отраслях.

**Табл. 6.2. Узбекистан: индекс - дефлятор ВВП по отраслям
(в процентах к предыдущему году)**

	1994	1995	1996	с нарастающим итогом (1993=100)
Промышленность	1036,0	497,0	184,8	9515,2
Сельское хозяйство	1643,1	373,3	159,4	9777,1
Строительство	1319,4	473,6	211,0	13184,7
Транспорт	1537,76	615,9	165,0	15627,2
Сфера услуг	1287,95	508,7	204,8	13418,1
Дефлятор ВВП	1349,48	466,0	185,2	11646,4

Источник: Госкомпрогнозстат Республики Узбекистан

**Табл. 6.3. Узбекистан: распределение ВВП
по отраслям (в процентах, в текущих ценах)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Экспортируемые*	56,1	63,6	62,0	50,3	51,5	44,9	44,1
- Сельское и лесное хозяйство	33,4	37,3	35,4	27,9	34,5	28,5	27,1
- Промышленность	22,7	26,3	26,6	22,4	17,0	16,4	17,0
Импортируемые*	43,9	36,4	38	49,7	48,5	55,1	55,9
- Строительство	10,6	10,4	9,5	9,0	7,3	7,8	8,0
- Транспорт	5,3	3,8	4,4	4,8	5,2	8,4	8,5
- Сфера услуг	29,0	22,8	25,9	29,2	31,2	25,4	26
Чистые косвенные налоги	-1,1	-0,3	-0,9	9,4	8,2	13,5	13,4

Источник: Статистический сборник, 1996 г. Государства бывшего Советского Союза. Всемирный банк, Вашингтон.

* Отношение продукции отраслей к экспортируемым и импортируемым осуществлено в соответствии со стандартной методикой ООН

Если попытаться классифицировать составляющие ВВП по критериям экспортности и неэкспортности^{*} по стандартной методике ООН, то, можно сказать, что сельское хозяйство, добывающая и перерабатывающая промышленности являются экспортными. А все виды услуг, строительство и транспорт в основном считаются неэкспортными. Из приведенных выше таблиц можно сделать вывод, что очевидно существует связь между более медленным повышением цен в экспортных отраслях и более выраженным сокращением удельного веса продукции этих отраслей в ВВП республики.

Экономическая теория предполагает, что более быстрый рост производительности труда в экспортных отраслях приведет к повышению реальной зарплаты и уровня цен в этих отраслях. В Узбекистане наблюдается несколько иная картина, так как цены в секторе неэкспортных товаров растут быстрее, чем в секторе экспортных товаров. Чем объяснить такое расхождение? Видимо, здесь надо подчеркнуть три момента.

Во-первых, первоначально уровень цен в секторе неэкспортных товаров был намного ниже. Вспомним, что если в плановой экономике цены на продукцию промышленности и сельского хозяйства устанавливались исходя из материальных затрат, то в секторе услуг, большинство которых являются неэкспортными, этот критерий объективно нельзя было применить. Поэтому зачастую цены на услуги устанавливались произвольно на низком уровне и годами не пересматривались.

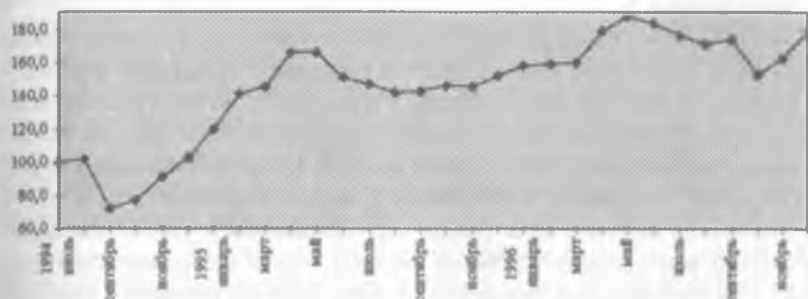
Во-вторых, приспособление цен в реальном (экспортном) секторе происходит медленнее, чем в финансовом (неэкспортном). Цены на финансовые активы могут мгновенно вырасти на основе лишь слухов, но для того, чтобы производители материальных товаров изменили цены на свою продукцию и заключили контракты по более высоким ценам, могут пройти иногда годы. В условиях переходной экономики, когда происходят постоянные изменения, цены на экспортные товары могут постоянно отставать от цен неэкспортных.

И, наконец, еще одной возможной причиной отставания цен в секторе экспортных от неэкспортных, может быть ценовая политика правительства Узбекистана. Действительно, правительство прямо или косвенно регулирует внутренние цены на основные экспортные и импортные товары. В первую очередь это касается сельскохозяйственной продукции, такой как хлопок, зерновые и другие технические культуры. Так как степень государственного регулирования в республике остается высокой, думается, политика правительства оказывает достаточно сильное влияние.

* Экспортные товары — это те товары, которые могут быть перемещены между странами и проданы на зарубежных рынках. Неэкспортные товары, наоборот, в большей части могут потребляться только там, где были произведены, т. е. их нельзя ни экспортировать, ни импортировать

Из Рис. 1 видно, что с июля 1994 по декабрь 1996 года реальный обменный курс сума, рассчитанный как номинальный курс, скорректированный на разницу между инфляцией в Узбекистане и США, повысился почти на 80 процентов.

Рис. 1. Индекс реального обменного курса в Узбекистане



Примечание: Рассчитано автором на основе данных Госкомпрогнозстата

По канонам рыночной экономики, повышение реального обменного курса является показателем значительной потери конкурентоспособности товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Однако, при применении этого критерия к Узбекистану необходимо учитывать особенности переходного периода. Как указывают Ш. Курей и др. (Coorey Sh. and others, 1996), все постсоциалистические страны испытывали повышение реального обменного курса своих валют. Причем, размеры такого повышения за 1990-1995 гг. колеблются от 60 (Чехия) до 330 % (Россия), отражая больший разрыв первоначального уровня цен стран бывшего СССР (по сравнению с Восточной Европой) от развитых стран мира.

Большая часть роста реального курса сума приходится на сентябрь 1994 - апрель 1995 гг. В это время, после введения сума, происходил процесс приспособления межотраслевых цен к новой валюте. Присущее промежуточной валюте - «бегство» от денег (ажитажный спрос на товары) практически не наблюдалось. Кроме этого, была проведена дальнейшая либерализация внешней торговли. Так, еще в 1993 году были отменены все импортные тарифы до 1 июля 1995 года, что объяснялось необходимостью пополнения внутреннего потребительского рынка иностранными товарами. Позже это положение было продлено до 1 октября 1995 года.

Сфера охвата экспортных лицензий и процедур установления квот была существенно сужена в феврале 1994 года, когда число товаров, под-

Если попытаться классифицировать составляющие ВВП по критериям экспортируемости и неэкспортируемости^{*} по стандартной методике ООН, то, можно сказать, что сельское хозяйство, добывающая и перерабатывающая промышленности являются экспортируемыми. А все виды услуг, строительство и транспорт в основном считаются неэкспортируемыми. Из приведенных выше таблиц можно сделать вывод, что очевидно существует связь между более медленным повышением цен в экспортируемых отраслях и более выраженным сокращением удельного веса продукции этих отраслей в ВВП республики.

Экономическая теория предполагает, что более быстрый рост производительности труда в экспортируемых отраслях приведет к повышению реальной заработной платы и уровня цен в этих отраслях. В Узбекистане наблюдается несколько иная картина, так как цены в секторе неэкспортируемых товаров растут быстрее, чем в секторе экспортируемых товаров. Чем объяснить такое расхождение? Видимо, здесь надо подчеркнуть три момента.

Во-первых, первоначально уровень цен в секторе неэкспортируемых товаров был намного ниже. Вспомним, что если в плановой экономике цены на продукцию промышленности и сельского хозяйства устанавливались исходя из материальных затрат, то в секторе услуг, большинство которых являются неэкспортируемыми, этот критерий объективно нельзя было применить. Поэтому зачастую цены на услуги устанавливались произвольно на низком уровне и годами не пересматривались.

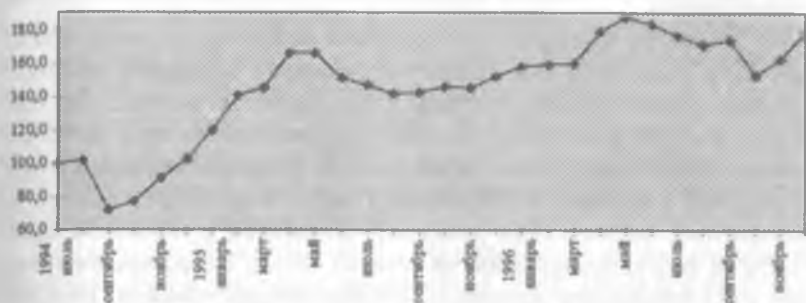
Во-вторых, приспособление цен в реальном (экспортируемом) секторе происходит медленнее, чем в финансовом (неэкспортируемом). Цены на финансовые активы могут мгновенно вырасти на основе лишь слухов, но для того, чтобы производители материальных товаров изменили цены на свою продукцию и заключили контракты по более высоким ценам, могут пройти иногда годы. В условиях переходной экономики, когда происходят постоянные изменения, цены на экспортируемые товары могут постоянно отставать от цен неэкспортируемых.

И, наконец, еще одной возможной причиной отставания цен в секторе экспортируемых от неэкспортируемых, может быть ценовая политика правительства Узбекистана. Действительно, правительство прямо или косвенно регулирует внутренние цены на основные экспортируемые и импортируемые товары. В первую очередь это касается сельскохозяйственной продукции, такой как хлопок, зерновые и другие технические культуры. Так как степень государственного регулирования в республике остается высокой, думается, политика правительства оказывает достаточно сильное влияние.

^{*} Экспортируемые товары — это те товары, которые могут быть перемещены между странами и проданы на зарубежных рынках. Неэкспортируемые товары, наоборот, в большей части могут потребиться только там, где были произведены, т. е. их нельзя ни экспортировать, ни импортировать.

Из Рис. 1 видно, что с июля 1994 по декабрь 1996 года реальный обменный курс сума, рассчитанный как номинальный курс, скорректированный на разницу между инфляцией в Узбекистане и США, повысился почти на 80 процентов.

Рис. 1. Индекс реального обменного курса в Узбекистане



Примечание: Рассчитано автором на основе данных Госкомпрогнозстата

По канонам рыночной экономики, повышение реального обменного курса является показателем значительной потери конкурентоспособности товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Однако, при применении этого критерия к Узбекистану необходимо учитывать особенности переходного периода. Как указывают Ш. Курей и др. (Coorey Sh. and others, 1996), все постсоциалистические страны испытывали повышение реального обменного курса своих валют. Причем, размеры такого повышения за 1990-1995 гг. колеблются от 60 (Чехия) до 330 % (Россия), отражая большой разрыв первоначального уровня цен стран бывшего СССР (по сравнению с Восточной Европой) от развитых стран мира.

Большая часть роста реального курса сума приходится на сентябрь 1994 - апрель 1995 гг. В это время, после введения сума, происходил процесс приспособления межотраслевых цен к новой валюте. Присущее промежуточной валюте - сум-купону - «бегство» от денег (ажитажный спрос на товары) практически не наблюдалось. Кроме этого, была проведена дальнейшая либерализация внешней торговли. Так, еще в 1993 году были отменены все импортные тарифы до 1 июля 1995 года, что объяснялось необходимостью пополнения внутреннего потребительского рынка иностранными товарами. Позже это положение было продлено до 1 октября 1995 года.

Сфера охвата экспортных лицензий и процедур установления квот была существенно сужена в феврале 1994 года, когда число товаров, под-

о том, что в то время на внутреннюю инфляцию существенное влияние оказывали и внешние факторы.

Еще одним фактором, обуславливающим высокие темпы инфляции, является первоначальный низкий уровень цен. В экономике советского типа существовала совершенно деформированная система цен, и на многие товарные группы устанавливались заведомо низкие цены. Политика изоляционизма, присущая экономике советского типа, стала причиной оторванности системы ценообразования стран СНГ от мировой экономики и отставания внутреннего уровня цен от мирового. В условиях замкнутой экономической системы торговые связи были минимальными и обменный курс складывался исходя из ограниченного спроса и предложения иностранной валюты.

Снижение платежеспособного спроса в результате падения производства и национального дохода в странах с переходной экономикой стал одной из основных причин значительного уменьшения межреспубликанского товарооборота. Кроме того, разрушение старых экономических связей с предприятиями других республик бывшего Союза, введение ими собственных валют, отсутствие платежного механизма объективно способствовали ослаблению торговых связей Узбекистана с традиционными партнерами (страны ближнего зарубежья) и переориентации на страны дальнего зарубежья (Табл. 6.1).

Табл. 6.1. Изменение направления внешнеторгового оборота Узбекистана (в процентах)

	1994	1995	1996
Страны дальнего зарубежья	45,8	61,6	72,4
Страны ближнего зарубежья	54,2	38,4	27,6
Всего	100	100	100

Источник: Госкомпрогнозстат Республики Узбекистан

Одновременно с этими изменениями в 1992-1996 гг. в Узбекистане были сделаны необходимые шаги по либерализации внешней торговли, которые значительно расширили степень открытости экономики.

По мере того, как экономика республики становится более открытой, влияние внешних факторов на внутренние макроэкономические параметры возрастает. Такое влияние в малой экономике передается в основном через обменный курс.

Процесс либерализации внешнеэкономических отношений для экономики Узбекистана имел важные последствия. Если ранее большая часть торговли происходила с традиционными торговыми партнерами, уровень цен которых приблизительно соответствовал уровню цен республики, то впоследствии, с увеличением доли развитых стран в товарообороте, возник разрыв между внутренними и внешними ценами.

Согласно теории паритета покупательной способности всякая разница в уровне цен между торговыми партнерами в долгосрочном периоде приближается к нулю. Однако в специфических условиях переходной экономики «приспособление цен» между странами происходит не сразу, а в некоторых случаях эта разница может даже возрастать вследствие сильных экзогенных шоков.

Это подтверждает и опыт Узбекистана. В Табл. 6.2 представлены изменения дефлятора ВВП по отраслям, а Табл. 6.3 отражает изменения доли отраслей в валовом внутреннем продукте, из которых видно, что цены в таких отраслях, как промышленность и сельское хозяйство росли медленнее, чем в других отраслях.

**Табл. 6.2. Узбекистан: индекс - дефлятор ВВП по отраслям
(в процентах к предыдущему году)**

	1994	1995	1996	с нарастающим итогом (1993=100)
Промышленность	1036,0	497,0	184,8	9515,2
Сельское хозяйство	1643,1	373,3	159,4	9777,1
Строительство	1319,4	473,6	211,0	13184,7
Транспорт	1537,78	615,9	165,0	15627,2
Сфера услуг	1287,95	508,7	204,8	13418,1
Дефлятор ВВП	1349,48	466,0	185,2	11646,4

Источник: Госкомпрогнозатат Республики Узбекистан

**Табл. 6.3. Узбекистан: распределение ВВП
по отраслям (в процентах, в текущих ценах)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Экспортируемые*	56,1	63,6	62,0	50,3	51,5	44,9	44,1
- Сельское и лесное хозяйство	33,4	37,3	35,4	27,9	34,5	28,5	27,1
- Промышленность	22,7	26,3	26,6	22,4	17,0	16,4	17,0
Импортируемые*	43,9	36,4	38	49,7	48,5	55,1	55,9
- Строительство	10,6	10,4	9,5	9,0	7,3	7,8	8,0
- Транспорт	5,3	3,8	4,4	4,8	5,2	8,4	8,5
- Сфера услуг	29,0	22,8	25,9	29,2	31,2	25,4	26
Чистые косвенные налоги	-1,1	-0,3	-0,9	9,4	8,2	13,5	13,4

Источник: Статистический сборник, 1996 г. Государства бывшего Советского Союза. Всемирный банк, Вашингтон.

* Отношение продукции отраслей к экспортируемым и импортируемым осуществлено в соответствии со стандартной методикой ООН

Если попытаться классифицировать составляющие ВВП по критериям экспортности и неэкспортности* по стандартной методике ООН, то, можно сказать, что сельское хозяйство, добывающая и перерабатывающая промышленности являются экспортными. А все виды услуг, строительство и транспорт в основном считаются неэкспортными. Из приведенных выше таблиц можно сделать вывод, что очевидно существует связь между более медленным повышением цен в экспортных отраслях и более выраженным сокращением удельного веса продукции этих отраслей в ВВП республики.

Экономическая теория предполагает, что более быстрый рост производительности труда в экспортных отраслях приведет к повышению реальной зарплаты и уровня цен в этих отраслях. В Узбекистане наблюдается несколько иная картина, так как цены в секторе неэкспортных товаров растут быстрее, чем в секторе экспортных товаров. Чем объяснить такое расхождение? Видимо, здесь надо подчеркнуть три момента.

Во-первых, первоначально уровень цен в секторе неэкспортных товаров был намного ниже. Вспомним, что если в плановой экономике цены на продукцию промышленности и сельского хозяйства устанавливались исходя из материальных затрат, то в секторе услуг, большинство которых являются неэкспортными, этот критерий объективно нельзя было применить. Поэтому зачастую цены на услуги устанавливались произвольно на низком уровне и годами не пересматривались.

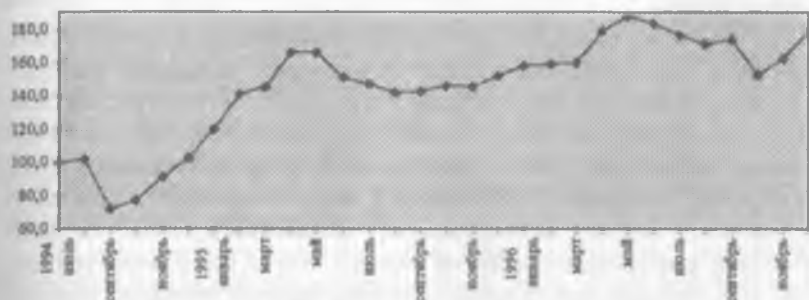
Во-вторых, приспособление цен в реальном (экспортном) секторе происходит медленнее, чем в финансовом (неэкспортном). Цены на финансовые активы могут мгновенно вырасти на основе лишь слухов, но для того, чтобы производители материальных товаров изменили цены на свою продукцию и заключили контракты по более высоким ценам, могут пройти иногда годы. В условиях переходной экономики, когда происходят постоянные изменения, цены на экспортные товары могут постоянно отставать от цен неэкспортных.

И, наконец, еще одной возможной причиной отставания цен в секторе экспортных от неэкспортных, может быть ценовая политика правительства Узбекистана. Действительно, правительство прямо или косвенно регулирует внутренние цены на основные экспортные и импортные товары. В первую очередь это касается сельскохозяйственной продукции, такой как хлопок, зерновые и другие технические культуры. Так как степень государственного регулирования в республике остается высокой, думаем, политика правительства оказывает достаточно сильное влияние.

* Экспортные товары — это те товары, которые могут быть перемещены между странами и проданы на зарубежных рынках. Неэкспортные товары, наоборот, в большинстве случаев могут потребиться только там, где были произведены, т. е. их нельзя ни экспортировать, ни импортировать.

Из Рис. 1 видно, что с июля 1994 по декабрь 1996 года реальный обменный курс сума, рассчитанный как номинальный курс, скорректированный на разницу между инфляцией в Узбекистане и США, повысился почти на 80 процентов.

Рис. 1. Индекс реального обменного курса в Узбекистане



Примечание: Рассчитано автором на основе данных Госкомпрогнозстата

По канонам рыночной экономики, повышение реального обменного курса является показателем значительной потери конкурентоспособности товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Однако, при применении этого критерия к Узбекистану необходимо учитывать особенности переходного периода. Как указывают Ш. Курей и др. (Coorey Sh. and others, 1996), все постсоциалистические страны испытывали повышение реального обменного курса своих валют. Причем, размеры такого повышения за 1990-1995 гг. колеблются от 60 (Чехия) до 330 % (Россия), отражая больший разрыв первоначального уровня цен стран бывшего СССР (по сравнению с Восточной Европой) от развитых стран мира.

Большая часть роста реального курса сума приходится на сентябрь 1994 - апрель 1995 гг. В это время, после введения сума, происходил процесс приспособления межотраслевых цен к новой валюте. Присущее промежуточной валюте - «сум-купону» - «бегство» от денег (ажитажный спрос на товары) практически не наблюдалось. Кроме этого, была проведена дальнейшая либерализация внешней торговли. Так, еще в 1993 году были отменены все импортные тарифы до 1 июля 1995 года, что объяснялось необходимостью пополнения внутреннего потребительского рынка иностранными товарами. Позже это положение было продлено до 1 октября 1995 года.

Сфера охвата экспортных лицензий и процедур установления квот была существенно сужена в феврале 1994 года, когда число товаров, под-

лежащих лицензированию в соответствии с установленными квотами, было сокращено с 80 до 26 наименований. С 1 января 1995 года число лицензируемых товаров снизилось с 26 до 14 наименований. В результате происходило быстрое насыщение внутреннего рынка. Сектор экспортируемых товаров столкнулся с растущей конкуренцией со стороны иностранных товаров, что в значительной степени сдерживало рост цен на отечественные товары.

Роль обменного курса в общей макроэкономической стратегии страны может быть различной. Она зависит от реального положения экономики, приоритетности той или иной цели и экономической целесообразности. При этом выбор обменного курса может быть обусловлен либо необходимостью достижения внутренних целей денежно-кредитной политики (главным образом, в качестве «номинального якоря» инфляции), либо могут преследоваться внешние цели (например, сохранение и укрепление международной конкурентоспособности страны). Когда целью является снижение или стабилизация инфляции, фиксированный обменный курс может обеспечивать «якорь» для номинальных цен и (при условии доверия к проводимой политике) ослабляет инфляционные ожидания.

Утверждать, что в Узбекистане обменный курс использовался в указанный период в качестве «номинального якоря» в борьбе с инфляцией, не представляется возможным. Необходимым условием для успеха политики антиинфляционного якоря является ее гласность, когда правительство провозглашает своей целью снижение инфляции и поддержание курса на определенном уровне, чтобы сбить инфляционные ожидания. Например, правительство Польши начало заранее объявлять темпы изменения курса на золото в октябре 1991 года. А после августа 1993 года обменный курс стал играть более важную роль в борьбе с инфляцией — темпы ползущего роста курса были сокращены до 1,6 процента в месяц, а в феврале 1995 года до 1,2 процента в месяц. В Узбекистане установление и поддержание в течение длительного периода фиксированного курса, по-видимому, обуславливалось не необходимостью борьбы с инфляцией, а другими целями. Действительно, в республике не было применено одно из главных преимуществ фиксированного курса — «замораживание» ожиданий относительно валютного курса, что достигается путем декларации неизменности курса в течение определенного промежутка времени.

Некоторые эмпирические результаты

Для количественной оценки тесноты связи между экономическими явлениями исследователи обычно прибегают к методам корреляционно-регрессионного (эконометрического) анализа. Эти методы являются универсальными и широко применяются во всем мире. Однако в переходной

экономике Узбекистана корреляционно-регрессионный анализ ограничен рядом известных обстоятельств, которые объективно препятствуют проведению качественного анализа с использованием математических методов, а полученные результаты корреляционно-регрессионного анализа не могут в необходимой мере отражать реальную действительность.

Учитывая все вышесказанное, приступим к рассмотрению некоторых результатов корреляционно-регрессионного анализа. Источниками такого анализа стали ежемесячные динамические ряды статистических данных за период с июня 1994 года по декабрь 1996 года. Использованы следующие показатели: *CPI* - индекс потребительских цен, определяемый на основе потребительской корзины; *M2* - денежный агрегат, состоящий из совокупности наличных денег и всех депозитов, хранящихся в банковской системе; *OBR* - официальный обменный курс, определяемый Центральным банком, *MER* - рыночный обменный курс.

Для того, чтобы свести к минимуму влияние случайных переменных, было проведено сглаживание динамических рядов. После преобразований исходных данных вычислены значения коэффициента уравнения парной регрессии *CPI* сначала от *M2*, а потом и от *MER*. Такая оценка проводилась при сдвигах объясняющих переменных на различные временные лаги (см. Табл. 6.4 и 6.5).

Табл. 6.4. Основные статистические показатели зависимости *CPI* от *M2*

	<i>M2</i>	<i>M2</i> (-1)	<i>M2</i> (-2)	<i>M2</i> (-3)
<i>R</i>	0,24	0,69	0,63	0,49
<i>F</i> - статистика	70,84	58,22	42,47	22,89
<i>T</i> - статистика	8,41	7,63	6,51	4,78

Табл. 6.5. Основные статистические показатели зависимости *CPI* от *MER*

	<i>MER</i>	<i>MER</i> (-1)	<i>MER</i> (-2)	<i>MER</i> (-3)
<i>R</i>	0,31	0,52	0,67	0,71
<i>F</i> - статистика	11,66	27,06	50,64	55,82
<i>T</i> - статистика	3,41	5,20	7,11	7,47

Из Таблиц 6.4. и 6.5. видно, что коэффициенты парной корреляции оказались самыми существенными для *M2* при лаге в один месяц, а для *MER* - при трех месяцах. Соответственно коэффициент множественной корреляции был наилучшим при этих временных лагах.

В результате всех вычислений получено наиболее оптимальное уравнение типа (в скобках указаны стандартные ошибки):

$$CPI = - 1.1692 + 0.6055 \cdot M2(-1) + 0.6008 \cdot MER(-3) \\ (0.6993) (0.0801) (0.0724)$$

$$R^2 = 0,918; DW = 2,008;$$

Главные показатели анализа — коэффициенты детерминации R^2 и Дарбина - Уотсона (DW - статистика) следует считать хорошими. Полученный R^2 свидетельствует, что две объясняющие переменные - $M2$ и MER - определяют почти 92 процента изменений CPI . А значение DW - статистики говорит об отсутствии автокорреляции остатков. Кроме того, соотношение коэффициента регрессии переменных и их стандартных ошибок (распределение Стьюдента — T - статистика), являющихся важным показателем для определения статистической значимости зависимости функции от соответствующей объясняющей переменной, указывает на отсутствие серьезных недостатков уравнения.

Таким образом, мы получили статистически значимые показатели, отражающие существующие пропорции зависимостей между переменными. Однако, с точки зрения экономической теории некоторые результаты, а именно временные лаги между изменениями независимых и зависимых переменных, не совсем поддаются логическому объяснению. С одной стороны, это слишком маленький лаг времени с момента изменения денежного агрегата $M2$ и инфляции, который равен одному месяцу. С другой стороны, лаг между изменением рыночного обменного курса и инфляцией оказался довольно большим - три месяца. Как правило, в малых рыночных экономиках, сопоставимых с Узбекистаном, между денежной массой и инфляцией лаг составляет 5-6 месяцев, а между обменным курсом и инфляцией - 2-3 месяца. Таким образом, вышеприведенное уравнение показывает, что в Узбекистане эти пропорции не выдерживаются.

Видимо, ответ на эти вопросы следует искать в особенностях сегодняшнего состояния экономики республики. В условиях недостаточной развитости банковской системы и падения спроса на кредитные ресурсы объем реальных кредитов коммерческих банков экономике постоянно уменьшается. Или, другими словами, способность коммерческих банков «создавать» деньги через механизм кредитования падает. Эти объективные трудности усугубляются в условиях дезинфляции (уменьшение темпов прироста инфляции), когда резко сужается круг возможностей коммерческих банков для зарабатывания прибыли. В таком случае кажется естественным временной лаг в один месяц между изменением денежной массы и инфляцией. Как только денежная масса возрастает, большая ее часть уходит из

банковского обращения и попадает в руки населения. Сильные инфляционные ожидания способствуют увеличению скорости обращения денежной массы, тем самым подпитывая инфляционные процессы.

Что касается лага в три месяца между обменным курсом параллельного рынка и инфляцией, то природа этого феномена не совсем ясна и требует более тщательных исследований и выявления скрытых причин. Однако, можно предположить, что в целом влияние обменного курса на инфляцию преимущественно протекает не по схеме: *рост номинального обменного курса $\Rightarrow$ рост ожиданий повышения цен $\Rightarrow$ рост инфляции*, а следующим образом: *рост номинального обменного курса $\Rightarrow$ рост цен на импортные товары $\Rightarrow$ рост общих цен на товары*.

Выводы:

1. Имеются два пути, через которые изменение обменного курса воздействует на инфляцию: цены на импортные товары и рациональные ожидания экономических агентов. В первом случае передаточному механизму требуется определенное время, в течение которого сначала происходит рост цен на импортные товары, а потом на товары отечественного производства. Во втором случае рациональные ожидания приводят к тому, что в некоторых случаях рост цен происходит быстрее того момента, когда правительство предпримет конкретные шаги.

2. Политика формирования обменного курса имеет для Узбекистана, где удельный вес внешнеторгового оборота в ВВП значителен, жизненно важное значение. Она является одним из определяющих факторов не только для внешнеэкономических связей страны, но и влияет на производство, потребление и уровень цен.

3. Одним из основных источников гиперинфляции на начальном этапе реформ явился первоначальный низкий уровень цен, сложившийся за долгие годы советской власти. Особенностью такой системы ценообразования может считаться значительный ценовой разрыв между экспортируемыми и импортируемыми отраслями.

4. Существенное повышение реального обменного курса в Узбекистане в основном происходит из-за «приспособления» внутренних цен к мировым, в свою очередь продиктованное объективным процессом «открытия» экономики республики к внешнему миру. Кроме того, валютная политика правительства также способствует росту реального курса отечественной валюты.

5. Режим фиксированного курса используется многими странами в качестве антиинфляционного якоря и имеет несомненные преимущества при определенных обстоятельствах. В Узбекистане публично никогда за-

ранее не объявлялись значения обменного курса на какой-то определенный период в будущем. Это дает основание говорить, что несмотря на проведение в отдельных моментах валютной политики, схожей с фиксированием курса, валютная политика правительства за анализируемый период не была нацелена непосредственно на снижение инфляции.

6. Корреляционно-регрессионный анализ дает хорошие результаты корреляции между инфляцией и обменным курсом при лаге в три месяца, что представляется в некоторой степени необычным. Эмпирический опыт показывает, что более существенным фактором-детерминантом инфляции является не обменный курс, а увеличение денежной массы. Кроме того, инфляционные ожидания, должно быть, более чувствительны к росту денежной массы, чем к повышению обменного курса.

Литература:

1. *Atish R. Ghosh, Ann-Marie Gulde, Jonathan D. Ostry, Holger Wolf. Does the Exchange Rate Regime Matter for Inflation and Growth? IMF, Washington DC, 1996*
2. *Bartolini Leonardo. Purchasing Power Parity Measures of Competitiveness. Finance and Development, September 1995*
3. *Clark Peter, Bartolini Leonardo, Bayoumi Tamim, Symansky Steven. Exchange Rates and Economic Fundamentals. IMF, Washington DC, December 1994*
4. *Dornbusch Rudiger. Exchange Rate Policies in Economies in Transition./ Approaches to Exchange Rate Policy. International Monetary Fund, 1992*
5. *Dornbusch, Rudiger. Expectations and Exchange Rate Dynamics, Journal of Political Economy, Vol. 84, 1976*
6. *Dornbusch R. Helmers C. eds., The Open Economy: Tools for Policymakers in Developing Countries. Oxford University Press, 1985*
7. *Kamalandran Sharinee T., Tuck Loong Chaang, Shah Azman, Yusof Mohd. Exchange Rate and Inflation. Bank Negara Malaysia, March 1994*
8. *Coorey Sharmini, Mecagni Mauro, and Offerdal Eric. Disinflation in Transition Economies: The Role of Relative Price Adjustment. IMF Working Paper, 1996*
9. *Б. Ахевли, М. Хан, П. Монтъель. Политика валютных курсов в развивающихся странах: некоторые аналитические вопросы. Международный Валютный Фонд, Вашингтон, 1991*
10. *Узбекистан. План экономических реформ. Всемирный банк, 1993*

Теоретические аспекты применения государственного валютного контроля в развивающихся странах

7

Сирожиддинов Н.

В экономической литературе чаще рассматриваются только два крайних случая применяющегося режима обменного курса: абсолютно фиксированный (или привязанный) и абсолютно гибкий (или плавающий), их недостатки и преимущества. Однако на практике механизмы обменного курса бывают более сложными. Например, во многих развивающихся странах существует государственный контроль над валютными операциями. Такая система валютного контроля оказывает сильное влияние на перераспределение дохода между различными группами общества. Однако несмотря на то, что отрицательным последствиям государственного валютного контроля в зарубежной экономической литературе посвящены многие научные исследования, его распределительному аспекту как в отечественной, так и в зарубежной экономической литературе, не уделено достаточного внимания.

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты применяющегося государственного валютного контроля в развивающихся странах и его влияние на перераспределение дохода между различными социальными группами общества.

Причины, обуславливающие применение валютного контроля

Почему развивающиеся страны применяют государственный контроль над валютными операциями? Одно из возможных объяснений состоит в том, что правительство развивающейся страны хочет использовать валютную политику как инструмент торговой политики. При этом цель государственного валютного контроля состоит в том, чтобы уменьшить импорт некоторых товаров и услуг и поддерживать низкие внутренние цены на важнейшие виды импортируемых товаров. Об этом свидетельствует то, что часто заниженные обменные курсы иностранных валют устанавливаются для основных продовольственных, фармацевтических и инвестиционных товаров, а завышенные курсы иностранной валюты - для промышленных товаров и предметов роскоши. В то же время подобные системы обычно используют низкие курсы иностранной валюты для экспорта традиционных товаров, таких, как сельскохозяйственные и сырьевые товары, что выступает также и источником государственных доходов.

* Выпущеной Сирожиддинов, докторант кафедры "Маркетинг и Внешняя экономическая деятельность" Ташкентского государственного экономического университета.

Однако такая система государственного валютного контроля не может внедряться в жизнь и работать эффективно до тех пор, пока само государство свободно и без ограничений не покупает и не продает иностранную валюту по каждому курсу, который оно желает сохранить, и не запрещает частному сектору осуществлять сделку с иностранной валютой по другим курсам. Но в реальной действительности государства развивающихся стран не продают иностранную валюту свободно, особенно по низкому обменному курсу. По той же причине эта система государственного валютного контроля редко служит каким-либо серьезным целям и приводит к результатам, которые будут обсуждаться ниже.

Другой причиной применения государственного валютного контроля может стать желание правительства предотвратить резкое снижение официальных резервов центрального банка. Необходимость в этом возникает в том случае, когда установленный официальный обменный курс иностранной валюты является заниженным и не обеспечивает сбалансированность платежного баланса. По этой причине правительства развивающихся стран часто вводят рacionamento, т.е. продают иностранную валюту лишь определенным субъектам хозяйствования и в определенных объемах с целью ограничения расходов на импорт. Решение вопроса о том, кому и в каком объеме продавать иностранную валюту, решается в данном случае по-разному. Хотя при этом официальные лица развивающихся стран ссылаются на "общенациональные" интересы, в реальной действительности при применении такой системы распределения иностранной валюты на первый план выходят групповые и личные интересы.

И наконец, устанавливая контроль над операциями с иностранной валютой, государство может получить больше возможности пускать в ход печатный станок и использовать сеньораж как источник дохода. Поскольку при этом высокие темпы инфляции делают невозможным установление абсолютно фиксированного обменного курса на длительный период, многие развивающиеся страны используют систему валютного курса, известного как "ползучая" привязка. По этой системе устанавливается исходный привязанный обменный курс, который систематически пересматривается и национальная валюта девальвируется по отношению к иностранным валютам. Это "минидевальвация" осуществляется очень часто, иногда ежедневно. По одному из применяемых правил номинальный обменный курс девальвируется в соответствии с разницей между темпами внутренней и международными темпами инфляции с целью поддержания заданного значения реального обменного курса. А эффективность этой политики во многом зависит от того, осуществляется ли свободная купля-продажа иностранной валюты по официально устанавливаемому курсу или нет. Если при применении "ползучей" привязки отсутствует свободный рынок иностранной валюты, как это часто встречается в реальной жизни, то последствия этой политики мало чем отличаются от других видов государственного валютного контроля.

Независимо от того, с какой целью и в каких формах применяется государственный валютный контроль, общим является то, что те, кто должен был бы быть в центре рынка иностранной валюты развивающихся стран - внутренние и зарубежные финансовые институты - не имеют возможности свободно участвовать в торговле с иностранной валютой. Центральный банк развивающейся страны выступает в качестве главного торговца иностранной валюты. И неудивительно, что практически во всех развивающихся странах, применяющих государственный валютный контроль, существовал и существует черный рынок иностранной валюты, где иностранная валюта покупается и продается за национальную валюту по более высокой цене по сравнению с той ценой, по которой покупает и продает центральный банк (Табл. 7.1).

Купленная на черном рынке развивающихся стран иностранная валюта, используется, скорее всего, для покупки товаров или активов за границей без официального разрешения. Ведь сам факт введения государственного валютного контроля свидетельствует о том, что спрос на иностранную валюту по установленному официальному обменному курсу явно превышает ее предложение. Это означает, что спрос на импортные товары по цене, определенной на основе официального обменного курса, превышает их предложение. Поскольку целью любой фирмы является максимизация прибыли, то цены на импортные товары будут повышаться до тех пор, пока они не достигнут уровня цен, определенных на основе обменного курса.

Табл. 7.1. Отношение официального и неофициального обменного курса (по отношению к доллару США, на 26.01.1990 г.)

Страна	Обменный курс черного рынка в процентах к официальному	Страна	Обменный курс черного рынка в процентах к официальному
Мексика	102	Венесуэла	250
Эквадор	105	Египет	284
Индия	108	Аргентина	277
Индонезия	111	Бангладеш	318
Чили	114	Гватемала	370
Никарагуа	120	Ирак	447
Сальвадор	134	Чили	1055
Сомали	162	Иран	1077
Аргентина	167	Нигерия	1416
Замбия	170	Мозамбик	4907
Гондурас	175	Алжир	6183
Перу	205		

Источник: Rivera-Batiz T.L., Rivera-Batiz L.A. International Finance and Open Economy. Macroeconomics. Macmillan Publishing Company. 1994.

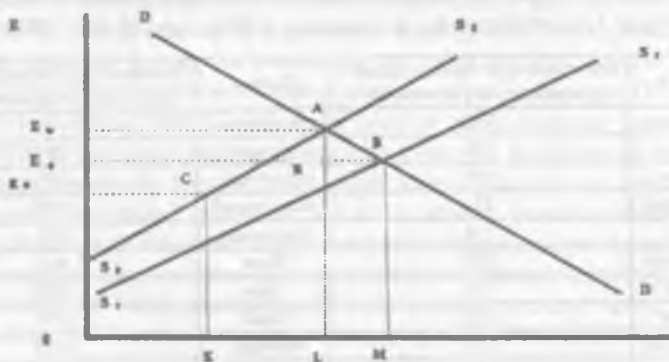
* На конец декабря 1986 г.

"черного" рынка¹, который и максимизирует их прибыль. В условиях государственного валютного контроля именно на уровне цен, определяемых на основе обменного курса "черного" рынка, начинается конкуренция на рынке импортных товаров. Другого способа достижения равновесия на рынке импортных товаров в условиях государственного валютного контроля не существует². Отсюда следует, что предельная стоимость импортированных товаров на рынке определяется предельной стоимостью покупки иностранной валюты по неофициальному обменному курсу.

Следовательно, существование государственного валютного контроля и, как следствие этого, появление альтернативных "черных" рынков иностранной валюты серьезно искажает рыночные отношения не только в плане внешней торговли. К тому же эти искажения приводят к перераспределению доходов между различными группами общества, принося выгоду тем, кто имеет доступ к покупке иностранной валюты по официальному курсу, а проигрывают потребители импортных товаров, отечественные экспортеры и государственная казна.

Приводимый ниже рисунок показывает обменные курсы, спрос и предложение иностранной валюты в условиях государственного валютного контроля, а также ситуацию, которая сложилась бы в условиях свободного валютного рынка.

Рис.1. Определители обменного курса



¹ Если бы цены импортных товаров определялись на основе официального обменного курса, то приобретение иностранной валюты по обменному курсу черного рынка не имело бы никакого экономического смысла, и уменьшение спроса на иностранную валюту по обменному курсу черного рынка привело бы к исчезновению самого черного рынка. Как показывает практика, если цены импортных товаров устанавливаются в иностранной валюте, в продаже импортных товаров и услуг по неофициальному обменному курсу на внутреннем рынке запрещается в обязательном порядке, то импортеры добиваются своей цели путем установления завышенных цен на эти товары и услуги в иностранной валюте. Причем это разрыв, как правило, пропорционален разнице между официальным и неофициальным обменными курсами.

Где: DD - спрос на иностранную валюту;

$S_p S_p$ - предложение иностранной валюты в условиях государственного валютного контроля;

$S_f S_f$ - предложение иностранной валюты в условиях либерализации рынка иностранной валюты³;

E - обменный курс;

E_o - официальный обменный курс;

E_m - обменный курс на "черном" рынке;

E_e - обменный курс, который установился бы в условиях либерализации рынка иностранной валюты;

Q - объем предложения иностранной валюты.

Как видно из рисунка, официальный обменный курс установлен в точке E_o , а объем продажи иностранной валюты по официальному курсу составляет OK . Из-за превышения спроса над предложением иностранной валюты образуется "черный" рынок, где устанавливается неофициальный обменный курс (E_m), который соответствует точке пересечения кривой спроса и предложения в условиях наличия государственного валютного контроля (точка A) и по этому курсу предлагается дополнительное количество иностранной валюты KL (OL минус OK)⁴.

Если бы существовал свободный рынок иностранной валюты и был бы обеспечен свободный доступ всем желающим приобрести и продавать иностранную валюту вне зависимости от цели, то постепенно возникла бы новая кривая предложения иностранной валюты, скажем $S_f S_f$. Возникла бы новая точка равновесия на рынке иностранной валюты - точка B при обменном курсе E_e , а объем предложения иностранной валюты по этому курсу составил бы OM . При эластичности спроса и предложения, продемонстрированного на рис. 1, новый равновесный обменный курс будет выше, чем официальный, но ниже, чем неофициальный обменный курс.

³ Опыт развивающихся стран показывает, что если фирмы-импортеры пытаются продавать импортные товары по ценам, устанавливаемым на основе официального, явно заниженного обменного курса, то наблюдается быстрый перенос таких товаров в соседние страны, где цены выше, и увеличение предложения (всплеск, дефицит таких товаров) повышает их цену на рынке до уровня мировых цен, определенных на основе неофициального обменного курса.

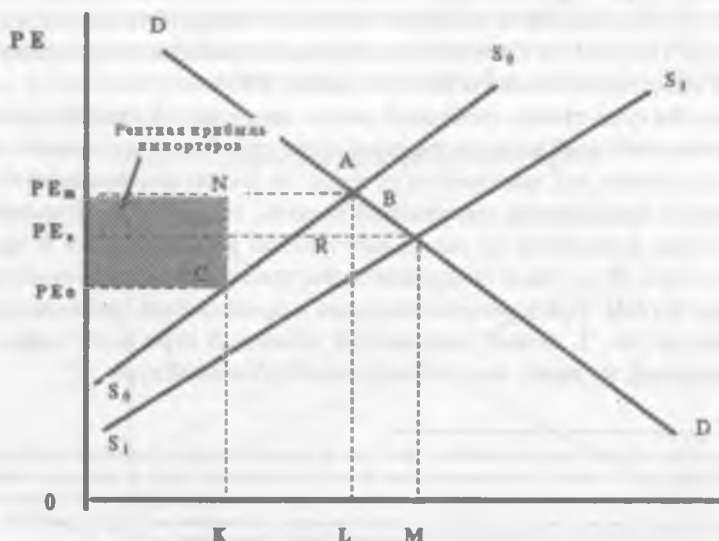
⁴ Изменения в предложениях отражают альтернативные цены, по которым рынок готов предложить различные количества товаров (в данном случае - валюту) при определенных обстоятельствах. При либерализации рынка иностранной валюты возникают новые или дополнительные предложения иностранной валюты как в результате повышения курса иностранной валюты, так и в результате изменения технологии как следствия расширения возможностей доступа к приобретению иностранной валюты для импорта новой техники и технологий. Все это приводит к повышению платежеспособности отечественных товаров и увеличению экспорта. Исчезновение риска на обмене с иностранной валютой по неофициальному обменному курсу и ликвидация невольного автосорта, уменьшения утечки капитала также увеличивают предложение иностранной валюты. Все это, с одной стороны, меняет наклон кривой предложения иностранной валюты, повышая ее эластичность, а с другой стороны - сдвигает ее вправо.

Влияние государственного валютного контроля на интересы импортеров

От наличия государственного валютного контроля прежде всего зависят импортеры, имеющие возможность приобрести иностранную валюту по официальному курсу, так как реализация импортированных товаров по обменному курсу "черного" рынка обеспечивает им рентную прибыль.

Рис. 2, приводимый ниже, показывает влияние государственного валютного контроля на цену импортных товаров, рентную прибыль импортеров, имеющих доступ к приобретению иностранной валюты по официальному курсу, и ситуацию, которая сложилась бы в условиях либерализации рынка иностранной валюты.

Рис. 2. Влияние государственного валютного контроля на интересы импортеров



⁴ В странах, где применяется государственный валютный контроль, источниками этого валютного предложения выступают: а) экспортная выручка, которая используется самими же экспортерами для импорта с целью избежания провоза иностранной валюты по официальному, заниженному обменному курсу иностранной валюты, если законом это разрешено; б) часть экспортной выручки, если законом предусмотрена продажа лишь части валютной выручки по официальному обменному курсу; в) валютная выручка от экспорта непроизводимых товаров, если законом предусмотрена обязательная продажа валютной выручки от экспорта непродовольственных товаров, таких, как сельскохозяйственные и сырьевые товары, г) валютный экспорт

- Где: DD - спрос на импортные товары;
- $S_P S_0$ - предложение импортных товаров в условиях наличия государственного валютного контроля;
- $S_P S_1$ - предложение импортных товаров в условиях наличия свободного рынка иностранной валюты;
- PE - цена импортных товаров в национальной валюте, которая определяется путем умножения цены импортных товаров в иностранной валюте (P) на обменный курс (E);
- PE_0 - цена импортных товаров по обменному курсу черного рынка;
- PE_1 - цена импортных товаров по равновесному обменному курсу, который установился бы в условиях либерализации рынка иностранной валюты;
- PE_2 - цена импортных товаров по официальному обменному курсу;
- Q - объем предложения импортных товаров.

Как видно из рисунка, цена импортных товаров по официальному обменному курсу равна PE_2 , а объем импорта по этому обменному курсу составляет OK . Следовательно, расходы на импорт для тех фирм, которые имеют доступ к приобретению иностранной валюты по официальному курсу, равны площади четырехугольника, отмеченного буквами OPE_2CK . Поскольку эти товары продаются на внутреннем рынке по обменному курсу "черного" рынка иностранной валюты, то выручка этих фирм от продажи импортных товаров равна площади четырехугольника OPE_2NK . Отсюда следует, что те импортеры, которые имеют доступ к приобретению иностранной валюты по официальному обменному курсу, имеют рентную прибыль, равную площади четырехугольника, обозначенного буквами PE_2CNPE_2 . Те импортеры, которые не имеют доступа к приобретению иностранной валюты по официальному курсу и приобретают ее на неофициальном валютном рынке, предлагают дополнительное количество импортных товаров в объеме KL ($OL-OK$), но не получают рентную прибыль.

При либерализации рынка иностранной валюты постепенно возникла бы новая кривая предложения импортных товаров - $S_P S_1$, а новая точка равновесия на рынке импортных товаров соответствовала бы точке B . Объем предложения импортных товаров по новому, равновесному обменному курсу составил бы OM , а рентная прибыль импортеров, имеющих доступ к приобретению иностранной валюты по официальному курсу, исчезла бы.

Интересы резидентов иностранных государств

Часто резиденты иностранных государств открывают свои предприятия (филиалы, представительства, совместные предприятия, торговые дома и т.д.) на территории развивающихся стран и сами реализуют свои товары. Такие фирмы и отдельные лица, при установлении цен на свои товары, реализуемые

на территории развивающейся страны, где применяется государственный валютный контроль, также ориентируются на неофициальный обменный курс, хотя они часто имеют возможность приобретения иностранной валюты по официальному обменному курсу⁶. После реализации завезенных импортных товаров выручка от продажи в национальной валюте конвертируется по официальному обменному курсу. При этом маржа, получаемая как разница между официальным и неофициальным обменными курсами, образует их рентную прибыль. Практика ценообразования при внутрифирменных трансфертах, которые широко распространены во всем мире среди экспортеров, также резко повышает прибыль резидентов иностранных государств от их операций на территории страны, где применяется валютный контроль⁷. Другой случай, при котором выигрывают иностранные субъекты от возможности приобретения иностранной валюты по официальному обменному курсу, это репатриация прибыли филиалов и дочерних предприятий иностранных фирм, а также совместных предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории развивающейся страны, где применяется валютный контроль. При продаже своих товаров на территории этой страны они также ориентируются на обменный курс черного рынка, но полученную выручку в национальной валюте конвертируют по официальному обменному курсу. Следовательно, государственный валютный контроль часто приводит к субсидированию резидентов иностранных государств. Та рентная прибыль, которая обычно присваивается импортерами страны при наличии государственного валютного контроля (площадь PE_{NCPB} на рис.2), при осуществлении своей хозяйственной деятельности на территории этой страны резидентами иностранных государств присваивается ими.

Еще одно последствие государственного валютного контроля заключается в том, что интересы иностранных субъектов, соединившись с интересами субъектов данной страны, могут способствовать незаконной утечке капитала под прикрытием репатриации иностранного капитала и прибыли.

⁶ Как правило, с целью привлечения иностранных инвестиций развивающиеся страны часто конвертируют выручки в национальной валюте на свободно конвертируемую валюту резидентам иностранных государств. Хотя и отсутствие самой свободной конвертации является мощным тормозом притока иностранных инвестиций, те инвесторы, которые имеют возможность приобрести иностранную валюту по официальному обменному курсу, получают рентную прибыль.

⁷ Проще говоря, такое ценообразование является процессом, с помощью которого резиденты иностранных государств выписывают счет за приобретение товаров, присланных в страну, где применяется валютный контроль, по более высоким ценам, чем они на самом деле заплатили за него или будут продавать их на рынке своей страны или на каком-либо другом зарубежном рынке, получая рентную прибыль, равную разнице между официальным и неофициальным обменными курсами, что дает возможность избежать налога на рентную прибыль.

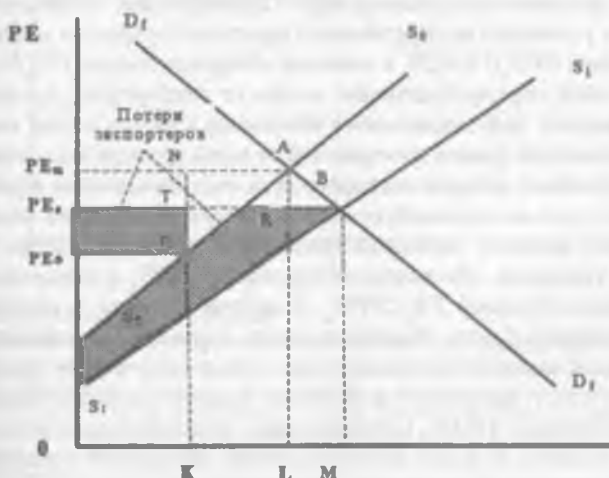
Интересы отечественных экспортеров

Поскольку в условиях государственного валютного контроля от экспортеров часто требуется продавать выручку в иностранной валюте или ее часть за национальную валюту по официальному, явно заниженному обменному курсу иностранной валюты, то от подобной системы страдают также и отечественные экспортеры товаров и услуг. И, как следствие этого, те, кто производит и экспортирует конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, и чьи доходы выражаются в конечном счете в национальной валюте, получают значительно меньше за свою работу, чем могли бы получить в условиях свободного рынка иностранной валюты, что и оказывает отрицательное воздействие на развитие экспорта и экспортного потенциала страны.

На Рис.3 изображено влияние государственного валютного контроля на интересы отечественных экспортеров и ситуация, которая сложилась бы при либерализации рынка иностранной валюты.

Как видно из рисунка, в условиях государственного валютного контроля экспортеры, продающие свою валютную выручку по официальному обменному курсу, экспортируют свои товары и услуги в объеме K , а сумма их выручки в национальной валюте составляет $PE \cdot K$, что равно площади четырехугольника, обозначенного буквами $OPBCK$. Поскольку площадь, находящейся под кривой предложения, представляет собой переменные издержки производителей экспортной продукции, излишек производителей равен площади треугольника, обозначенного буквами S_1PE_C .

Рис. 3. Влияние государственного валютного контроля на интересы экспортеров



Где: DD - спрос иностранцев на товары данной страны (спрос на экспорт);

$S_p S_o$ - предложение товаров на экспорт в условиях наличия государственного валютного контроля;

$S_p S_f$ - предложение товаров на экспорт в условиях наличия свободного рынка иностранной валюты;

PE - цена экспортных товаров в национальной валюте, которая определяется путем умножения цены экспортных товаров в иностранной валюте (P) на обменный курс (E);

$PE_{\text{ч}}$ - цена экспортных товаров по обменному курсу черного рынка;

$PE_{\text{р}}$ - цена экспортных товаров по равновесному обменному курсу, который установился бы в условиях либерализации рынка иностранной валюты;

$PE_{\text{о}}$ - цена экспортных товаров по официальному обменному курсу;

Q - объем предложения товаров на экспорт.

При либерализации рынка иностранной валюты экспортеры, продающие свою валютную выручку по официальному обменному курсу, за тот же объем экспорта получили бы доход, равный площади четырехугольника, обозначенного буквами $OPBTK$, а их излишек был бы равен площади трапеции, обозначенной буквами S_{CTPE} . Следовательно, государственный валютный контроль уменьшает излишек производителей-экспортеров, продающих свою валютную выручку по официальному курсу, на сумму, равную площади четырехугольника $PECTPE$.

В то же время от более высокого обменного курса на "черном" рынке из-за государственного валютного контроля выпрыгивают те экспортеры, которые не продают свою валютную выручку по официальному обменному курсу⁸. Продажа валютной выручки по обменному курсу "черного" рынка обеспечивает им дополнительный излишек, равный площади треугольника, обозначенного буквами ACN . Следовательно, общий излишек экспортеров в условиях государственного валютного контроля равен площади треугольников $SPE C$ и ACN , а площадь четырехугольника $PE_{\text{ч}} NCPE_{\text{р}}$ представляет собой перераспределение дохода от экспортеров, продающих валютную выручку по официальному обменному курсу, в пользу импортеров.

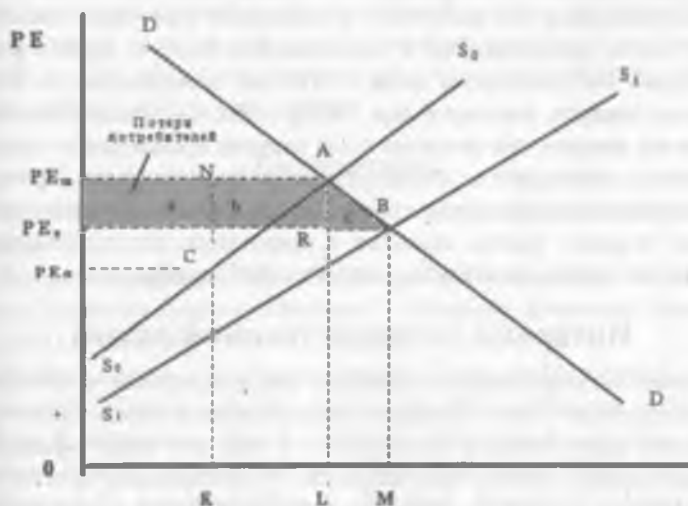
Либерализация рынка иностранной валюты привела бы, с одной стороны, к увеличению доходов экспортеров за счет повышения официального обменного курса иностранной валюты и увеличения объемов экспорта, что увеличивает излишек производителей экспортной продукции на сумму площадей трапеции, обозначенной буквами S_{BRS_o} и четырехугольника, обозначенного буквами $PE_{\text{ч}} CTPE_{\text{р}}$. С другой стороны, в результате снижения неофициального обменного курса излишек производителей экспортной продукции, не продающих валютную выручку по официальному обменному курсу, уменьшается на сумму, равную площади трапеции, обозначенной буквами $TNAR$. Следовательно, при либерализации рынка иностранной валюты излишек производителей экспортной продукции будет равняться площади треугольника, обозначенного буквами $S_{BPE_{\text{ч}}}$.

Интересы потребителей импортных товаров

В условиях государственного валютного контроля установление цен на импортные товары на основе неофициального обменного курса означает, что на внутреннем рынке цены на импортные товары устанавливаются выше, чем мировые цены на эти же товары, определенные на основе равновесного обменного курса, который установился бы в условиях свободного валютного рынка. От этого прежде всего страдают потребители импортных товаров, так как они либо вынуждены платить более высокую цену за импортные товары, либо сократить объем потребления импортных товаров, либо и то и другое одновременно. Потребители выиграли бы, если бы существовал свободный рынок обмена валюты, а курс определялся бы рыночными силами.

На рис. 4, при наличии государственного валютного контроля, издержки потребителей на приобретение импортных товаров равны площади четырехугольника, обозначенного буквами $OPEAL$. Если либерализовать рынок иностранной валюты, то издержки потребителей на приобретение

Рис. 4. Влияние государственного валютного контроля на интересы потребителей¹



¹ На практике часто от экспортеров требуется продавать по официальному курсу либо часть валютной выручки от экспорта, либо всю валютную выручку от экспорта лишь традиционных товаров, таких, как сельскохозяйственные и сырьевые товары, либо и то и другое одновременно, чем и объясняется разница между объемом экспорта по официальному курсу и по курсу черного рынка. Поскольку объем с известной оценкой валюты по неофициальному обменному курсу как правило записывается, экспортеры добиваются получения дохода в национальной валюте по обменному курсу "черного" рынка либо путем импорта за счет валютной выручки товаров и сырья, либо из на оптовом рынке по более высокой цене, либо путем продажи иностранной валюты нелегально по курсу черного рынка.

импортных товаров равнялись бы площади четырехугольника, обозначенного буквами $OPEBM$, а объем потребления импортных товаров увеличился бы с L до M . Следовательно, потери потребителей импортных товаров от государственного валютного контроля можно определить как сумму площадей четырехугольников, обозначенных буквами a и b , и треугольника, обозначенного буквой c . Площадь четырехугольников, обозначенных буквами a и b , характеризует потери потребителей, связанные с тем, что они вынуждены платить за тот же объем импортных товаров более высокую цену, чем та цена, которая установилась бы в условиях свободного рынка иностранной валюты и равновесного обменного курса. А площадь треугольника, обозначенного буквой c , характеризует потери потребителей, связанные с вынужденным сокращением объемов потребления импортных товаров из-за высоких цен в результате государственного валютного контроля.

Обычно считается, что потребители выигрывают от государственного валютного контроля, т.к. импорт из-за низкого официального обменного курса иностранной валюты обходится дешевле. Но на самом деле это не так, и валютный контроль часто выступает методом субсидирования не импортных товаров и их потребителей, а импортеров. Более того, государственный валютный контроль часто провоцирует рыночную монополизацию не только импортных, но и отечественных товаров, причем в последнем случае это происходит из-за отсутствия конкуренции со стороны импортных товаров, вызванной тем, что продажа иностранной валюты для импорта тех товаров, значительная часть которых производится одним производителем-монополистом, не предусмотрена или затруднена. Кроме того, более высокие цены импортных товаров, определенных на основе обменного курса "черного" рынка, приводят к повышению цен и отечественных товаров, что также увеличивает потери потребителей.

Интересы государственной казны

Наличие государственного контроля над операциями с иностранной валютой приводит также к потерям государственной казны. Самое первое и наиболее явное влияние заключается в том, что когда официальная цена иностранной валюты явно занижена, то это приводит просто к перераспределению доходов от экспортеров и потребителей импортных товаров в пользу импортеров, имеющих возможность приобрести иностранную валюту по официальному обменному курсу. Поскольку при этом выручка экспортеров, выраженная в национальной валюте по официальному обменному курсу, получается значительно меньше той выручки, которая была бы при равновесном обменном курсе, то отсюда можно сделать вывод, что государственная казна недополучает значительную часть налогов из-за

существующего заниженного обменного курса иностранной валюты. Парадокс заключается в том, что эти недоплаченные налоги не остаются в распоряжении экспортеров и не стимулируют развитие экспорта страны, и даже не приносят выгоду отечественным потребителям, а перераспределяются в пользу отечественных импортеров и иностранных экспортеров, поставляющих товары и услуги на рынок этой страны.

Другой непосредственный ущерб от государственного валютного контроля государственная казна может испытывать от продажи традиционных экспортных товаров (природных ресурсов и сельскохозяйственных товаров), имеющих высокую конкурентоспособность на мировом рынке и импортируемых государственными организациями¹⁰. Здесь также за каждую единицу иностранной валюты от экспортированного товара государственный бюджет получает сумму по официальному обменному курсу, а не по равновесному обменному курсу, который сложился бы в условиях свободного рынка иностранной валюты и, следовательно, несет потери.

С другой стороны, при применении государственного валютного контроля государственный импорт обходится относительно дешевле в пересчете на национальную валюту, чем в условиях наличия свободного рынка иностранной валюты. Однако, выгода государственной казны от импорта по заниженному обменному курсу иностранной валюты, как правило, значительно меньше ее потерь от государственного экспорта и недополученных налогов, так что от государственного валютного контроля государственная казна в целом несет потери.

Литература:

1. П. Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. Москва: Прогресс, 1992.
2. Barry Eichengreen. "Real Exchange Rate Behavior Under Alternative Monetary Regimes: Interwar Evidence". *European Economic Review* 32 (June 1988). P.363-371
3. Michael Mussa. "Exchange Rates in Theory and in Reality". *Essays in International Finance*, № 179, (December 1990), Princeton University.
4. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. *International economics: theory and policy*. 3rd ed. Harper Collins College Publishers. 1994.
5. Richard E. Caves, Jeffrey A. Frankel, Ronald W. Jones. *World trade and payments: an introduction*. 6th ed. Harper Collins College Publishers. 1993.
6. Rivera-Batiz T.L., Rivera-Batiz L.A. *International Finance and Open Economy. Macroeconomics*. Macmillan Publishing Company. 1994. P.80.
7. "Stabilization Policy in LDCs: What Lessons Have We Learned?". *World Development*, (September 1982). Cambridge, MA: M.I.T. Press, 1986.

Современное состояние, проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан

8

*Расулев А.Ф.**

Обретение Республикой Узбекистан независимости и переход к рыночной экономике с особой остротой обусловили необходимость исследований, связанных с проблемами развития внешнеэкономической деятельности и интеграции в мировое рыночное хозяйство. Процесс вовлечения в мирохозяйственные связи для Узбекистана как и для других государств СНГ, по своему содержанию и значимости не имеет аналогов в истории этих государств. Экономика этих государств представляла ранее лишь составные части "единого народнохозяйственного комплекса" по существу унитарного государства, причем право выхода на международную арену было монополизировано так называемым "центром". Находясь в составе Союза, Узбекистан практически не осуществлял самостоятельной внешнеэкономической деятельности и после его распада не получил ни институтов, ни кадров, ни налаженных внешнеэкономических связей. Ввиду этих обстоятельств республика на начальном этапе столкнулась с большими трудностями в разработке и реализации активной внешнеэкономической политики, отвечающей ее коренным интересам.

Внешнеэкономические связи из традиционно дополнительных превращаются в один из главных факторов экономического развития, а для некоторых стран и в основной. В настоящей статье делается попытка показать процесс становления "открытого" типа национальной экономики, раскрыть предпосылки (условия и факторы) интеграции республики в мировую хозяйственную систему, при этом дать анализ современного состояния внешнеэкономических и интеграционных связей Узбекистана, определить роль и место экспортного производства в системе внешнеэкономических связей республики как основы повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

"Открытая экономика": реалии или иллюзия ?

Процесс формирования национального рынка и осуществление структурной перестройки экономики Узбекистана были тесно сопряжены с поиском адекватных сложившимся условиям путей интеграции в мировое хозяйство, с необходимостью регулируемого встраивания внешнего фак-

* Алишер Расулев, д.э.н., заместитель директора Института экономики АН РУз

тора в национальную стратегию развития. Интернационализация хозяйственных процессов, с одной стороны, создавала новые условия и возможности прогресса новых независимых государств, с другой стороны, являлась для них настоящим вызовом. Этот вызов заключается в том, что во-первых, в новых геополитических условиях происходило ускорение торгово-экономического и технологического соперничества стран, во-вторых, Узбекистан, как и другие постсоциалистические страны, осуществлял интеграцию в мировое хозяйство одновременно со становлением рыночного хозяйства и преодолением экономического кризиса.

Вывод экономики Узбекистана из кризиса, стабилизация экономической ситуации и создание условий для полноценной интеграции республики в систему мирохозяйственных связей были невозможны без проведения глубоких структурных и технологических преобразований в экономике, активной и последовательной политики "открытых дверей".

В восьмидесятых годах появились труды по изучению опыта стран (в частности новых индустриальных стран), в которых экспортная стратегия являлась механизмом трансформации экономики, катализатором структурной перестройки.

Проблемы теории и практики внешнеэкономической деятельности постсоциалистических стран в настоящее время стали предметом глубокого теоретического исследования ученых СНГ. Появляющиеся работы отражают многоплановость, сложность и дискуссионность проблем реформирования внешнеэкономической политики, где можно выделить следующие основные направления современных исследований:

- исследование принципов и характеристик "открытой экономики";
- "открытость" экономики и проблемы национальной экономической безопасности;
- сравнительный анализ реформ, проводимых в постсоциалистических и развивающихся странах;
- проблемы взаимосвязи экспортной стратегии и промышленной политики;
- проблемы экономической интеграции стран СНГ;
- совершенствование формирования механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Вместе с тем, в Узбекистане, насколько нам известно, остаются многие неразработанные вопросы, касающиеся оценки экспортного потенциала республики. специфики факторов, определяющих его уровень, отсутствует глубокий анализ формирующегося в республике механизма регулирования ВЭД, в частности экспорта, направлений его совершенствования.

В последнее время в научной литературе и в прессе термины "открытая экономика", "экономическая независимость", "углубленная интегра-

ция" используются достаточно широко. Но часто просто констатируется необходимость интеграции национальной экономики в мировое хозяйство, превращения экономики Узбекистана в открытую экономическую систему. При этом остаются неисследованными вопросы, касающиеся:

- сложившейся "открытости" экономики Узбекистана, т.е. того, в какой степени внешние факторы экономического роста влияют на национальную экономику республики, ее экономическую политику;
- определения направлений развития интеграции в мировое хозяйство, установления меры ее ограничения и контроля.

Прежде чем перейти непосредственно к анализу этих вопросов, необходимо выделить следующие три узловых момента.

Во-первых, на современном этапе "открывая" экономика связана с мировым хозяйством тремя основными каналами: международной торговлей товарами и услугами, международным движением капиталов, международным обменом национальных валют.

Во-вторых, новые независимые государства, проходящие стадию становления рыночного хозяйства, неизбежно оказываются втянутыми в процессы интернационализации. И внешние источники экономического роста, наряду с внутренними, имеют для них огромное значение. Но при этом нельзя учитывать того, что уровень "открытости" экономики непосредственно связан с результатами осуществления рыночной трансформации.

В-третьих, "открывая" экономика - противоречивый процесс. Страны одновременно заинтересованы как в открытии своей экономики, так и в защите ее от негативных воздействий внешних факторов. Следовательно "открытость" экономики так или иначе порождает проблему зависимости (уязвимости) или проблему обеспечения экономической безопасности в условиях роста взаимопереплетенности национальных хозяйств.

Попытаемся определить уровень "открытости" экономики Узбекистана. При этом мы основываемся преимущественно на данных по экспортно-импортной зависимости. Это объясняется тем, что внешняя торговля для республики является преобладающей формой экономического сотрудничества с другими странами.

Доля Узбекистана во внешнеторговом обороте бывшего СССР составляла менее 5 процентов (в экспорте - 3,3 процента, в импорте - 0,7 процента). В настоящее время масштабы экспорта по международным меркам незначительны. Объем экспорта на душу населения в республике составил в 1996 году около 200 долл. США, что в 3 раза меньше чем в России (для сравнения в 1991 г. этот показатель в ФРГ составил 5,195 тыс. долл., Японии - 2,6 тыс. долл., США - 1,693 тыс. долл., бывшем СССР - 270 долл.)^{*}.

В целом внешнеторговый оборот Республики Узбекистан выглядит следующим образом (табл. 8.1)

Табл. 8.1. Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан (млн. долл. США)

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
ВТО	1798,6	1900,0	5299,4	6001,7	9311,3
Экспорт	869,3	919,2	2689,9	3109,0	4590,2
Импорт	929,3	980,8	2609,5	2892,7	4721,1
Сальдо (+,-)	-60,0	-61,6	+80,4	+216,3	-130,9

Источник: Министерство Макроэкономики и статистики Республики Узбекистан

Данные Табл. 8.1. показывают тенденцию увеличения экспортного предложения республики. На увеличение экспорта в первую очередь влияет динамика постепенного роста национального производства. Так, объем промышленного производства по данным межгосударственного статистического комитета СНГ уже в 1996 г. составил 104 процента по отношению к 1991 г. Следует отметить, что рост промышленного производства был достигнут благодаря прямым иностранным инвестициям и внутренним ресурсам.

Богатство сырьем и экспортная ориентация

Номенклатура экспорта Узбекистана насчитывает всего лишь около 300 наименований (для сравнения — Китай — 50 тысяч наименований). Значительную часть экспорта, как известно, составляет хлопок-волокно, энергоресурсы. Удельный вес машин и оборудования в общем объеме экспорта составил в 1996 г. порядка 3 процентов.

Эти данные говорят об узости экспортного потенциала Узбекистана, основной базой которого являются сырьевые ресурсы. На этой стадии национальная экономика находится в зависимости от наименее перспективных рынков мирового хозяйства, рынков сырья.

Можно ли в этом вопросе делать ставку исключительно на экспорт сырья? С богатыми сырьевыми ресурсами, несомненно, связано то преимущество, что сырье является товаром, сравнительно легко реализуемым на мировых рынках. Экспортная выручка от реализации сырьевых ресурсов положительно сказывается на балансе по текущим операциям, она может облегчить закупку по импорту продукции без возникновения внешней задолженности.

Однако, богатство страны сырьевыми ресурсами еще не является достаточным основанием для инициирования положительного внутреннего развития по ряду причин.

Во-первых, страна-экспортер сырья в сильной степени зависит от мировой конъюнктуры и динамики цен на сырье. Например, падение цен на хлопок (а в первые годы независимости Узбекистана цена на хлопок действительно была на низком уровне) имело пагубные последствия для баланса по текущим операциям республики. В обозримом будущем динамика цен на сырье, видимо, будет неблагоприятной для стран-экспортеров сырья.

Во-вторых, экспорт сырья связан с относительно небольшим размером созданной стоимости труда. В высокой степени цена сырья основывается на природной ограниченности соответствующего вида. В то же время, экономическое развитие обуславливается производством товаров, в которых заключен большой объем созданной стоимости труда. Только при условии постоянного наращивания производства товаров этой категории открывается возможность устойчивого повышения благосостояния республики. Если же основным является экспорт товаров с рентой за ограниченность, то это является всего навсего свидетельством слабого развития экономики страны.

В-третьих, богатство Узбекистана сырьевыми ресурсами в психологическом плане может подрывать усилия по разработке и организации производства высокостоймостной конкурентоспособной продукции. Бедные сырьем страны в гораздо большей степени вынуждены добиваться экспортной выручки за счет реализации промышленной продукции. Наглядным примером стремительного развития бедной сырьем страны может служить Япония. Следовательно, богатство сырьевыми ресурсами необязательно обеспечивает устойчивый и стабильный экономический рост страны. Примером государств со слабой производственной базой при богатстве сырьевыми ресурсами может служить ряд арабских стран, которым не удалось направить свое богатство на достаточно мощное общее развитие. В конечном счете слабое развитие страны может быть преодолено только в результате внутренних экономических реформ, содействующих раскрытию положительных рыночных сил, а также путем организации и стимулирования промышленного производства.

Вышеуказанное позволяет определить факторы, сдерживающие успешное развитие внешнеэкономической деятельности республики:

- деформированность структуры экономики, выражающаяся в одностороннем развитии сырьевых секторов, незначительности доли продукции с высокой степенью переработки;
- преобладание физически изношенных и морально устаревших основных фондов, отсталых ресурсоемких технологий, не обеспечивающих высокого качества выпускаемой продукции. В результате себестоимость

целого ряда продукции превышает мировой уровень цен на аналогичные виды продукции и делает их, соответственно, неконкурентоспособными;

- неконкурентоспособность продукции большинства отраслей как промышленного, так и сельскохозяйственного производства;

- сохранение монополии на производство многих видов продукции, что позволяет предприятиям-производителям в условиях свободных цен диктовать потребителям свои цены и делает реализацию продукции на внутреннем рынке более выгодной;

- внутриконтинентальное положение Узбекистана и недостаточное развитие транспортных связей для выхода на мировой рынок, когда значительная часть грузов доставляется транзитом через Казахстан и Россию, где действуют высокие таможенные тарифы, что приводит к удорожанию экспортируемой продукции и делает ее экономически невыгодной;

- отсталость инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

Отрицательно сказались на развитии внешней торговли и другие факторы. Так, современное развитие мирового хозяйства таково, что подключение национальных хозяйств к мировой экономике путем простого наращивания квоты при малоподвижной структуре экспорта неприемлемо. *Следовательно, достижение полноценной "открытости" экономики Узбекистана возможно при осуществлении активной государственной политики (программы) развития экспортного потенциала республики.* Пока о наличии такой программы говорить не приходится, поскольку по всем товарным позициям средняя цена реализации была ниже мировых цен. Относительное благополучие физических объемов экспорта и даже их рост (например экспортные поставки хлопка-волокна возросли с 1409,9 млн. долл. в 1994 г. до 2042,9 млн. долл. в 1995 г.) сопровождалось низким уровнем цен на эту продукцию по сравнению с среднемировыми. Так, цена хлопкового волокна составила 2-2,5 тыс. долл. за тонну, то есть порядка 28 процентов и варьировалась в экспортных операциях от 1512 долл. за тонну хлопка-волокна (Турция) до 2153 долл. (Украина)*, что негативно сказалось на конъюнктуре соответствующих мировых рынков, не говоря уже об интересах Узбекистана.

Анализируя вышеприведенные данные, можно прийти к выводу о том, что наряду с увеличением экспортного предложения происходит снижение эффективности экспорта, что существенно подрывает валютные источники республики. Конечно, в отдельных случаях и в отдельные периоды можно сослаться на ухудшение мировой экономической конъюнктуры. Однако, по нашему мнению, главные причины - внутренние и прежде всего - отсутствие четкой государственной политики регулирования экспорта.

* Рассчитано на основе данных таможенной статистики Республики Узбекистан.

Как известно, экспортно-импортная политика страны должна быть направлена на повышение эффективности внешней торговли, развитие экспортного потенциала с последовательным улучшением структуры экспорта и рационализацию номенклатуры импортируемой продукции. В настоящее время в силу сложившейся структуры народного хозяйства экспортный потенциал (относительно мирового рынка) формируется за счет:

- легкой промышленности (статьи экспорта - хлопок-волокно, шелк, пряжа);
- топливно-энергетического комплекса (статьи экспорта - газ природный, электроэнергия);
- металлургического комплекса (статьи экспорта - медь, цветные металлы и изделия из них);
- химического комплекса (статьи экспорта - минеральные удобрения, пластмассовые изделия).

В 1996-1997 гг. в экспортный потенциал республики активно вошла продукция машиностроения. К ранее экспортируемой продукции - сельскохозяйственные машины и оборудование - присоединились автомобили и высокотехнологичная бытовая техника.

Наибольший объем торговых операций в 1996 году приходится на долю США - 8,1 процента от общего объема, Германии - 7,6 процента, Корею - 6,7 процента, Швейцарию - 5,8 процента, Великобританию - 5,4 процента, Турции - 4,6 процента, а по странам ближнего зарубежья на Россию - 17,3 процента, Казахстан - 3,9 процента, Туркменистан - 2,2 процента. Анализ товарооборота отражает чрезмерную замкнутость внешнеэкономических связей на рынках индустриально развитых стран вообще и Западной Европы в частности. Это объясняется сырьевой структурой экспорта, привязанного к индустриальным центрам, что закрепляет нашу технологическую отсталость.

Наблюдается продвижение узбекистанских товаров на менее требовательные рынки развивающихся стран. Развитие экспорта в страны "третьего мира" способствует не только получению валютных доходов, но и стабилизации национальной валюты и производственных процессов. При этом со странами Европы удельный вес товарооборота в общем объеме торговли характеризуется стабильностью в течение последних 4-х лет, сохраняясь на уровне 25 - 40 процентов. Наибольший удельный вес в течение данного периода в товарообороте со странами Европы занимают Германия, Швейцария, Великобритания, Нидерланды, Италия. По структуре экспорта выявляется общая закономерность, свойственная всему экспорту страны - это экспорт хлопка-волокна. Также можно отметить увеличение экспортных поставок в страны Американско-

го континента, Наибольший удельный вес в товарообороте занимают США (только за 1996 г. по сравнению с 1995 г. товарооборот с США увеличился в 16,7 раза и составили 717,6 млн. долл. США).

СНГ и интересы Узбекистана

Рынки стран ближнего зарубежья являются для Узбекистана менее конкурентоспособными. Однако здесь концентрируются основные технологические связи многих приоритетных узбекистанских предприятий. В связи с этим в отношениях с основным рядом стран СНГ (Россия, Казахстан, Туркменистан, Украина) необходимо вести курс на постепенную реструктуризацию существующих товарооборотов, а именно:

- активно создавать условия для расширения производственно-экономических связей между предприятиями, тем самым развивая прямые связи с поставщиками и потребителями в рамках общего экономического пространства;

- эффективно использовать рынки СНГ для продвижения новой продукции в соответствии с технической и структурной политикой страны;

- сокращать недопустимо высокую зависимость Узбекистана от поставок из России энергоносителей, товаров народного потребления, стройматериалов за счет импортозамещения и частичного распределения таких поставок по иным источникам импорта.

Вместе с тем, на сегодня главным партнером Узбекистана во внешней торговле остается Россия. Начиная с 1992 г., межгосударственный обмен между Узбекистаном и Россией осуществлялся на основе двусторонних соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве. В перечень взаимных поставок на правительственном уровне включались объемы наиболее важной для обоих государств продукции. Для создания благоприятных условий поставки этих товаров освобождались от уплаты таможенных пошлин.

В последние годы значительная часть экспортируемого из Узбекистана в Россию хлопка-волокна оформляется посредством бартерных соглашений и клиринговых операций. Несомненна невыгодность для Узбекистана подобных условий, затрудняющих движение реальных финансовых средств в отрасли-производители и далее в предприятия Агропромышленного комплекса, обслуживающие хлопкоперерабатывающие и хлопкосеющие предприятия. Это влечет за собой и трудно разрешимую проблему неплатежей в условиях, когда никакие кредитные организации не согласятся на длительное замораживание предоставляемых ими средств для обслуживания предприятий комплекса.

Кроме того, импортирующие организации вовсе не заинтересованы в предоставлении хлопка-волокна текстильным предприятиям России, и в

целях обеспечения быстрого оборота средств сами его экспортируют в третьи страны (так в 1996 г. Россия до 70 процентов полученного ею хлопка-волокна экспортировала в США, став таким образом торговым конкурентом на мировом рынке для стран-производителей этого вида ресурсов).

С другой стороны, Узбекистан не может без серьезного экономического и социального ущерба отказаться от экспорта хлопка-волокна в Российскую Федерацию, поскольку удельный вес этого сырья в экспорте в эту страну доходит до 50 процентов. В условиях отсутствия оборотных средств позиции текстильной промышленности России стали бесперспективны. Тем самым возникла прямая угроза для вымирания отрасли со всеми тяжелыми социальными последствиями не только для занятых в этой отрасли, но и для производителей хлопка-волокна, традиционно обеспечивающих сырьем эти предприятия.

Узбекистан оказался перед ситуацией потери крупного импортера своей приоритетной продукции с банкротством производителя готовой продукции. Мы согласны с существующей точкой зрения, что для решения возникшей проблемы необходимо не только развитие национальной перерабатывающей хлопок-волокно отрасли (поскольку это требует крупных инвестиций и займет длительный период), но приобретение узбекской стороной части предприятий текстильной и швейной промышленности России. То есть создание кластера, охватывающего как узбекистанских производителей, так и потребителей их продукции, прямо выходящих с конечным товаром на рынок. Это обеспечит реальное перемещение не только материально-технических, но и финансовых средств. От способности конечных производителей оплатить получаемую ими продукцию зависят все отрасли, поставляющие им сырье и обслуживающие последних.

Одной из форм углубления такой интеграции с Россией является создание транснациональных финансово-промышленных групп с участием узбекистанских и российских компаний с привлечением партнеров из других стран. Это будет способствовать укреплению взаимовыгодной интеграции промышленного и банковского капитала сотрудничающих государств.

Формирование финансово-промышленных групп опирается на имеющийся объективный характер интеграционных процессов в экономике. Либерализация хозяйственной жизни, функционирование фондового рынка открывают новые возможности перелива капитала в привлекательные сферы деятельности. В финансово-промышленные группы могут объединяться не только мощные хозяйственные структуры, но и небольшие предприятия наряду с крупными банками и прочими хозяйственными структурами.

В рамках кластера помимо закрепления конечных производителей из России за поставками хлопка-волокна из Узбекистана должны решаться и

задачи паритета цен между отраслями, сокращения транзакционных издержек и др. Приобретение узбекистанской стороной текстильных и швейных предприятий в России может реализовываться через создание совместных предприятий, причем доля акций узбекистанской стороны может быть получена за счет предоставленных предприятиям средств, которые в свою очередь пойдут на приобретение хлопка-волокна и пополнение оборотных средств. Собственность узбекистанской стороны на текстильные и швейные предприятия России закрепит экспортные возможности производителей хлопка-волокна из Узбекистана и не позволит российским предприятиям переориентироваться на других поставщиков (например посредством бартера за поставку вооружений в страны Ближнего Востока и КНР). Узбекистан получит возможность распоряжаться не только финансовыми средствами за поставляемое сырье, но и долей прибыли за реализацию готовой продукции.

Преимущества данной интеграции очевидны. Это будет способствовать стабилизации обеих экономик, усилению конкурентного характера экономической среды, стабилизации научно-технической деятельности, улучшению инвестиционной обстановки. В кооперации с финансово-промышленными группами могут в дальнейшем получить свое развитие многие направления малого и среднего бизнеса.

В условиях либерализации внешнеэкономической деятельности возрастает роль таможенных тарифов, несущих функциональную нагрузку в процессе регулирования отечественного промышленного производства, а также в наполнении бюджетных поступлений. Искусство налоговой политики правительства определяется тем, насколько инструменты и методы налогообложения позволяют балансировать между этими двумя функциями, обеспечивая достаточный режим бюджетных поступлений и реализуя вместе с тем политику структурных преобразований экономики.

Анализ внешнеэкономической деятельности Узбекистана свидетельствует о поощрении правительством экспортно-импортных торговых операций, что наряду с оттоком сырьевых ресурсов ведет к насыщению внутреннего рынка импортными товарами народного потребления. Сохранение подобной ситуации может привести к негативным явлениям, в частности к "отсыранию" производства потребительских и инвестиционных товаров. Возможный рост цен из-за увеличения таможенных тарифов на ввозимую и вывозимую продукцию необходимо было бы нивелировать целенаправленной политикой ограничения нормы прибыли, снижения издержек производства и неналогового стимулирования (поддержки) развития отечественного производства товаров, востребованных рынком.

Выводы:

1. Проблемы в области внешнеторговой политики республики можно свести к следующим положениям:

- низкая конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке;
- отсутствие необходимых финансовых средств для оплаты транспортных расходов на вывоз уже готовой продукции;
- в области экспорта сельскохозяйственной продукции остается слабым местом ее хранение и переработка с целью сохранения качественных характеристик при перевозке на дальние расстояния;
- НДС дестимулирует активизацию международной торговли.

2. Исходя из государственных приоритетов в области развития экспортного потенциала в перспективе большое значение приобретает расширение экспорта традиционных видов сырья и полуфабрикатов - хлопка и продукции из него, цветных металлов, минеральных удобрений и других изделий. Наиболее узким и уязвимым местом остается наличие большого числа производств с незаконченным технологическим циклом. Именно здесь кроются огромные возможности для расширения экспортного потенциала республики. Например, при внедрении соответствующих технологий из добываемого природного газа можно получить широкий ассортимент полимерных материалов (полиэтилен, поливинилхлорид и др.) нитрил-акриловую кислоту, волокна нитрона и другую, пользующуюся большим спросом продукцию. Здесь достаточно сделать небольшие инвестиции, внедрить новые технологии, завершить технологический цикл и получить значительный эффект. И подобных примеров по другим отраслям можно привести немало.

3. Во внешней торговле важно добиваться прогрессивных отраслевых сдвигов в структуре ввоза и вывоза. Так, очевидной становится необходимость сохранения традиционных рынков производимой Узбекистаном продукции. Эта задача, на наш взгляд, чрезвычайно актуальна: вакуум, образующийся во вновь возникших в связи с распадом Союза рынках новых государств, немедленно будет заполнен другими продавцами. Причем конкурентами Узбекистана здесь будут выступать страны не только дальнего, но и ближнего зарубежья. Сохранение и развитие на взаимовыгодных условиях экономических связей Узбекистана с ближним зарубежьем будет способствовать проведению на мировых рынках всеми этими государствами единой экономической политики, что обеспечит значительно большие выгоды в торговле с остальными странами мира, чем жестокая конкурентная борьба в одиночку.

4. Для обеспечения технологической независимости национальной экономики и надежной конкурентоспособности узбекистанских товаров на

внешнем рынке целесообразно оказывать государственную поддержку наукоемким и принципиально новым производствам. Одновременно необходимо проводить мероприятия на отраслевом и региональном уровне по изысканию дополнительных: возможностей экспорта товаров, нашедших спрос на внутреннем рынке. Центральным звеном системы государственного регулирования экспорта Узбекистана в этот период является эффективная кредитно-финансовая политика стимулирования вывоза, включающая экспортные кредиты на более благоприятных условиях по сравнению с теми, которые действуют на внутреннем рынке и страхование экспортных операций. Помимо кредитно-страховой системы, правительству следует активно использовать и другие финансовые рычаги стимулирования экспорта: налоговые льготы и прямые субсидии.

5. Процесс интеграции национальной экономики в мировое хозяйство определяется способностью обеспечить рост и конкурентоспособность "открытых" экспортноориентированных производств, что конечно, связано с результатами осуществления рыночных преобразований в целом. Известно, что "открыть", по отношению к мировому рынку, можно лишь экономическое пространство, построенное на том, "что интегрироваться должны не государства, а их деидеологизированные и деполитизированные экономики и рынки" [1].

Литература:

1. И.А. Каримов. По пути созидания. т.4. - Т.: "Узбекистан", 1996.
2. И.А. Каримов. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Т.: "Узбекистан", 1995.
3. В. Загашвили. Экономический национализм и национальные экономические интересы / «Мировая экономика и международные отношения». М., 1995. № 1.
4. А. Абазов. Дезинтеграция экономики Центральной Азии в постсоветский период. / «Мировая экономика и международные отношения» М. 1996, № 2.
5. А. Алимов. Наблюдение и прогнозирование внешней торговли в Узбекистане. - Экономика и статистика., 1995, № 4.
6. В. Кириченко. Эволюция и перспективы экономических отношений России со странами СНГ. / «Российский экономический журнал», 1995, № 1.
7. В. Новиков. Сырьевой экспорт России. "Экономист". М, 1997, № 7.

Роль класса собственников в функционировании рыночной экономики

9

*Шепелев В.М. **

В условиях осуществления широкомасштабных рыночных преобразований наблюдается массовое изменение людьми и целыми социальными группами своего места в социальной структуре общества. Все более увеличивается круг лиц, владеющих собственностью.

“Основная и самая большая цель, приоритетное направление проводимых реформ, - отмечает Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов, - это формирование класса настоящих собственников в Узбекистане. Все наши указы, постановления, законы, вся наша работа направлены на обеспечение этой цели. Не решив этой главной задачи, нельзя рассчитывать на достижение серьезных результатов, желаемых изменений в экономике, во всей нашей жизни” [1]

Целью настоящей работы является анализ феномена класса собственников и его роли в структуре рыночного хозяйствования.

Особая значимость исследования класса собственников определяется тем, что в настоящее время 68,9 процента национального дохода и 53,4 процента общего объема промышленной продукции, более 98 процентов сельскохозяйственной продукции в Узбекистане приходится на долю негосударственного сектора. 70 процентов всех работающих в стране заняты в этом секторе.

Отношения собственности в условиях рыночной экономики

Под собственностью понимается исторически определенный общественный способ присвоения людьми предметов производительного и непроизводительного потребления. Объект собственности должен составлять общественную ценность и обладать иммунитетом против расхищения, заимствования, имитации.

Цели и мотивы, сама деятельность людей непосредственно зависят от отношений собственности, опосредствующих связь людей с ресурсами (условиями и средствами) деятельности, будь это производство или потребление его продуктов. Собственность ограничивает доступ физических и юридических лиц к ресурсам и результатам их использования. В качестве защитного механизма выступают права собственности. Как идеологическое отношение собственность является юридическим феноменом, закрепленным в нормах права.

* Виктор Шепелев, д.э.н., профессор, зав. отделом Института экономики Академии наук РУз.

Английский юрист А.М. Оноре осуществил наиболее полную классификацию прав собственности, выделив следующее [2]:

- владение (исключительный физический контроль над вещью);
- пользование (личное использование вещи);
- управление (решение кем и как вещь может быть использована);
- извлечение дохода (либо от предшествующего личного использования вещи, либо от разрешения другим лицам пользоваться ею);
- отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи;
- иммунитет от экспроприации вещи;
- передача вещи;
- бессрочность;
- запрещение на вредное использование вещи;
- ответственность (возможность отобрания вещи в уплату долга);
- восстановление нарушенного правомочия.

Объекты собственности могут служить цели непосредственного удовлетворения потребностей их владельцев (собственников), выступая в этой роли в качестве предметов потребления. Более сложным представляется случай, при котором удовлетворение потребностей достигается через производственную деятельность, основные факторы (производственное имущество, земля, капитал, технологические знания др.) которой присваиваются собственниками, что позволяет им регулировать потребление остальной части населения, побуждая ее к трудовой деятельности в интересах собственников. В любом обществе возможность удовлетворения потребностей социального субъекта зависит от его отношения к другим социальным субъектам исходя из реального их положения в системе общественных отношений, основополагающими среди которых являются отношения собственности.

Будучи общественным способом присвоения людьми факторов производства, собственность обуславливает и способ присвоения людьми результата производственной деятельности - прибыль (дивиденд на акции), банковский процент, рента и т.д.

Особое значение имеет право собственности индивида на свою рабочую силу. В случае наемного труда происходит делегирование владельцем рабочей силы прав распоряжения и пользования ее качествами другому лицу, однако выбор форм реализации рабочей силы осуществляется самим ее собственником.

Таким образом, отношения собственности возникают с момента выделения из природной и общественной среды определенных объектов и закрепления исключительных прав на них за их владельцами (собственниками).

Вместе с тем права собственности ограничиваются в результате взаимодействия различных социальных субъектов. В условиях современной рыночной экономики основу отношений между социальными субъектами составляет стремление каждого из них реализовать свои интересы в рамках единой политико-экономической системы, интегрирующей их деятельность в единое целое, на основе сохранения социально-экономического статуса всех субъектов и обеспечения консенсуса интересов. Следовательно, права собственности находятся под защитой государства лишь в той мере, пока собственник не навязывает принудительно свои условия другим социальным субъектам и прежде всего в сфере хозяйственной деятельности.

Усложнение состава прав собственности, характера их взаимодействия, все увеличивающееся разнообразие объектов собственности приводят к тому, что формы собственности оказываются комбинациями разнообразных правомочий, переплетающихся и взаимодополняющих друг друга и субординированных по ряду признаков (право на доход, распорядительская функция и др.), что предопределяет выделение класса собственников внутри общества. Мотивация собственников связана с их общими проблемами и общими способами их решения благодаря наличию реальных ресурсов для реализации потребностей и юридическому закреплению этих ресурсов за собственниками.

С точки зрения психологии собственник является личностью, которой движут определенные мотивы: добиться чего-либо, самоутвердиться и обрести самостоятельность. "Необходимо, чтобы чувства собственников, - указывает Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов, - глубоко проникли в сознание людей, стали частью их мышления" [3].

С позиции экономической науки хозяйственная деятельность собственников осуществляется ради прироста капитала посредством самого капитала через проникновение и утверждение в хозяйственной сфере. При всей суверенности собственник не является обособленным хозяйствующим субъектом. Он воспроизводится как комплекс отношений с обществом и другими хозяйствующими субъектами в условиях их сотрудничества и конкуренции.

Из всего круга собственников наиболее важную социально-экономическую роль в обществе играет класс собственников, объединяющий группу лиц, владеющих средствами производства. Изучение класса собственников предполагает исследование целого ряда конкретных явлений, присущих данному явлению - структуры и динамики групп людей, образующих класс собственников. Дифференциация класса собственников определяется уже самим субъектом собственности, предполагающим его производственное или непроизводственное потребление; формами взаимодействия людей между собой с лицами, группами и слоями, не входящими в класс собственников; формированием социальных установок и особого мировоззрения.

ния, способов принятия групповых решений; конкретными общественными и экономическими институтами, выражающими интересы класса собственников и др.

Действительно, хозяйствующим субъектом можно стать лишь при условии владения или распоряжения факторами производства, что позволяет собственнику реализовать функцию производящего, потребляющего и присваивающего субъекта.

Собственность на производственное имущество является основой суверенитета в хозяйственной деятельности, позволяющей достигнуть максимализации прироста капитала и расширения, на этой основе как возможностей потребления самих собственников, так и хозяйственной деятельности.

Имущество может использоваться как самим собственником, так и с привлечением других граждан по найму. Собственник может передавать в полное хозяйственное владение свое имущество другим лицам, установив порядок его использования и распределения дохода, полученного в результате хозяйственной деятельности. В пределах своего имущества собственник несет ответственность за исполнение налоговых и кредитных обязательств, заключенных договоров, за нарушение имущественных прав других субъектов, несоблюдение безопасных условий труда, реализацию потребителем продукции, причиняющей вред здоровью людей, загрязнение окружающей среды, а также нарушение антимонопольного законодательства. Противоправные действия могут привести к прекращению в судебном порядке хозяйственной деятельности. Имущественные претензии распространяются и на наследников собственности, но не более чем в размере наследуемого имущества.

Источниками формирования и роста частного имущества являются денежные и материальные вложения собственника, доходы от реализации продукции (работ, услуг), кредиты банков, дивиденды, полученные от операций с ценными бумагами, доходы от продажи ценных бумаг, имущество, полученное по наследству, путем обмена и дарения.

Собственник частного предприятия обладает производственной, коммерческой и юридической самостоятельностью. Реализация продукции, работ и услуг осуществляется по ценам, которые устанавливаются им самостоятельно или на договорной основе. Чистый доход, образующийся после вычета из выручки от реализации продукции сумм на покрытие всех производственных издержек, является личным доходом владельца предприятия и облагается подоходным налогом. Налоговые и другие государственные органы, осуществляющие проверку деятельности, обеспечивают при этом неразглашение сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия.

Результаты хозяйствования, если рассматривать его в отрыве от исторических форм в которых оно совершается, представляют собой определенные изменения и преобразования как в материально-природной, так и социально-экономической среде. Результатами хозяйствования становятся предметы и условия, необходимые для жизни членов общества и его хозяйствующих субъектов. Стремление хозяйствующего субъекта к удовлетворению собственных потребностей характеризуют его направленность на самоутверждение в социально-экономической сфере общества. Ее реализация непосредственно связана с развитием творческих способностей, находящих выражение в творческом приспособлении различных факторов производства, включая и собственность на имущество, и элементов социально-экономической среды к потребностям хозяйствующего субъекта.

Последнее предполагает заинтересованность собственника не в проматывании имущества, а в усовершенствовании средств труда, методов управления и организации производственной деятельности.

Собственник, которым может быть как отдельное лицо, так и группа лиц, производительно использует имущество посредством соединения средств производства с рабочей силой.

Производственный продукт принадлежит собственнику и реализуется как товар, а носители рабочей силы необходимые им потребительские блага получают посредством их купли у собственников продукта.

Для получения максимальной прибыли собственник должен использовать научно-технические новшества, высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов (материальные трудовые и финансовые факторы производства). Однако погоня за максимальной прибылью часто приводит к хищническому использованию ресурсов, наносит вред окружающей среде, что придает хозяйственной деятельности двойственный характер - собственник ресурсов заинтересован в их рациональном использовании, при этом он может безжалостно относиться к общественным ресурсам, что побуждает государство устанавливать формы ответственности за неправильное использование ресурсного потенциала общества.

При осуществлении незапрещенной законом деятельности в Узбекистане предоставлена свобода собственникам в использовании принадлежащего им имущества, организации хозяйственной деятельности и распределении ее результатов.

Частная собственность и распределение продукта труда

Сугубо отрицательной была марксистская характеристика собственников средств производства. Последние рассматривались как социально-экономический и политический феномен, которому присуща эксплуата-

торская природа, делающая неизбежным в общественном развитии классовую борьбу и насилие, как средство целенаправленного конструирования общественного развития.

Марксизм сформулировал понятие "класс", характеризующее отношение группы людей к средствам производства. Из всего многообразия собственников была выделена группа капиталистов (владельцев капитала), которая и определялась как эксплуататорский класс, противостоящий наемным трудящимся. Сами капиталисты неизменно реализуют цель капитала, связанную с его расширенным воспроизводством, для получения дохода - процента с капитала. Для извлечения доходов капиталист должен привлекать наемный труд, что и выделяет работников по социальной принадлежности и по месту в общественном производстве в отдельный класс.

Признавая обусловленность классовой структуры отношениями собственности, марксизм утверждает, что в капиталистическом обществе происходит закрепление позиций антагонистических классов, кастовости правящей элиты, что противоречит многочисленным фактам изменения индивидом или группой лиц социальной позиции и места в общественном воспроизводстве в результате личных усилий. Непременной основой вертикальной социальной мобильности служит наличие прав собственности на общественно значимый ресурс, в том числе уникальные возможности, характеризующие рабочую силу отдельного индивида (совокупность его способностей к труду), что позволяет собственнику автономно принимать решения о выборе формы использования объекта собственности, сферы деятельности, позволяющей наиболее эффективно использовать этот объект и присваивать эффект (доход), приносимый либо собственной деятельностью собственника, либо деятельностью нанятых им лиц - предприниматели, менеджеры, рабочие, служащие и др. категории наемных работников.

Ученые больше склоняются к мнению, что эксплуатация человека человеком связана не с частной собственностью, а с монопольным положением отдельных видов собственности, будь-то частной или государственной, лишающим социального субъекта возможностей выбора варианта деятельности, связанной с реализацией имманентных ему потребностей и интересов.

Благодаря свойству приватности собственность является не только средством эксплуатации человека человеком, но и средством от эксплуатации. Исторический процесс показал, что способ устранения эксплуатации на основе экспроприации имущих и превращение всех в неимущих не устраняет волонтаристскую эксплуатацию. В экономически развитых странах получает распространение интроприация - расширение круга собственников среди населения, то есть эволюция собственности осуществляется не путем уменьшения, а, наоборот, увеличения круга собственников.

Развитие материальных и идеальных орудий труда характеризует тенденцию к тому, что все большее число людей получает возможность стать производителями - собственниками и ассоциироваться друг с другом, что отвечает стремлению человека приобрести собственность и соответственно иметь не свободу произвола, а свободу упорядоченной воли.

Эволюция рыночных отношений способствовала тому, что классу собственников все больше становится присуща социальная функция, проявляющаяся в возможности каждого дееспособного человека быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. "Этот класс, - указывает Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов, - должен занять ведущее место в экономике, да и в жизни страны, должен стать основной опорой общества" [3].

Социальная функция проявляется в формировании слоя лиц, склонных к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности. Растущий при этом слой наемных работников экономически и социально зависит от устойчивой деятельности предприятий, созданных частными собственниками.

Социально-ориентированная рыночная экономика обеспечивает, с одной стороны, социальную защиту, а с другой - стимулы к труду, предпринимательской деятельности и использованию инновационного потенциала работника. Модель рыночной системы хозяйствования связана с получением доходов, различных в зависимости от их собственности на факторы производства: так, труд обеспечивает заработную плату, капитал - прибыль, земля - ренту, предпринимательские способности - доходы предпринимателя.

Социальная несправедливость, вытекающая из того факта, что собственность на капитал сконцентрированная в руках относительно небольшой части членов общества, позволяет им присваивать доход от функционирования капитала, уравнивается в странах с рыночной экономикой проводимой государством политикой диффузии собственности, обеспечивающей перераспределение капитала среди широких масс населения, в том числе посредством установления относительно высоких налогов для высокодоходных групп, социальной поддержки для низкодоходных групп населения. Рыночные отношения основаны на конкуренции, поэтому величина дохода определяется не только объемами фактора производства и затраченного труда, но и тем, как сложится соотношение спроса и предложения на рынке. В этой связи важнейшим стимулом для хозяйственной деятельности собственника имущества выступает возможность получить больше по сравнению с общественно-необходимыми затратами труда. Одновременно в рыночной системе присутствует и риск разорения.

В странах с развитой рыночной экономикой и в частном секторе пре-

дусмотрен обязательный минимум зарплаты, а при недостатке доходов он должен обеспечиваться за счет сокращения дивидендов или прибыли частного собственника. В таких условиях, если гарантированный доход наемных работников не может быть обеспечен, предприятие разоряется. На этой основе обеспечивается соединение механизмов предпринимательской активности и нормативного распределения по труду. "Мы не допустим резкого социального расслоения населения". - указывает Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов [3]. Действительно в условиях формирования рыночной экономики в нашей стране настоятельной задачей становится создание такой системы регулирования доходов, при которой общество поддерживает и стимулирует в равной степени получение дохода от собственности (используемой прежде всего посредством производственной деятельности) и трудовых доходов. Данная система должна дестимулировать развитие рантье и спекулятивного капитала, на основе эффективного налогообложения, что будет способствовать возвращению капитала из сферы коммерческо-посреднических операций в производственные и социальные инвестиции и позволит решать задачи роста эффективности национальной экономики.

Отношения между собственниками и наемными работниками в условиях рынка

Современный период характеризуется активизацией социальной политики бизнеса в экономически развитых странах. Сегодня все крупнейшие корпорации несут большие расходы по подготовке и переподготовке кадров и социальному страхованию. Трудящиеся активно привлекаются к управлению производством и участию в прибылях. Огромное развитие получило акционирование капитала корпораций, что позволило резко расширить и демократизировать круг его владельцев.

В экономически развитых странах происходят существенные изменения в системе общественных отношений - широкое участие бизнеса и населения в реализации государственных социально-экономических программ, включение семейного труда в производство (в виде затрат личного времени на образование и самообразование, воспитание детей и повышение культурного уровня), различные формы благотворительной и добровольческой деятельности.

Так, в США в воспроизводство человека направляются средства, сопоставимые с валовыми капиталовложениями в экономическую сферу. С 1950 по 1986 гг. доля инвестиций в человека (затраты на здравоохранение, образование, государственные программы НИОКР и рекреационные услуги) увеличились с 11,8 до 24,6% ВВП, а материальные инвестиции в частном секторе уменьшились за этот период с 17,6 до 15,7% [4].

Непосредственный труд всегда выступает основным фактором производства. Однако, если раньше его эффективность определялась в основном интенсивностью и производственным опытом, кооперацией и механизацией, то в настоящее время и в будущем на первый план все более выходят социальные факторы - образовательный уровень, работоспособность, профессионализм, творческие способности, интеллект, заинтересованность в их реализации. Игнорирование этих социальных факторов, равно как и человеческого достоинства, справедливости, демотивирует производителей и в конечном счете, препятствует развитию материальных производительных сил, подрывая консенсусные формы разрешения конфликтов, основанные на идеях общественной солидарности и справедливости, заинтересованности всех слоев общества в эффективном применении национальных ресурсов.

Глубокие внутренние качественные изменения со временем превратили собственность в то сложное явление, в котором главное - не владение, не возможность жить за счет процентов с капитала, а распоряжение и оперативность управления, позволяющие гарантировать причастность к тому свободному творческому труду, который долгое время был привилегией узкого круга предпринимателей - владельцев собственности.

В отличие от классического капитализма сильно изменились мотивы экономической деятельности собственников, наемных работников и представителей других социальных групп. Стремление к получению больших личных доходов дополняется и во все большей степени заменяется заинтересованностью в процессе производства, удовлетворенностью от престижного положения в производстве и от увеличения возможностей личного воздействия на него.

В условиях разнообразия форм собственности, когда к присвоению капитала, труда и результатов производства подключаются все новые слои экономически активного населения, включая наемных работников, возникает коллективное предпринимательство. Как и владелец предприятия, наемный работник непосредственно связан с хозяйствующей организацией, деятельность в которой является средством достижения его целей и позволяет реализовать его творческие способности, новаторский и лидерский потенциал.

Развитие предпринимательской деятельности внутри предприятия (интрапредпринимательство) имеет целью привлечение к решению производственных вопросов на основе новаторского подхода всех категорий работников. Для инициативных работников в экономически развитых странах на крупных предприятиях создаются условия, имитирующие те, которые существуют в малом бизнесе: самостоятельность в организации труда, в подборе группы участников проекта, в выходе на рынок. Это означа-

ет передачу прав собственности работникам на определенные ресурсы, создание условий для высокой оплаты труда в случае успеха, но и предполагает возможность использования средств самих работников в процессе производственной деятельности в условиях полного освобождения их формальных организационных процедур на заранее определенный промежуток времени.

Инtrapредпринимательство существенно меняет характер труда, делает его более содержательным и производительным. Американские менеджеры отмечают, что участие работников в делах фирмы позволяет им "чувствовать себя собственниками, поскольку их личный успех увеличивается с успехом фирмы. Они ведут себя как предприниматели" [5].

Инtrapредпринимательство реализуется в различных формах - прямое распределение финансов - материальных и трудовых ресурсов, поощрение руководителей структурных звеньев в оказании помощи инициативным работникам и рационализаторам, образование внутренних венчуров (автономных инновационных подразделений), предоставление права работникам самостоятельно организовывать трудовой процесс, контролировать порядок и сроки работы.

Формирование множества мелких подразделений, дополняющих производственную структуру и имитация конкурентных отношений между ними в рамках одного предприятия повышают гибкость и эффективность производства, а тем самым и конкурентоспособность и доходность продукции.

В условиях Узбекистана разрушение прежней системы отношений собственности, свойственной централизованной плановой экономике, осуществляется путем приватизации, основанной на замене государственно-бюрократической формы соединения работников со средствами производства на частную в результате передачи собственности от государства в руки реальных собственников, заинтересованных в её сохранении, приумножении и эффективности хозяйственного использования. Одним из способов преобразования государственных предприятий является акционирование, позволяющее на одном предприятии использовать ресурсы разных собственников и расширить круг долевых участников накопления средств в том числе, и за счет сбережений работников предприятия, что должно повысить их заинтересованность в эффективности своего труда, а также труда других членов коллектива.

Если в странах с развитой рыночной экономикой даже трудящиеся испытывают чувство хозяина своего предприятия, то тем более это мировоззрение должно быть присуще акционерам, как коллективным собственникам. Однако ещё и сейчас на многих предприятиях республики, ставших акционерными, собственниками акций ожидается, когда дирекция выдаст им дивиденды.

“Обладатели акций должны активно участвовать своими голосами в деятельности завода, в его управлении - отмечает Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов, - говоря иначе, решать судьбу предприятия, определять его жизнь должны не директор, а акционеры... Обладатель акций должен быть не только получателем дивидендов с дохода, он прежде всего должен ощутить себя хозяином этого предприятия” [3].

Выводы:

1. В условиях рыночной экономики основным субъектом хозяйствования является собственник, выступающий как отдельное лицо или группа лиц, соединяющий факторы производства и использующий их в производственно-хозяйственной деятельности. Преследуя собственные цели, собственник одновременно приумножает национальное богатство благодаря тому, что в условиях конкуренции вынужден наилучшим образом использовать факторы производства, создавать рабочие места, внедрять научно-технологические новшества.

2. Результаты хозяйственной деятельности класса собственников выступают не только в виде предметов и условий, необходимых для жизнедеятельности членов общества, но и носят характер преобразований самой экономической среды. Хозяйственная деятельность представителей класса собственников является условием экономического роста, играет важнейшую роль в социально-экономическом прогрессе общества.

3. Социальную базу рыночного хозяйствования в Узбекистане составляют собственники, осуществляющие частное производство, и работники предприятий, способные к изменению, развитию и модернизации производства. Эти лица, ставшие инициаторами создания предприятий негосударственной формы собственности, могут обеспечить высокие темпы экономического роста благодаря быстрому внедрению инноваций, гибкой реакции на изменение рыночной конъюнктуры, использованию близости к местным ресурсам.

4. На крупных предприятиях страны должно получить развитие интрапредпринимательство, направленное на привлечение к решению производственных вопросов различных категорий работников и имитирующие хозяйствование в мелком бизнесе на основе организации автономных групп из предприимчивых работников, которые в дальнейшем могут стать собственниками самостоятельных предприятий. Интрапредпринимательство на крупных предприятиях Узбекистана может стать существенным резервом формирования коммерчески эффективных малых и частных предприятий из числа получивших самостоятельность структурных подразделений.

5. Важнейшей задачей рыночных реформ в Узбекистане является формирование класса собственников прежде всего в производственной сфере посредством государственных предприятий и целенаправленной поддержки инициативно образующихся новых предпринимательских структур.

Литература:

1. Каримов И. А. Формирование класса собственников - основной критерий успеха реформ - // Народное слово, 8 февраля 1997 г.
2. Honore A. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence. Ed. // A. W. Guest. Oxford, 1961, p. 101 - 147.
3. Народное слово, 8 февраля 1997 г.
4. Полис, 1991, N1, с. 17.
5. Industrial Participation, 1985, Summer.

Особенности хозяйственного поведения предприятий в переходной экономике

10

Юсупов Ю.Б., Пугач И.Л.*

В условиях переходной экономики наблюдается глубокая трансформация хозяйственных связей и отношений, нуждающаяся в серьезном научном изучении. Задача данной статьи - теоретический анализ изменений в хозяйственной деятельности предприятий, имевших место в результате перераспределения собственности и власти, возникновения новых условий хозяйствования. Будут также рассмотрены некоторые социально-экономические последствия формирования новых властных отношений на предприятиях и активного государственного регулирования частного сектора экономики.

Цели и деятельность предприятий в условиях рыночной экономики

Для того чтобы ответить на вопрос "Какие цели преследует самостоятельная капиталистическая фирма?", мы должны определить, кому принадлежит реальная экономическая власть на предприятии, кто здесь принимает хозяйственные решения. Интересы того, кому принадлежит власть и будут обуславливать цели функционирования предприятия.

В капиталистической экономике наиболее распространены два типа властных отношений в рамках фирмы: а) власть принадлежит собственнику (капиталисту) или группе собственников, б) реальная экономическая власть находится в руках администрации. Если власть у предпринимателя, владельца фирмы, то очевидно, что он нацеливает работу своей организации на максимизацию получаемой им прибыли. Большинство теоретических моделей исходят именно из этой предпосылки. Однако часть специалистов утверждает, что на современных (прежде всего, крупных) предприятиях экономическая власть перешла от собственников фирмы к администрации, что неизбежно сказывается на целях функционирования предприятия [1].

Почему власть оказывается у администрации? Начиная с первой половины XX века ведущие позиции в экономике наиболее развитых стран захватывают крупные предприятия, на которых возрастает роль плани-

* Юлий Юсупов, старший преподаватель кафедры "Микро- и макроэкономики" Университета мировой экономики и дипломатии. Игорь Пугач, нач. отдела методологии и анализа НИИ улубления рыночных реформ при Госкомимущество РУ.

рования, координации и контроля за работой подразделений фирмы, управления научно-техническим прогрессом, снабжением, сбытом, мероприятий по изучению и формированию запросов покупателей. Поток информации, с которой связана деятельность фирмы, в этих условиях значительно возрастает. Вместе с ним увеличивается количество обслуживающего производство персонала: инженеров, бухгалтеров, плановиков, управленцев и т.д.

Одновременно на крупных предприятиях происходит разрыв между собственностью и управлением: собственники фирмы, по мере ее укрупнения и усложнения процессов производства и реализации, передают свои организационные функции, которые не способны осуществлять в силу их сложности, наемным работникам. Наиболее наглядно данный тезис подтверждается на примере акционерной компании, где рядовой собственник - акционер, имеющий небольшое количество акций, - участвует в управлении компанией лишь формально. Поэтому, как считают многие экономисты, на современном предприятии реальная власть перешла в руки высококвалифицированных специалистов, которые занимаются организацией производства, сбыта, научно-технических нововведений. Собственники средств производства для таких целей просто некомпетентны.

Дж.К.Галбрейт в своих работах [2] подробно исследовал характер деятельности администрации и прочих работников умственного труда предприятия (в его терминологии - техноструктуры). Причем он специально подчеркивает, что реальная власть принадлежит не только менеджерам, а именно всей техноструктуре, представители которой владеют соответствующими профессиональными знаниями о производстве и обладают необходимой для принятия решений информацией. Конечно, формально важнейшие решения, как правило, есть прерогатива ведущих менеджеров компании - директора и его заместителей, а также собрания акционеров. Но любые решения почти на 100 процентов зависят от информации, на основе которой они принимаются. Последняя же находится под "контролем" техноструктуры, реализующей свои собственные интересы.

Галбрейт выделил две группы целей техноструктуры: защитные и положительные. Защитные цели заключаются в обеспечении выживаемости техноструктуры и ее защиты от вмешательства со стороны собственников фирмы, кредиторов, рабочих, потребителей и государства. Основная положительная цель техноструктуры - расширение предприятия, увеличение объемов его хозяйственной деятельности. Чем больше размеры фирмы, тем больше возможностей у ее сотрудников для карьеры, тем более стабильно их социальное и финансовое положение.

Если верна теория Галбрейта, то вряд ли можно утверждать, что основная цель работы фирмы - максимизация прибыли. Администрация и про-

чие работники интеллектуального труда заинтересованы прежде всего в наращивании объема производства, и именно они обладают реальной властью, а значит способны навязывать свои цели всей организации.

Реализация целей как фирм, находящихся под контролем собственников, так и предприятий контролируемых техноструктурой, сталкивается с определенными ограничениями. Перечислим наиболее важные из них.

1. *Ограничения, обусловленные спросом на продукцию.* Для предприятия рыночного хозяйства эти ограничения имеют решающее значение. Недостаток спроса сдерживает рост производства и даже может привести к банкротству фирмы. Отметим, что и на макроуровне рыночная экономика часто сталкивается с проблемой ограниченности спроса. Недостаток совокупных расходов приводит к перепроизводству, массовым банкротствам, росту безработицы.

2. *Жесткая конкурентная среда.* Рыночная конкуренция вынуждает предприятия сокращать издержки производства, снижать цены, улучшать качество продукции, внедрять достижения НТП, приспосабливаться к нуждам потребителей и пр. Факторы ограниченности спроса и конкуренции ставят производителей в зависимость от покупателей. Поэтому в условиях рыночной экономики господствует так называемый "рынок покупателя", характеризующийся тем, что основные издержки по осуществлению купли-продажи товаров ложатся на продавца.

3. *Жесткие финансовые (бюджетные) ограничения.* Капиталистические фирмы, за некоторым исключением, располагают лишь финансовыми средствами, которые ими уже заработаны или которые потенциально могут быть заработаны (банки дают им кредит только если видят, что шансы его возврата велики). Конечно, в рыночной экономике существуют такие явления, как льготный кредит, дотации и субсидии государства, льготное налогообложение, возможность перекладывать высокие издержки фирмы на покупателей посредством установления монопольно высоких цен и пр. Однако в целом финансовое благополучие фирм определяется эффективностью их хозяйственной деятельности. Это следует хотя бы из того, что ни одно из капиталистических предприятий не застраховано от банкротства.

4. *Существенные ограничения накладываются законодательством и политикой государства.* Например, стремление к росту ограничивается антимонопольным законодательством, прогрессивной шкалой налогообложения, жесткими санкциями относительно невозврата долгов и т.д.

5. *Жесткие требования по найму рабочей силы и организации производственного процесса.* Трудовое законодательство, деятельность профсоюзов, существующие традиции, конкуренция между предприятиями

ми на рынке труда предъявляют руководителям фирм довольно суровые требования в вопросах оплаты и организации условий труда. Необходимо также помнить о действии природоохранного законодательства и протеста общественности против загрязнения окружающей среды.

Микроэкономическая теория уже давно показала, что если ограничения 1-3 достаточно действенны, то работа предприятий, стремящихся к максимизации прибыли, является наиболее эффективной [3]. Другое дело, когда какое-либо из этих ограничений смягчается (например, из-за высокой степени монополизации рынка или активной перераспределительной политики государства) [4]. В этом случае характер деятельности предприятия может не отвечать интересам общества: возрастают издержки, нерационально распределяются и используются ресурсы, взвинчиваются цены, падает объем производства и т.д.

А как быть с оценкой деятельности предприятия, работающего под контролем администрации и, соответственно, не ставящего перед собой цель максимизировать прибыль? Безудержное расширение производства может оказаться неэффективным с точки зрения интересов общества. Однако в условиях рыночной экономики существуют механизмы, которые вынуждают администрацию заботиться об оптимальном использовании ресурсов и обеспечивать относительно высокий уровень рентабельности.

Одним из таких ограничений можно считать деятельность внешних собственников. В частности, внешние собственники требуют от администрации обеспечения минимально приемлемого уровня прибыли. Причем, развитое законодательство и сложившиеся финансовые институты дают в их руки довольно эффективные рычаги воздействия на работу предприятия, вплоть до изменения состава руководства или даже закрытия компании. Поэтому, стремясь защититься от вмешательства внешних собственников администрация должна обеспечить последним минимально приемлемый для них уровень доходности на вложенный капитал.

Дополнительный "контроль" за эффективностью деятельности предприятий, находящихся под властью администрации, обеспечивается, во-первых, рыночной конкуренцией (заставляющей снижать издержки и цены, улучшать качество, внедрять современные технологии), во-вторых, работой финансовых рынков и банковских структур. Предприятиям, в том числе и в целях расширения масштабов производства, требуются дополнительные финансовые средства. Однако, получение займов возможно лишь при эффективной работе и относительно высоком уровне рентабельности. Необходимо также учитывать, что уровень рентабельности непосредственно влияет на курс акций компании. Если курс акций упадет, то это, во-первых, лишит руководство фирмы важных финансовых поступлений, получаемых за счет дополнительной эмиссии акций или выпуска облига-

ций, во-вторых, поставит под угрозу самостоятельность самой фирмы, так как возникает возможность перекупки контрольного пакета акций и последующего поглощения. Наконец, прибыль нужна администрации для осуществления чистых инвестиций и расширения масштабов производства.

Поэтому можно утверждать, что большинство капиталистических предприятий, независимо от форм контроля, стремятся к увеличению прибыли. Это, при условии конкурентности рынков, развитости инфраструктуры и хозяйственного законодательства, обеспечивает эффективное распределение и использование ресурсов, а также относительно высокие темпы экономического роста.

Особенности поведения предприятий в плановой экономике

Социалистическое хозяйство объективно нацелено на полное использование ресурсов и максимальное расширение объема выпуска.

Главная причина этого явления заключается в *стремлении администрации социалистических предприятий к увеличению масштабов производства*. Во-первых, она преследует положительную цель технoструктуры: расширение объекта управления. Чем крупнее предприятие, чем больше продукции оно производит, тем выше статус, социальное положение его руководителей, тем над большим количеством людей и ресурсов они имеют власть. Во-вторых, администрация реализует защитную цель технoструктуры: старается обезопасить себя и свое предприятие от вмешательства вышестоящих чиновников, которые будут недовольны, если государственный план окажется невыполненным. В-третьих, социалистическая система государственного управления всячески стимулирует выполнение и перевыполнение производственных планов (руководство и работники предприятия получают премии, их ставят в пример, предоставляют разные льготы и т.д.). Это обстоятельство также подталкивает предприятия к погоне за "валом" и расширению производственных мощностей.

Стремлению к безудержному росту не препятствуют и даже поощряют его центральные органы управления. Планирование "от достигнутого" (а иначе невозможно планировать приросты производства нескольких миллионов наименований товаров) неизбежно вызывает у центральных органов управления желание сделать план более напряженным, максимально использовать экономический потенциал предприятий. Рост валовых показателей ассоциируется с ростом благосостояния, а неполное использование ресурсов воспринимается как расточительство. Нацеленность на неограниченный рост подталкивается также наличием хронического дефицита. Дело в том, что *главным методом управле-*

ния хозяйственных диспропорций в социалистической экономике является рост валовых показателей. Если возникла нехватка ресурсов или благ, то, в соответствии с внутренней логикой плановой системы управления, необходимо расширение производства дефицитного продукта. Других действенных рычагов устранения несоответствия спроса и предложения у государственных чиновников просто нет.

При этом, социалистические предприятия, как правило, не сталкиваются с такими препятствиями расширения производства, как недостаток спроса, конкурентная борьба и жесткие финансовые ограничения. Дефицитный характер экономики дает уверенность производителю, что его продукция будет куплена при любых издержках производства. Но даже, если он не найдет рынка сбыта, то все равно разориться социалистическое предприятие практически не может. Это связано с плановым характером экономики и наличием мягких финансовых ограничений. Данное явление было подробно описано Я. Корнай в его знаменитой книге "Дефицит" [5].

В чем выражалась мягкость бюджетных ограничений деятельности социалистических предприятий?

Во-первых, затратная модель ценообразования позволяла им перекладывать на потребителей рост своих издержек. В условиях планового установления цен центральные органы управления не в состоянии учесть все факторы спроса и предложения и определить "точки равновесия" на рынках всего ассортимента товаров. Поэтому цены устанавливаются в соответствии с себестоимостью продукции. Причем, предприятия, производящие сложную, дифференцированную продукцию легко могут перекладывать свои возросшие затраты на покупателей путем ухудшения качества товаров.

Во-вторых, налоговые и другие отчисления в бюджет не только не ограничивали, а порой и стимулировали расходы предприятий, так как они носили уравнительный характер: государство забирало деньги у тех, у кого их "слишком" много и кто не успел их потратить.

В-третьих, социалистические предприятия в огромной степени существовали благодаря безвозмездной государственной поддержке (субсидии на инвестиционные расходы, дотации).

В-четвертых, предприятия легко получали кредиты, могли не возвращать их в срок, покупать товары, откладывая их оплату; часто долги предприятий и организаций даже списывались.

Обанкротиться социалистическое предприятие просто не могло. Если его и закрывали, то это очень редко происходило по финансовым причинам. Да и как можно определить подлинную эффективность работы производителя, если цены на его продукцию и покупаемые им ресурсы устанавливаются в плановом порядке? В таких условиях самые никудышные

предприятия могут иметь блестящие показатели рентабельности, а целые отрасли, цены на продукцию которых занижены, являются нерентабельными (так называемые "планово-убыточные отрасли", существовавшие благодаря дотациям государства).

Мягкость финансовых ограничений и является главной причиной существования хронического дефицита в социалистической экономике. Предприятия социалистического хозяйства не интересуют проблемы выживаемости, получения кредитных ресурсов, приспособления к ценам. В результате они предъявляют повышенный, практически неограниченный спрос на ресурсы. Но количество последних ограничено. Возникает ситуация постоянной их нехватки. Следствиями дефицита ресурсов являются создание их огромных запасов, простой производства, дефицит потребительских товаров, их низкое качество.

Ситуация хронического дефицита характерна также для рынков инвестиций и рабочей силы. Инвестиционный "голод" порождает негибкость предложения товаров (отсутствие резервов инвестиционных ресурсов не позволяет их перераспределять при необходимости) и стимулирует экстенсивный экономический рост (стимулы к инновационной деятельности у социалистических предприятий достаточно слабы). Отдача от инвестиций в данных условиях крайне низка. С 1960 по 1990 годы эффективность капиталовложений в бывш. СССР снизилась в 1,5-2 раза. В условиях капиталистической экономики такое падение производительности одного из факторов производства неизбежно привело бы к сокращению спроса на него. Однако в советской экономике спрос на инвестиции не только не снизился, но даже существенно возрос.

Следствиями повышенного спроса на труд являются одновременное сочетание дефицита рабочей силы и скрытой безработицы, слабая дисциплина и низкая производительность труда, стремление руководителей предприятий и отраслей привлечь к себе работников более высокой оплатой труда или какими-либо льготами (продажей дефицитных товаров, предоставлением услуг детских садов, поликлиник, домов отдыха и пр.).

В то же время внутреннее стремление предприятий к расширению производства и огромный спрос на ресурсы с их стороны наталкивались в социалистической экономике на определенные ограничения.

1. Самым эффективным ограничителем роста социалистического предприятия является хроническая дефицитность ресурсов.

Большинство ресурсов обладает свойством редкости. На макроуровне редкость ресурсов определяет границы производственных возможностей общества. Но для отдельного предприятия или отдельной отрасли редкость ресурсов относительна: возможно их перераспределение из других предприятий или отраслей. В рыночной экономике фирмы практически не

сталкиваются с физической нехваткой факторов производства. Любой ресурс можно купить по рыночной цене. Другое дело, что эта цена может оказаться слишком высока относительно цены, которую готов заплатить производитель. Но эту проблему в принципе можно отнести к проблеме недостаточности спроса: производитель способен расширить производство (для этого имеются ресурсы), но покупатель не желает покрывать столь высокие издержки (платить столь высокую цену). В социалистической экономике, напротив, предприятия постоянно сталкиваются с физической нехваткой факторов производства. Именно невозможность "достать" (а не купить!) инвестиционные, трудовые ресурсы, сблиз с поставками сырья и материалов не позволяли предприятиям расширять свое производство до бесконечности.

2. Несмотря на свою неэффективность, плановое ценообразование определенным образом ограничивало финансовые возможности предприятий, являющихся фактическими монополистами на рынках своих продуктов.

3. В социалистической экономике существовали очень жесткие ограничения на рост заработной платы. Только таким образом государство могло бороться с неудержимым стремлением администрации предприятий увеличить фонд оплаты труда.

4. Важным финансовым ограничением являлось активное перераспределение доходов (прежде всего сверхприбылей). Здесь есть своя логика: в условиях планового ценообразования и господства "рынка продавца" возникновение сверхприбылей не всегда связано с хорошей работой предприятий и чаще всего объясняется ценовыми диспропорциями. Перераспределение доходов не позволяло предприятиям полностью воспользоваться своей властью над покупателями.

5. Потребители имели (хотя и довольно слабые) рычаги давления на производителей: жалобы в вышестоящие инстанции, публикации в средствах массовой информации, личные контакты и т.д. Однако в условиях хронического дефицита главным объектом жалоб является не качество товаров, а их физическая нехватка. Иными словами, влияние покупателей на продавцов в плановой экономике скорее подталкивало последних не к совершенствованию качества и снижению издержек, а к расширению объемов производства.

6. Существовали государственные стандарты качества, обязательные для предприятий. Впрочем, эти стандарты легко обходились, особенно производителями, выпускающими технически сложную продукцию.

7. Необходимо также иметь в виду, что центральные органы управления иногда учитывали рентабельность предприятия при принятии решений о предоставлении кредита, разрешении на осуществление внешнеторговых операций и капитальных вложений. Хроническая нерентабельность предприятия

могла подтолкнуть вышестоящие инстанции к кадровым переменам, а иногда и к его реорганизации. Осознание этого некоторым образом заставляло руководителей предприятий ужесточать финансовую дисциплину.

Мы видим, что если в условиях рыночной экономики основные факторы, препятствующие расширению производства, - спрос со стороны покупателей, конкуренция и финансовые ограничения, то социалистическое предприятие ограничено главным образом лишь со стороны предложения ресурсов. При этом наиболее "страдающей" стороной является покупатель. Если главная проблема рыночной экономики - недостаток спроса как на микро- так и макроуровнях, то в социалистической экономике, напротив, наблюдается неограниченный спрос, прежде всего на ресурсы. Неэффективность распределения и использования ресурсов - главная проблема планового хозяйства.

Приведем некоторые цифры. В период нефтяного кризиса середины 70-х гг. развитые капиталистические страны сократили импорт нефти в большинстве случаев на 25-30 процентов. Из социалистических стран импорт нефти уменьшился только в Венгрии, а в остальных странах он продолжал расти! И это несмотря на резкое подорожание нефти и острый дефицит валюты [6]. В 1985 г. в бывш. СССР производилось в 1,9 раза больше стали, чем в США. Но при этом продолжались закупки металла за рубежом. В этом же году было произведено тракторов в 4,8 (!) раза, больше, чем в США. Однако их не хватало и поэтому продолжалось строительство нового тракторного завода [7].

О крайней неэффективности использования ресурсов в социалистической экономике говорят хотя бы данные о существовании огромных товарно-материальных запасов на складах предприятий и организаций (запасов ресурсов и готовой продукции), возникающих из-за действия "накопительской" тенденции (дефицит ресурсов заставлял накапливать их запасы) и из-за создания ненужной потребителям продукции. В 1985 году общие запасы в сфере материального производства советской экономики равнялись 90 процентам созданного за этот год национального дохода страны. В США отношение запасов к национальному продукту составляло в конце 80-х годов 30 процентов [8]. Надо сказать, что доля товарных запасов в бывш. СССР была гораздо больше аналогичных показателей в западных странах в периоды кризисов перепроизводства.

Разгосударствление экономики и перераспределение власти на предприятии

Осуществление радикальных экономических реформ, знаменующих отход от социалистической формы хозяйствования, ведет к коренному перераспределению власти на предприятии, возникновению новых интересов

и противоречий. Это связано с разгосударствлением и приватизацией, появлением самостоятельного частного сектора экономики.

Разгосударствление экономики предполагает как коренные изменения в структуре собственности, так и установление новых властных отношений внутри предприятий. Причем оба процесса, хотя и взаимосвязаны, но достаточно самостоятельны. Характер властных отношений зависит не только от формы собственности, но и от ряда других факторов: размеров предприятия, специфики отрасли, неформальных и полужформальных отношений с государственными учреждениями, степени распыленности собственности и т.д. Властные отношения изменяются даже без проведения приватизации: производители получают больше самостоятельности и, соответственно, укрепляются позиции администрации и трудового коллектива.

Можно выделить *четыре основные группы предприятий в зависимости от формы контроля, установившейся в результате разгосударствления и приватизации:*

- реальная власть на предприятии принадлежит трудовому коллективу;
- в качестве реальных владельцев выступают менеджеры высшего звена;
- фирму контролируют внешние собственники (частные лица, другие предприятия, банки);
- реальная власть сохраняется в руках государственного аппарата управления.

Необходимо при этом учитывать три обстоятельства.

Во-первых, вышеперечисленные формы контроля редко встречаются в "чистом" виде. Как правило, речь идет о смешанных формах с преобладанием того или иного типа контроля.

Во-вторых, любая из четырех форм контроля может доминировать на предприятии любой формы собственности, будь то частное, акционерное или государственное предприятие. На небольших частных предприятиях преобладает контроль со стороны внешних собственников. На крупных акционерных и государственных предприятиях реальная власть чаще всего принадлежит либо администрации, либо государственному аппарату. Трудовые коллективы контролируют средние и мелкие предприятия, находящиеся в собственности либо самих работников, либо государства.

В-третьих, по мере эволюции переходной экономики наблюдается тенденция постепенного перераспределения власти в пользу формальных собственников. Действие этой тенденции связано с совершенствованием гражданско-правовых отношений, укреплением института собственности и развитием правовой и экономической культуры в обществе. Если на начальном этапе реформ, когда права собственности трудно реализовать на практике, частные лица неохотно участвуют в приватизации государствен-

ного имущества и приобретении акций самостоятельных компаний, то усиление роли номинального владельца капитала на следующих этапах преобразований обостряет проблему распределения собственности.

Отдельно необходимо отметить такое явление как сохранение государственного контроля над приватизированными предприятиями. При этом либо государство оставляет у себя контрольный пакет акций (а при распыленности собственности это не обязательно 50 процентов + один голос; иногда достаточно иметь 20-30 процентов акций, чтобы управлять компанией), либо сохраняет неформальный контроль за деятельностью предприятия.

Каким образом может возникнуть подобная ситуация? Существует множество законодательных и подзаконных актов, а главное - косвенных рычагов давления, которые позволяют государственному аппарату порой относиться к "приватизированным" предприятиям, как к государственным структурным подразделениям. Наконец, сохраняются неформальные отношения и связи, сложившиеся между государственным аппаратом и руководством предприятий еще в прежние годы, которые также могут превратить приватизацию в юридическую фикцию. Причем эти отношения и связи тем устойчивее, чем значительнее роль государства в экономических процессах.

Интересно, что в сохранении ряда старых властных отношений с бывшими вышестоящими инстанциями часто заинтересованы сами предприятия. В условиях неразвитости информационной и снабженческо-бытовой инфраструктуры они стремятся опереться на прежние связи и часто добровольно входят в новые вертикальные объединения (ассоциации, союзы, концерны и т.п.). Кроме того, объединившись, предприятиям, легче отстаивать свои интересы в государственных структурах, на международных рынках, в финансовой сфере.

Плюсом формальной приватизации является возможность привлечения дополнительных финансовых средств (в государственный бюджет или на нужды самого предприятия). К минусам можно отнести неопределенность статуса предприятия, появление возможности у его руководства "играть" на этой неопределенности, отсутствие реального собственника, заинтересованного в эффективной работе предприятия. Результатом формальной приватизации часто становится ситуация неустойчивости контроля, следствиями которой являются "паразитирование" на производственных фондах предприятия (сдача их в аренду или продажа), перекачка его ресурсов в другие коммерческие структуры (например, в создаваемые при нем малые предприятия), слабая трудовая дисциплина.

Формальный характер приватизации в значительной степени связан с ускоренным акционированием крупных государственных объектов. Я. Корнай, например, очень скептически относится к бурному развитию акционерно-

го капитала в странах с переходной экономикой. Он считает, что в переходный период главным является становление малого и среднего бизнеса, на основе которого формируется "средний класс". Естественный путь эволюции предпринимательского сектора приведет в конце концов к появлению и акционерных обществ. Если же начинать с формирования акционерных компаний, то новые "частные" предприятия сохраняют в себе главный порок социалистических предприятий - обезличенность собственности. "Нельзя искусственно создать капиталистические фирмы на основе государственных декретов. Вместо этого нужно создать естественные условия для накопления частного капитала", - пишет Корнаи. Он резко выступает также против приватизации, в ходе которой приватизируемые государственные предприятия становятся собственностью других государственных и полугосударственных предприятий и учреждений, сравнивая этот процесс с игрой в монополию государственных чиновников за государственный счет. Такая "приватизация" не решает главной задачи - создания собственности, за которой стоят интересы конкретных лиц [9].

Экономико-социологическое обследование приватизированных предприятий России [10] показало, что компании, контрольный пакет акций которых принадлежит внешним акционерам, контролируются последними лишь в 50 процентах случаев. Всего внешние собственники обладают реальной властью лишь на 9 процентов обследуемых предприятий. Предприятия, принадлежащие государству и трудовому коллективу, контролируются либо трудовым коллективом, либо администрацией, идентифицирующей свои цели с целями трудового коллектива, либо администрацией, реализующей свои собственные цели. Причем интересы трудового коллектива были наиболее ярко представлены в 50 процентах обследуемых предприятий, а частные интересы администрации - в 41 проценте предприятий. Необходимо также иметь в виду, что, во-первых, в 58 процентах компаний, попавших под обследование, контрольный пакет акций находился в руках трудового коллектива, во-вторых, в обследовании не учитывалась форма бюрократического контроля. Авторы предполагают, что такой контроль, как правило, носит формальный характер, а государственные органы сами находятся под влиянием якобы подчиненных им администрации и трудового коллектива (действуют различные механизмы лоббирования и отстаивания интересов).

Изменение внешних условий деятельности предприятий

Изменение властных отношений внутри предприятия, а также изменение внешней среды неизбежно отражается на целях и характере его деятельности. Остановимся сначала более подробно на влиянии внешних факторов.

С одной стороны, *внешние условия деятельности предприятия приближаются к условиям функционирования капиталистической фирмы*. Усиливается роль потребителей и спроса. Обостряется рыночная конкуренция, в том числе за счет устранения товарного дефицита и усиления давления со стороны иностранных конкурентов. Ужесточаются финансовые ограничения: уменьшается объем экономических расходов государства, система кредитования переходит на коммерческую основу, правительство борется с неплатежами. Законодательство перестраивается в сторону обеспечения нормальных условий работы рыночных механизмов и функционирования частного предпринимательства.

С другой стороны, *в переходной экономике еще долгое время сохраняются "родимые пятна" социализма*. Перечислим те из них, которые надо иметь в виду в процессе нашего дальнейшего исследования:

1. Активное государственное вмешательство, в том числе и в области перераспределения доходов.

2. Незрелость законодательства и механизмов обеспечения его реализации.

3. Высокая степень монополизации экономики. Для социалистического хозяйства характерна значительная концентрация производства. Поэтому при либерализации хозяйственной жизни крупные предприятия и их объединения монополизуют рынок. Этому также способствуют незрелость рыночной инфраструктуры (коммуникации, реализация, доставка, хранение товаров и пр.) и активное государственное вмешательство на микроуровне (последнее очень часто осуществляется с нарушением принципа конкурентности). В результате на начальных этапах развития переходной экономики сохраняется "рынок продавца".

4. Относительно мягкие бюджетные ограничения, существование которых связано со слабым финансовым законодательством и финансовой дисциплиной (не обеспечивающими неукоснительность оплаты долгов банкам, поставщикам и государству), неполной коммерциализацией кредитной сферы, слабостью налогового законодательства (позволяющего уклоняться от налогов, получать налоговые льготы и пр.), нетвердостью государственной политики и широким распространением лоббирования интересов предприятий, отраслей и регионов. Поэтому угроза банкротства не является доминантой поведения производителей.

О том, что предприятия не считают погашение задолженности своей приоритетной задачей говорит продолжительность платежного кризиса и гигантские размеры имеющейся кредиторской задолженности (поставщикам, банкам, государству) в большинстве бывших социалистических стран. И уж совсем нехарактерна для рыночной экономики ситуация, когда рост задолженности сопровождается увеличением реальных активов предприя-

тий, например, средств на валютных счетах. Имея высокую задолженность, предприятие может продолжать функционировать, совершая многоступенчатые бартерные сделки, в результате которых готовая продукция обменивается на необходимое оборудование и сырье, получая льготные кредиты и периодически проводя взаимозачеты задолженности. Во всех подобных случаях "живые" деньги не появляются и задолженность не уменьшается, а порой даже возрастает.

Вышеуказанные особенности переходной экономики отрицательно сказываются на характере деятельности предприятий. Получив экономическую свободу, предприятие часто начинает "паразитировать" на недостаточной развитости рыночных институтов и механизмов, активно использует возможности своего монопольного положения и мягкости финансовых ограничений. В то же время в ходе либерализации экономики государство утрачивает большинство рычагов, применяемых для давления на производителей при социализме: плановое ценообразование, жесткие запреты на рост фонда заработной платы, изъятие сверхдоходов, установление государственных стандартов качества продукции и пр. Именно эти рычаги позволяли порой защитить интересы потребителей и общества в целом в условиях господства "рынка продавца" и мягкости финансовых ограничений.

Предприятие при различных формах контроля

Теперь рассмотрим, *каким образом на характер поведения предприятия влияет распределение властных отношений.*

Если фирма контролируется частными собственниками, то характер ее поведения в целом совпадает с поведением частнокапиталистической компании: частные собственники стремятся к максимизации прибыли, сокращению издержек, заботятся о стратегических интересах фирмы. При этом надо иметь в виду особенности деятельности предприятия, связанные с влиянием внешних факторов. О некоторых из них мы уже говорили выше, другие будут освещены в следующем параграфе.

Если реальная власть на предприятии оказывается в руках у трудового коллектива, то основными целями его деятельности скорее всего будут увеличение фонда заработной платы и обеспечение занятости. К *последствиям перераспределения власти в пользу трудового коллектива* можно отнести:

1. *Стремление расширить фонд заработной платы является мощнейшим инфляционным фактором в условиях переходной экономики.* Мягкость финансовых ограничений, неразвитость хозяйственного законодательства и конкурентной среды позволяют предприятиям довольно долго существовать, "проедая" свои доходы, влезая в долги и не

выполняя финансовых обязательств, продавая или сдавая в аренду имущество, перекладывая высокие издержки на потребителей. Рост фонда оплаты труда относительно реальной производительности труда вызывает, с одной стороны, инфляцию спроса, так как у людей появляются не обеспеченные товарами деньги, с другой - инфляцию издержек, так как возрастает себестоимость продукции.

2. Сохраняется высокий уровень скрытой безработицы. Безработица в скрытой форме не так социально взрывоопасна, как открытая. Но в то же время нельзя не учитывать, что открытая безработица более приемлема с чисто экономических позиций. Во-первых, при открытой форме безработицы обостряется конкурентная борьба на рынке труда, что способствует повышению уровня производительности. Во-вторых, только открытая безработица позволяет правильно оценить масштабы незанятости и определить эффективные меры по ее устранению.

3. "Проедание" дохода имеет обратную сторону - сокращение инвестиционной активности. Предприятия, находящиеся под контролем трудового коллектива, редко способны на реализацию своих стратегических интересов. Преобладание сиюминутного интереса объясняется прежде всего слабостью собственнической мотивации. Даже если члены трудового коллектива являются одновременно и совладельцами компании, чрезмерная распыленность собственности притупляет чувство хозяина.

4. На предприятиях, контролируемых трудовым коллективом, довольно типичными являются слабая трудовая дисциплина и низкая производительность труда. Рычаги давления администрации на работников здесь ограничены. Конечно бывают и исключения. Это чаще всего предприятия с небольшим количеством работников, объединенных общей идеей и общими интересами и являющихся коллективными собственниками своей фирмы.

Вышесказанное не означает, что по мнению авторов, так называемые "народные предприятия", в принципе неэффективны. Кооперативное движение имеет давнюю традицию в рыночной экономике. Кооперативные предприятия обладают как преимуществами, так и недостатками по сравнению с частнокапиталистическими фирмами, что подробно описано в экономической литературе [11]. Не отрицает вышесказанное и необходимость использования таких форм современного менеджмента как участие работников в собственности (как акционеров), управлении и распределении прибыли. Напротив, собственнический интерес, чувства ответственности и причастности являются важнейшими факторами трудовой мотивации, особенно в условиях научно-технической революции.

В данной статье речь идет о том, что, *во-первых*, при несовершенстве рыночных механизмов и неразвитости института собственности недостатки кооперативных предприятий усугубляются, *во-вторых*, отрицательные последствия имеет искусственное создание народных предприятий (здесь уместна аналогия с искусственным акционированием, о котором говорилось выше). Возникшие же естественным путем в жесткой конкурентной среде кооперативные фирмы, могут быть вполне экономически дееспособными.

Под контролем у администрации, как правило, оказываются предприятия в виде акционерных обществ, у которых значительная часть акций принадлежит либо мелким вкладчикам и членам трудового коллектива (не имеющим из-за своей распыленности или отсутствия должной квалификации реальной власти), либо государству (доверившему управление предприятием администрации), либо самой администрации. Иными словами, компания находится под контролем ее непосредственных руководителей в тех случаях, когда формальные собственники не в состоянии (или не желают) контролировать деятельность предприятия.

Администрация часто получает власть благодаря своей активности в процессе перераспределения собственности. В экономической литературе описаны методы получения контроля над предприятием, которые использует его руководство [12]. Это и перекупка акций у мелких акционеров, и получение прав на управление государственным пакетом акций, и манипуляции с реестром акционеров, и психологическое давление на членов трудового коллектива с целью не допустить продажи акций внешним собственникам, и управление акционерными обществами с помощью холдингов.

Для руководителей, по их собственным оценкам, важнейшими целями являются сохранение целостности сложившихся хозяйственных связей, устойчивого финансового положения предприятия, а также выпуск продукции. Меньшее значение они придают прибыли, уровню заработной платы и сохранению численности трудового коллектива. Высшие руководители, как правило, имеют более глубокие интересы на предприятии и в большей степени связывают свое будущее с его работой, чем рядовые рабочие и служащие.

На первый взгляд хозяйственное поведение администрации должно совпадать с поведением галбрейтовской техноструктуры. *Однако существуют коренные отличия во внешних условиях деятельности администрации в переходной и рыночной экономике.*

Во-первых, власть администрации на предприятиях переходной экономики связана не столько с экономико-технологическими особенностями современного производства и высокой квалификацией управленческого аппарата (как у Галбрейта), сколько с несовершенством законодательства, неопределенностью прав собственности и неразвитостью финансовых рынков.

Во-вторых, давление на администрацию со стороны спроса, конкуренции, внешних собственников, кредитных учреждений гораздо слабее, чем в условиях развитой рыночной экономики. Следовательно, стимулы к эффективному ведению производства не так значительны.

В-третьих, несовершенство рынка и хозяйственного законодательства, возможность получения высоких доходов с помощью извлечения монопольной сверхприбыли или использования государственной машины (об этом более подробно - ниже) ограничивают желание руководителей предприятий к инвестированию средств в производство. Они предпочитают "проесть" доходы или заниматься чисто финансовым и спекулятивным бизнесом. Этому в значительной степени способствуют фактор неопределенности и высокая инфляция, являющиеся почти неизбежными атрибутами перехода от плановой экономики к рыночной. В условиях неопределенности и высокой инфляции, как известно, производители не желают инвестировать деньги в производство.

Таким образом, освободившись от жесточайшей опеки со стороны социалистического государства, администрация получила значительную свободу. Причем эта свобода порой оказывается больше, чем в условиях развитой рыночной экономики, так как рыночные механизмы, обеспечивающие эффективное производство, еще не работают должным образом. Не следует забывать, что многие действия социалистического государства (плановое ценообразование, ограничения на фонд заработной платы, изъятие сверхдоходов, государственные стандарты качества) объективно заставляли предприятия сокращать чрезмерные расходы и учитывать интересы покупателей.

Поэтому если администрация, получившая реальную власть, не является формальным собственником, она очень часто ведет себя как временщик, старающийся выжать из своей временной "вотчины" максимум выгоды. Такое поведение противоречит интересам формальных собственников, трудового коллектива и общества в целом. Если же администрация чувствует себя частью трудового коллектива и отождествляет свои цели с целями остальных работников, то модель поведения предприятия совпадает с моделью описанной выше (предприятие под контролем трудового коллектива). Лишь руководители, получившие контрольный пакет акций и почувствовавшие себя реальными собственниками, действуют как частные предприниматели, стараясь сочетать извлечение максимальной прибыли с заботой о стратегических интересах компании.

Мы видим, что *модели поведения предприятий, находящиеся под контролем администрации и трудового коллектива, далеки от модели поведения капиталистической фирмы*. Наиболее "страдающей" стороной в этих условиях являются формальные собственники. Бывает, что администрация и работники совместно противостоят внешним владельцам компании. Отсутствие механизмов защиты собствен-

ности достаточно часто приводит к тому, что внешние владельцы не способны повлиять на реальную жизнь предприятия и вынуждены поступать единственно доступным для них способом: продавать свои акции администрации или трудовому коллективу, порой с ущербом для себя.

Именно в этом заключается одна из причин неразвитости вторичного рынка ценных бумаг в переходной экономике. Владелец титула собственности не может полностью реализовать свои права. Зная это по опыту других, физические и юридические лица не стремятся покупать акции у тех, кто получил их при первичном размещении. Поэтому часто предприятия и частные лица, приобретающие акции какого-либо акционерного общества при первичном размещении, стремятся заранее оговорить свои права в договоре с администрацией приватизируемого предприятия.

В подобной ситуации важнейшей задачей законодательной и исполнительной властей становится обеспечение собственникам условий для реализации своих прав. Превращение формальных владельцев в реальных хозяев - долгий и сложный процесс. Необходимо совершенствование хозяйственного законодательства (особенно в части прав собственности), создание эффективных правовых и экономических механизмов реализации законов, развитие финансовых рынков и банковской системы, развитие конкурентной среды предприятий.

Пока же для участия в управлении внешним акционерам зачастую необходимо иметь дополнительные рычаги воздействия, не связанные непосредственно с правами собственности: давление государственных структур, предоставление кредита, продажа сырья и материалов, закупка готовой продукции и т.д. Поэтому наибольшее влияние имеют такие внешние акционеры как государство, поставщики сырья, заказчики продукции, финансово-промышленные группы и банковские учреждения.

Предприятия, где власть и собственность объединены (это касается прежде всего фирм, находящихся либо под реальным контролем внешних акционеров, либо под контролем менеджеров-собственников) имеют больше шансов приспособиться к новым условиям хозяйствования, хотя бы потому, что в их деятельности учитываются не только сиюминутные, но и стратегические интересы. Отсутствие же эффективного контроля со стороны собственников ведет к "разбазариванию" имущества и доходов предприятия и к плохой организации производства.

Предприятие в условиях активного государственного регулирования

Отдельно рассмотрим какое влияние на характер поведения предприятия в условиях переходной экономики оказывает политика правительства. Активное государственное вмешательство (необходимость которого

сегодня мало кто оспаривает) несет в себе ряд негативных моментов. Осознание противоречивости и неоднозначности данного явления позволяет обществу сокращать потери и совершенствовать систему государственного управления экономикой.

Кратко остановимся на *макроэкономических последствиях государственного регулирования для частного сектора экономики.*

Основная макроэкономическая проблема, с которой сталкивается государство, проявляющее чрезмерную экономическую активность, - бюджетные дефициты. Правительство, выполняющее большое количество хозяйственных функций, редко способно удержаться в рамках своего бюджета. Возрастающие государственные расходы можно покрывать тремя способами: за счет эмиссии денег, за счет повышения налогов, посредством внутренних и внешних займов.

Первый путь чреват инфляцией. Не случайно, что финансовая нестабильность стала хронической болезнью развитых капиталистических стран в 60-70-е гг., когда государственное регулирование было наиболее активным. Использование же неинфляционных методов покрытия бюджетных дефицитов неизбежно ведет к сокращению частного сектора или к замедлению его развития. Высокие налоги уменьшают стимулы к предпринимательской и активной трудовой деятельности, заставляют уходить предпринимателей в "тень" или сокращать производство. Внутренние государственные займы (осуществляемые чаще всего посредством эмиссии государственных ценных бумаг) означают перекачку финансовых средств из частного сектора в государственный. В результате объем частных инвестиций сокращается (это явление получило название "эффекта вытеснения").

Еще одна опасность, на которую указал Ф. Хайек [13], заключается в "привыкании" общества к постоянным финансовым подпиткам со стороны государства. Хроническая инфляция изменяет структуру совокупных расходов, а значит и структуру производства. Возникают целые секторы экономики, которые существуют за счет инфляционного спроса, государственных расходов и налоговых льгот. И, как только государство уменьшает свое вмешательство или добивается сокращения инфляции, происходит резкое падение производства и рост безработицы в подобного рода секторах. Другой аспект данной проблемы - "привыкание" населения к высоким расходам на социальные нужды, что нередко порождает психологию иждивенчества, уменьшает трудовую активность и инициативу.

Привыкание общества к широкомасштабному государственному вмешательству очень похоже на наркотическую зависимость. Прямое государственное финансирование, государственные закупки, дотации и субсидии, социальные выплаты, искусственное поддержание высокой занятости за счет содержания убыточных предприятий и неэффективно работающих

учреждений, дешевый государственный кредит, дешевые природные и сырьевые ресурсы (земля, энергоносители, металлы и пр.), дешевые и бесплатные общественные блага (например, коммунальные услуги, медицина, образование), искусственное ограничение импорта, позволяющее избавиться от зарубежной конкуренции, установление государственных цен, покрывающих любые издержки предприятия (например, для естественных монополий) - все это воздействует на экономику как своеобразный наркотик, регулярное применение которого обеспечивает временные (явно неестественные) оживления за счет вытягивания жизненных сил организма. Отвыкание же от "наркотика", как известно, - очень сложный и болезненный процесс, тем более для обществ, многие десятилетия существовавших в условиях социализма.

Предоставление льготных кредитов, дотаций, практика льготного налогообложения, дешевизна и бесплатность ресурсов и услуг - все это поддерживает "традиции" мягких финансовых ограничений деятельности предприятий, характерные для социалистической экономики. Однако при этом устраняется (или значительно смягчается) контроль со стороны государства за ценами, заработной платой, доходами, качеством продукции. В результате предприятия предъявляют избыточный спрос на ресурсы (что усиливает инфляцию), сохраняется избыточная занятость, издержки производства держатся на высоком уровне (что снижает конкурентоспособность продукции).

Главная опасность чрезмерной активности государства на микроуровне - сращивание структур государственного управления и отдельных государственных чиновников с частным сектором.

Усиление экономической роли государства означает возрастание власти конкретных государственных служащих. Но как они могут распоряжаться этой властью? Еще А.Смит утверждал, что основной мотив хозяйственного поведения человека - стремление максимизировать собственную выгоду, увеличить личные доходы. Причем в этом стремлении он видел главный фактор общественного прогресса: заботясь о своей выгоде, человек невольно служит и общественным интересам (концепция "невидимой руки"). Однако данный принцип справедлив только при условии эффективной работы рынка и наличии жесткой конкурентной среды.

Чиновник - такой же человек, как и все. Его поступки также объективно нацелены на максимизацию собственной выгоды. Однако в отличие от частного лица чиновник, занимающийся хозяйственной деятельностью, выступает не только в роли "игрока", но и "арбитра", т.е. он имеет возможность менять и трактовать правила "игры" в бизнес по своему усмотрению. Поэтому концепция "невидимой руки" не относится к государственным служащим.

Государственный аппарат управления должен обеспечивать условия для нормального функционирования экономики, определять границы и правила предпринимательской деятельности, но никак не быть "играющим судьей". В противном случае корыстные интересы отдельных чиновников или всего социального слоя государственной бюрократии могут нанести ущерб интересам общества.

Наряду с прямой коррупцией (вымогательство, взятки, устройство на престижную или высокооплачиваемую работу родственников и знакомых и пр.) существуют *три основные формы участия бюрократии в частном бизнесе.*

Во-первых, это использование государственных средств для личного обогащения или поддержки отдельных частных предпринимателей. Имеются в виду предоставление выгодных государственных заказов и льготного государственного кредита, закупки товаров и услуг у "своих" предприятий, выделение дотаций и субсидий, "прокручивание" бюджетных средств, извлечение прибыли за счет разницы между государственными и рыночными ценами (в том числе и за счет разницы между официальными и рыночными валютными курсами, льготными и рыночными ставками кредита) и т.д.

Во-вторых, предоставление различного рода конфиденциальной информации (о конкурентах, о тех или иных мерах государства, способных изменить рыночную конъюнктуру), необоснованных поблажек и льгот (прежде всего налоговых), разного рода лицензий и патентов "своим" предприятиям в ущерб "чужим"; использование государственных структур для навязывания продукции покупателям (государственным предприятиям, предприятиям, находящимся в зависимости от государственных служб).

В-третьих, использование государственных институтов для устранения конкурентов. Конкурента могут оштрафовать или закрыть, ему могут перекрыть каналы финансирования или запретить те или иные виды деятельности и т.д. Повод и способы (особенно в условиях несовершенства рыночной инфраструктуры и хозяйственного законодательства) всегда найдутся. Зарубежные конкуренты устраняются с помощью политики протекционизма и различных ограничений на деятельность фирм с участием иностранного капитала.

Все три способа позволяют государственным чиновникам и связанным с ними предпринимателям обогащаться за счет общества, нанося последнему как прямые (утечка средств из государственного бюджета), так и косвенные (убытки, связанные с ограничением конкуренции и искусственным ограничением хозяйственной деятельности) потери.

Осуждать государственного служащего за то, что он реализует свой частный интерес бесполезно. Конечно, с коррупцией нужно бороться, в

том числе и силовыми методами. Но, как показывает практика, даже крайние меры (в Китае, например, крупных взяточников публично казнят) редко дают положительные результаты, если сохраняются условия для существования коррупции. Объективная основа коррупции - чрезмерно активное государственное вмешательство в дела частного сектора, предоставление неоправданно значительной власти чиновникам.

На наш взгляд, можно выделить следующие *основные причины обострения проблемы коррупции в условиях переходной экономики*:

1. Отсутствие развитого предпринимательского сектора, эволюция которого тормозится, в том числе: из-за высоких налогов, действия эффекта вытеснения, чрезмерно жестких ограничений на бизнес.

2. Незаконченность и зачастую формальный характер приватизации.

3. Незрелость правовых институтов защиты частной собственности и свободы предпринимательства.

4. Незрелость финансовых рынков и банковской системы.

Как показывает практика, только мощный предпринимательский сектор и класс реальных собственников могут ограничить власть бюрократии над обществом.

5. Активное вмешательство государства в механизмы ценообразования: сохранение дотаций, государственной монополии на производство и реализацию отдельных видов товаров, административное регулирование товарных цен, валютного курса, процентных ставок.

6. Сохранение за государственным аппаратом значительного числа способов косвенного регулирования на микроуровне. Примером может служить существование системы связей и отношений между министерствами и ведомствами (часто формально "бывшими", но преобразованными в разного рода ассоциации, концерны, союзы и пр.) и их "подведомственными" предприятиями, формально приватизированными.

7. Чрезмерная инвестиционная активность государства и значительная величина государственных закупок товаров и услуг ("конкуренция" за предоставление заказов порождает коррупцию).

8. Сочетание высоких ставок налогообложения с наличием большого количества налоговых льгот и нечеткого налогового законодательства, что подталкивает как предпринимателей, так и государственных служащих к заключению взаимовыгодных "сделок".

9. Незрелость демократических институтов, обеспечивающих членам общества реальные рычаги контроля за действиями законодательной и исполнительной власти.

Главные следствия активного государственного регулирования и широкого распространения коррупции - экономический застой, нежелание производителей расширять масштабы своей деятельности, отток капитала за границу (чаще всего нелегальным путем).

Руководители предприятий не хотят вкладывать деньги в производство и долгосрочные инвестиционные проекты, предпочитая финансовые операции и посредническую деятельность. Почему? Во-первых, они не уверены в завтрашнем дне. Чиновник, который их сегодня поддерживает, может лишиться "кресла", а новый чиновник будет менее благосклонен к "клиентам" своего предшественника. Поэтому, пока есть возможность надо быстрее "урвать" кусок побольше. Во-вторых, использование государственной "кормушки" позволяет в короткие сроки получить высокие доходы не занимаясь производственной деятельностью. Гораздо больше можно заработать используя огромный потенциал государственной машины. Более того и коррумпированные чиновники, и связанные с ними предприниматели, объективно не заинтересованы в развитии производства и конкуренции: чем меньше создано товаров и меньше конкурентов на рынке, тем выше цены и больше прибыли.

Раз частный сектор в сложившейся ситуации не желает осуществлять производственные инвестиции, главным инвестором становится государство.

Однако масштабные государственные капиталовложения, во-первых, закрепляют сложившуюся устаревшую структуру народного хозяйства, во-вторых, "подпитывают" нерентабельные государственные и полугосударственные предприятия и учреждения, в-третьих, являются питательной средой для коррупции (об этом уже говорилось). Наконец, государственные инвестиции чаще всего менее эффективны, чем частные: решения чиновника, расплачивающегося чужими деньгами, не могут быть так же тщательно рассчитаны и продуманы, как решения частного предпринимателя, тратящего свои собственные средства.

Впрочем, государственные инвестиции в условиях сильной инфляции и экономической нестабильности все же имеют одно преимущество перед частными капиталовложениями. Руководители государственных предприятий могут себе позволить долгосрочные вложения, не приносящие сиюминутной прибыли. Частные же предприниматели при значительной инфляции и нестабильности хозяйственных процессов в основном занимаются зарабатыванием "быстрых" денег.

Необходимо понимать, что сам по себе отказ от планового хозяйства еще не гарантирует процветания. Имеется немало стран (в том числе и среди наших близких соседей), в которых социализма никогда не было и частное предпринимательство не запрещалось, но от заманчивых высот западной цивилизации они находятся еще дальше, чем мы.

Одна из главных причин, мешающих этим странам перейти в иное качественное состояние, - высокая степень зависимости частного сектора от государства. Частное предпринимательство там неразрывно связано с деятельностью правительственных структур, государственная власть и соб-

ственность тесно переплетены. Поэтому частная собственность и свобода предпринимательства не гарантированы от произвола как аппарата управления в целом, так и отдельных чиновников. Коррупция разъедает общество изнутри, препятствуя развитию хозяйственной инициативы и экономическому росту.

Существует два крайних способа устранения условий для сращивания государственных структур с предпринимательским сектором: упразднение самого предпринимательского сектора и отказ от всякого государственного вмешательства в хозяйственную жизнь. Первый способ был реализован в советской экономике. И до тех пор, пока предпринимательский сектор не начал довольно активно саморазвиваться в 70-80-е гг. (в виде прежде всего "теневой" экономики) коррупция не имела здесь широкого распространения. Второй способ чреват (особенно для переходных экономик) экономической анархией и обострением социальных противоречий. Вспомним, какие потрясения в обществе вызывают крахи финансовых "пирамид", связанные с пассивностью государства при формировании финансовых рынков. Оба способа в "чистом" виде в условиях конца XX века просто не реализуемы.

Более реалистичным является сокращение до необходимого минимума хозяйственных функций государства, что позволит уменьшить власть чиновника над частным предпринимателем. Но как определить границу? Это конечно же очень сложно. Критерий разграничения, видимо, должен быть следующим: государство оставляет для себя только те обязанности, с которыми частный сектор справиться не в состоянии. Во всех остальных сферах государству необходимо обеспечить равные условия для всех экономических субъектов. Такие сферы должны быть четко отделены от государственного сектора и государственного бюджета. Чиновник не должен иметь возможности "казнить или миловать" предпринимателя. Необходимо также строгий запрет на участие чиновников в предпринимательской деятельности как в явном, так и неявном виде.

Выводы:

1. Особенности хозяйственного поведения производителей после разгосударствления экономики существенно отличны от характера поведения как капиталистической фирмы, так и социалистического предприятия. Эти отличия связаны, с одной стороны, со спецификой властных отношений, сложившихся на предприятии переходной экономики, с другой - с влиянием ряда внешних социально-экономических факторов.

2. Наиболее эффективными для стран с переходной экономикой можно считать те формы приватизации, которые ведут к появлению частных предприятий, контролируемых самими собственниками. На таких пред-

приятии более полно учитываются стратегические цели фирмы, лучше происходит адаптация к новым хозяйственным условиям.

3. Одна только приватизация не решает проблемы формирования эффективно работающего частного сектора. Общество нуждается в глубоких институциональных изменениях. Государство должно всячески поддерживать конкурентную среду, вести активную антимонопольную политику. Необходимо также создание механизмов, обеспечивающих защиту прав внешнего собственника, позволяющих ему оказывать реальное воздействие на работу предприятия. Формирование класса собственников и частных предпринимателей имеет, наряду с экономическим, огромное социальное значение. В современных обществах именно "средний класс" обеспечивает социальную и политическую стабильность.

4. Существование в условиях переходной экономики большого количества государственных, полугосударственных (формально приватизированных, но находящихся под контролем государства) и народных предприятий ведет к ослаблению финансовой дисциплины, уменьшает частную инвестиционную активность, поддерживает избыточную занятость, является мощнейшим инфляционным фактором, препятствует росту производительности и снижению издержек производства.

5. В условиях переходной экономики проблема стимулирования инвестиций имеет не только макро-, но и микроэкономический аспект. Недостаточность инвестиционной активности объясняется, наряду с общей социально-экономической нестабильностью, высокой инфляцией, значительными налогами и т.п., также характером складывающихся на предприятиях властных отношений, чрезмерным государственным регулированием частного сектора, несовершенством рыночных механизмов и неразвитостью института частной собственности.

6. Необходимо постепенное сокращение государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества, прежде всего в сферу частного предпринимательства. При этом нужно провести четкую "демаркационную линию" между государственным и частным секторами экономики, свести к минимуму возможности пересечения интересов частных предпринимателей и государственных служащих.

Литература:

1. Впервые данная проблема была подробно исследована в книге: Means C.C., Berle A.A. *The Modern Corporation and Private Property*. New York, 1932.

2. См.: Дж. К. Гэлбрейт. *Новое индустриальное общество*. М., 1969., Дж. К. Гэлбрейт. *Экономические теории и цели общества*. М., 1979.

3. Классическими трудами по этому вопросу можно считать: *Walras L. Elements of Pure Economics. London, 1954., Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х тт. М., 1993., Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М. Л., 1934., Wicksell K. Lectures on Political Economy. Vol. 1-2. London, 1934., Хикс Дж. Стоимость и капитал. М., 1988.*

4. А. С. Пизу. Экономическая теория благосостояния. В 2-х тт. М., 1985., Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986., Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. М., 1959., Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

5. Я. Корнаш. Дефлянт. М., 1990.

6. В. Т. Гайдар. Экономические реформы и иерархические структуры, с. 73-74. М., 1989.

7. Реформа управления экономикой: проблемы и поиск, с. 6. М., 1987.

8. Н. Шмелев., В. Попов. На переломе: перестройка экономики СССР, с. 176. М., 1989.

9. Я. Корнаш. Путь к свободной экономике. М., 1990.

10. А. Клепач., П. Кузнецова, П. Крючкова. Корпоративное управление в России в 1995-1996 гг./ Вопросы экономики, 1996, 12.

11. М. И. Тузан-Барановский. Социальные основы кооперации. М., 1989., Bradley K., Gelb A. Worker + capitalism = the new industrial relations. London, 1983., Labor-owned firms and worker's cooperatives. Gower, 1987., Кооперативы в Западной Европе. Реферативный сборник. М., 1989., Мид Д. Агатофия: экономика партнерства./ Мировая экономика и международные отношения, 1992, 8., Д. Мид. Различные формы долевой экономики./ Экономические науки, 1991, 8-9.

12. Ю. Винслав. Об основных тенденциях организационного развития приватизированных предприятий./ Российский экономический журнал, 1996, 10., В. Аврамова, Н. Гурков. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям./ Вопросы экономики, 1996, 11., Т. Долгоплатова. Переходная модель поведения российских промышленных предприятий. / Вопросы экономики, 1996, 11., А. Клепач, П. Кузнецова, П. Крючкова. Корпоративное управление в России в 1995-1996 гг./ Вопросы экономики, 1996, 12.

13. Ф. Хайек. Безработица и денежная политика./ Экономические науки, 1991, 11-12, 1992, 1.

Реформы на селе: итоги, проблемы и направления их углубления

11

*Усманов С.Н., Иминов Т.К.**

Преобразования в аграрном секторе имеют наиболее принципиальное значение во всей цепи экономических реформ. "...Насколько глубоко, - подчеркивал И.Каримов, - процессом радикальных преобразований затронут аграрный сектор, как далеко пойдут реформы на селе, во многом зависит исход всех экономических преобразований, стабильность и благополучие народа" [1].

Сельское хозяйство в Узбекистане многие десятилетия развивалось односторонне. Республика превратилась в сырьевую базу бывшего Союза, преобладала монокультура хлопчатника. Во многих поливных землях удельный вес посевов хлопчатника доходил до 70-80 и более процентов, что привело к ухудшению плодородия земель и экологически сложной ситуации.

При реформировании сельского хозяйства пришлось учитывать не только его специфику, но и сложившуюся сложную социально-экономическую ситуацию на селе. При наличии крайне ограниченных поливных земель (0,17 гектаров на душу населения в целом по республике) и быстрым ростом населения, особенно сельского, экономическая ситуация дошла до того, что совокупный доход на душу сельского населения на селе оказался в 1989-1990 годах почти на 40 процентов ниже, чем в России, где он также был не на высоте. Тем не менее внутри самого сельского хозяйства, а именно, в личном подсобном хозяйстве произошло такого отчуждения человека от собственности как в колхозах и совхозах, человек оставался собственником производства и всей произведенной продукции.

Вот почему "запуск" рыночного механизма относительно в больших размерах и в первую очередь был начат в сельском хозяйстве, а внутри этого сектора - в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) колхозников и рабочих совхозов.

Целью настоящей статьи является показать основные результаты осуществляемых реформ на селе, роль и место личных подсобных хозяйств в реформировании сельского хозяйства, рассмотреть проблемы и определить направления углубления реформ села, как фундамента реформ всей экономики республики.

* Саидмахмуд Усманов, академик, Президент Союза экономистов Узбекистана, советник Института рыночных реформ в АПК.

Тоҳиржон Иминов, доктор экономических наук, профессор.

Общие итоги реформы в сельском хозяйстве

Достигнутая общая стабилизация развития сельского хозяйства, как и было предусмотрено первоначально концепцией, позволила осуществить довольно плавный переход к рынку без особых взрывов и потрясений. Городские и сельские рынки наполняются сельхозпродукцией в течение всего года, причем имеют относительно невысокие цены. Характерно, что сейчас серьезно стала проявляться конкуренция при продаже товаров на рынке.

Важность и значение обеспечения стабилизации в сельском хозяйстве во много раз возрастает на фоне значительного (на 30-50 и более процентов) сокращения производства сельскохозяйственной продукции в других республиках СНГ.

**Табл. 11.1. Сравнительная динамика
производства в отдельных странах СНГ
(1995 год по сравнению с 1990 годом, в процентах)**

Объем валовой продукции	Сельскохозяйственная продукция	Промышленная продукция
Узбекистан - 81.1	Узбекистан - 89.0	Узбекистан - 99.9
Россия - 62.2	Белоруссия - 73.0	Белоруссия - 61.0
Белоруссия - 60.5	Россия - 67.0	Украина - 53.0
Кыргызстан - 50.3	Украина - 61.0	Россия - 50.0
Казахстан - 45.4	Кыргызстан - 57.0	Казахстан - 48.0
Украина - 44.4	Казахстан - 54.0	Кыргызстан - 35.0

Анализ развития сельского хозяйства Узбекистана показывает, что его стабилизация при значительном росте производства продовольственной продукции одновременно послужила основой развития промышленности и в целом народного хозяйства (Табл. 11.1). Это имеет принципиальное значение для всей цепи экономических реформ и сохранения достигнутого уровня индустриализации страны. В некоторых странах СНГ, как показывает анализ, снижение темпов развития сельского хозяйства отрицательно сказалось на состоянии промышленного производства и проявлении такой отрицательной экономической тенденции как понижение степени индустриализации страны.

В Узбекистане созданы необходимые организационно-правовые и социально-экономические условия для реформирования отношений собственности и создания многоукладной экономики на селе. В 1992-1995 годы более 1100 совхозов были преобразованы в негосударственные формы собственности. В настоящее время практически ликвидированы государственные сельскохозяйственные предприятия, завер-

шено их разгосударствление. В сельском хозяйстве реально сформировалась многоукладная экономика, представленная различными формами собственности и хозяйствования. На долю негосударственного сектора приходится около 98 процентов валовой продукции сельского хозяйства.

Наиболее существенные направления экономических реформ на селе, такие как организация ассоциаций дехканских фермерских хозяйств и машинно-тракторных парков, формирование агрофирм в хлопководческих районах, а также преобразование сельскохозяйственных предприятий на основе внедрения имущественных паев и формирование класса собственников на селе апробируются путем организации экспериментов.

Более значимым среди них является эксперимент по преобразованию сельскохозяйственных предприятий в акционерные общества закрытого типа на основе имущественных паев. В ходе этого эксперимента определено, что отношение руководителей хозяйств, специалистов и тружеников села к реорганизации сельскохозяйственных предприятий в целом положительное. Общее их мнение сводилось к тому, что этот путь является одним из главных условий подъема результативности сельхозпроизводства, предотвращения бесхозяйственного отношения к средствам производства.

Установлено, что там, где руководители и специалисты хозяйств инициативны, глубоко понимают суть экономических преобразований на селе, уверены в положительном результате эксперимента, работа в рамках эксперимента выполнена своевременно и качественно. В них сокращаются затраты и численность занятых на сельхозработах, увеличиваются доходы. Хотя этим хозяйствам не были созданы особые "тепличные" условия, они добились высоких конечных результатов.

В ходе эксперимента также отмечен ряд недостатков по его организации. Многие руководители хозяйств еще толком не осознали суть экспериментов, безынициативны, не смогли самостоятельно, без указаний вышестоящих организаций творчески организовать работу и мобилизовать специалистов. В этих хозяйствах слабо ведется разъяснительная работа среди тружеников села. Соответственно низки результаты хозяйственной деятельности.

К началу реформы (1990 года) на селе функционировало 940 колхозов, 1108 совхозов, 210 межхозяйственных предприятий и организаций (кроме строительных), производственных объединений и предприятий: легкой промышленности по первичной переработке сельскохозяйственного сырья - 139, пищевой промышленности - 331, по ремонту тракторов и сельскохозяйственных машин - 19.

Сейчас совхозы прекратили свое существование как государственные предприятия, они разгосударствлены и их собственность передана в распоряжение коллективов. Но и существовавшие до этого колхозы, не отвечают современным требованиям, так как они по существу потеряли свое значение как коллективные собственники мало чем отличаются от совхозов.

Поэтому проведена и продолжается работа по созданию на базе бывших колхозов и совхозов новых форм сельскохозяйственных предприятий, действительно организованных на коллективной собственности.

Внутри всех этих и других формах сельскохозяйственных предприятий идет работа по передаче крестьянам земли и средств производства в их владение и использование, с тем, чтобы возродить настоящих хозяев производства и продукции, т.е. товаропроизводителей соответствующих условиям рыночной экономики.

Место и роль личного подсобного хозяйства в переходный период

В этой связи следует особо подчеркнуть большую роль и значение решения проблемы ЛПХ в Узбекистане. Решение этой проблемы в Узбекистане, как нам представляется, является уникальным в комплексной системе вопросов, которые приходится решать без серьезных потрясений, в сложный и трудный переходный период к рыночным отношениям.

При решении проблемы ЛПХ было удачно использовано традиционное стремление коренного населения быть поближе к земле, сохранение в них чувства хозяина земли и интереса к увеличению производства.

Решение проблемы ЛПХ есть использование крупнейшего резерва, который, можно сказать, лежал на поверхности при "запуске" мощного механизма рыночной экономики на первоначальном, но очень трудном этапе. Это не могло не сказаться на общих итогах развития сельского хозяйства, на обеспечении его стабилизации и решения социальных вопросов, которые так были необходимы в переходный период к рынку.

На начало 1997 года площади земель в распоряжении ЛПХ в республике были доведены до 602 тыс.га против 200 тыс.га в 1989 году. За счет организации фермерских хозяйств эти площади доведены до 850 тыс.га или 20 процентов земли (всего земель 4,2 млн га, ныне на селе функционирует около 3 млн ЛПХ дехкан) включая многолетние насаждения).

Табл. 11.2. Удельный вес личных подсобных хозяйств в сельском хозяйстве (в процентах)

	В среднем в 1989-1990 гг.	В среднем в 1995-1998 гг.
Земельные площади	5	20
Поголовье крупного рогатого скота: всего	63	81
коровы,	76	85
овец и коз,	41	59
Производство:		
мясо,	48	80
молоко,	63	86
шерсть,	56	65
наракуль,	-	38
зерно,	-	14
картофель,	-	69
овощи,	-	69
плоды,	-	55
виноград	-	34

Источник: данные Госкомпрогнозстата РУз

Табл. 11.2 показывает, что частный сектор достиг значительного удельного веса в производстве сельскохозяйственной продукции. Это было достигнуто не только за счет расширения земель ЛПХ и увеличения поголовья скота, но и за счет того, что в со стороны государства оказывалась большая поддержка крестьянам в обзаведении скотом, кормами, особенно концентрированными (жмых, шрот, шелуха), семенами, удобрениями и т. д., а также в получении кредитов на льготных условиях.

Результат проведенной работы и повышение роли частного сектора в сельском хозяйстве особенно наглядно отразились на развитии животноводства - отрасли более, чем другие чувствительной к отсутствию хозяина, то есть к отчуждению человека от собственности. Как видно из Табл. 11.3, за шесть лет реформ поголовье крупного рогатого скота, находящегося в общественной собственности, уменьшилось на 11 процентов, в том числе коров - на 25 процентов, овец и коз - на 33 процента. Но в результате значительного роста находящегося в частной собственности поголовья крупного рогатого скота (на 60 процентов), в том числе коров (на 48 процентов), овец и коз (на 48 процентов), общее поголовье крупного рогатого скота возросло на 21 процент, в том числе коров на 30 процентов, а поголовье овец и коз стабилизировалось.

Об относительно быстром росте поголовья скота в республике в целом говорят следующие цифры. Если, за 1981-1985 годы поголовье крупного

рогатого скота в Узбекистане выросло на 420 тыс. голов, а в последующие пять лет (1986-1990 годы) - на 490 тыс. голов, то за последние шесть лет (1991-1996 годы) - оно выросло на 819 тыс. голов (за пять лет на 622 тыс. голов).

Возьмем к примеру поголовье коров: за многие десятилетия существования колхозов и совхозов количество коров в них было доведено к 1990 году до 435 тыс. голов. В частном секторе только прирост поголовья коров достиг 751 тыс. голов (1958 тыс. голов в 1996 году и 1207 тыс. голов в 1989 году), т.е. только прирост коров в частном секторе за шесть лет превысил в 1,7 раза общее поголовье коров в колхозах и совхозах, достигнутое за многие десятилетия их существования.

Табл. 11.3. Динамика поголовья скота в Узбекистане по всем категориям хозяйств (в тыс. голов)

	1989 г.	1990 г.	В среднем за 2 года	1995 г.	1996 г.	В среднем за 2 года	1995 - 1996 гг., в процен- тах к 1989- 1990 гг.
Поголовье крупного рогатого скота, всего	4180	4581	4380	5203	5400	5301	121
в том числе:							
в общественной собственности	1737	1677	1707	1151	902	1026	60
в частной собственности	2443	2903	2673	4052	4498	4275	160
Поголовье коров	1645	1856	1750	2286	2258	2272	130
в том числе:							
в общественной собственности	438	435	436	358	300	326	75
в частной собственности	1207	1421	1314	1928	1958	1943	148
Поголовье овец и коз	8805	9230	9017	9322	8546	8934	99
в том числе:							
в общественной собственности	5525	5401	5463	4196	3166	3681	67
в частной собственности	3280	3827	3553	5126	5380	5253	148

Источник: данные Госкомпрогнозстата РУз

Тенденцию роста доли частного сектора сельского хозяйства и сокращения доли общественного сектора также наглядно видно на примере

производства продуктов животноводства (Табл. 11.4). При резком снижении производства мяса в общественном секторе — на 59 процентов, в частном секторе оно наоборот возросло на 79 процентов. В результате общее производство сохранилось на уровне 107 процентов. Общий объем производства молока увеличился на 18 процентов при уменьшении его в общественном производстве на 56 процентов и росте в частном — на 63 процента.

Табл. 11.4. Производство продуктов животноводства по всем категориям хозяйств в Узбекистане (тыс. тонн)

	1989 г.	1990 г.	В среднем за 2 года	1995 г.	1996 г.	В среднем за 2 года	1995 1996 гг., в процен- тах к 1989 1990 гг.
Мясо (в живом весе), всего	765	773	769	853	794	823	107
в том числе:							
в общественной собственности	402	398	400	188	140	164	41
в частной собственности	363	375	369	665	654	660	179
Молоко, всего	2929	3034	2981	3665	3390	3527	118
в том числе:							
в общественной собственности	1112	1117	1114	626	366	496	44
в частной собственности	1817	1917	1867	3039	3024	3032	163
Шерсть, всего	24	26	25	19	15	17	68
в том числе:							
в общественной собственности	9	10	10	6	5	5	50
в частной собственности	15	17	14	13	10	11	79
Каракуль, всего	1483	1402	1442	1393	1370	1381	96
в том числе:							
в общественной собственности	1056	1030	1043	875	850	862	83
в частной собственности	427	372	400	518	520	519	130

Источник: Данные Госкомпрогнозстата РУз

В ЛПХ в настоящее время производится более 3 млн тонн молока против 1,9 млн тонн в 1990 году, или увеличение составляет 1,6 раза.

Довольно существенные структурные изменения произошли в целом в земледелии. Посевы хлопчатника, превратившегося в монокультуру, ранее были доведены до 2,2 млн га или 70 процентов всех земель на поливе. Сейчас они снижены до рациональных пределов, определенных из требований научно-обоснованных севооборотов - 1,5 млн га. Одновременно расширен зерновой клин на поливе - один млн га, или увеличение почти в три раза.

Оставаясь крупным экспортером хлопка в мире (второе место), Узбекистан вплотную подошел к решению задачи полного обеспечения себя зерном собственного производства.

В переходный период стабилизировалось производство овощей, фруктов, винограда и на 41 процент возросло производство картофеля (Табл. 11.5).

Табл. 11.5. Производство продуктов растениеводства в Узбекистане (тыс. тонн)

	1989 г.	1990 г.	В среднем за 2 года	1995 г.	1996 г.	В среднем за 2 года	1995 - 1996 гг., в процен- тах к 1989 - 1990 гг.
Зерно	1555	1899	1727	3215	3549	3382	196
Хлопок-сырец	5292	5058	5175	3934	3548	3741	72
Картофель	325	336	330	440	490	465	141
Овощи	2596	2842	2719	2712	2481	2596	95
Фрукты и ягоды (включая цитрусовые)	549	660	604	602	585	593	98
Виноград	416	745	580	621	474	547	94

Источник: данные Госкомпрогнозстата РУз

ЛПХ играют в условиях республики существенную роль в ускорении приватизации собственности и восстановлении действительного хозяина земли и в целом производства.

Личное подсобное хозяйство - так было раньше названо потому, что размеры земельных участков в них и количество скота строго регулировались решениями государства и оно имело именно подсобный характер. В них производилась продукция, главным образом, овощи, фрукты, молоко и др., в размерах, которые как бы дополняли удовлетворение потребностей, владельцев личных подсобных хозяйств. Весь доход от ЛПХ шел на удовлетворение личных нужд.

Целым рядом мер ЛПХ были доведены до таких размеров, что они по

своему назначению не могли производить или почти не производили товарной продукции.

Но ЛПХ, несмотря на всякие ограничения, оказались живучими. В них, хотя и в незначительных размерах, сохранялся механизм хозяйствования, который обеспечивал возможность более эффективной работы, чем в общественном хозяйстве.

В механизме хозяйствования в личном подсобном хозяйстве удачно решены следующие три вопроса, которые в комплексе рождают довольно сильный стимулирующий импульс развития производства. Во-первых, владелец ЛПХ свободно сам определяет направление развития своего производства, ему никто не диктует, какие культуры сеять и чем заниматься, он делает то, что ему в конкретных условиях выгодно. Во-вторых, владелец ЛПХ полный хозяин всей произведенной продукции и ею распоряжается по своему усмотрению. В-третьих, владелец ЛПХ свою продукцию продает по свободным ценам и никто в этом его не ограничивает.

Все это взятое вместе делает владельца ЛПХ полноправным хозяином своего производства. Вот почему в Узбекистане с самого начала реформы, не ограничившись признанием роли ЛПХ, ему была оказана всемерная поддержка путем увеличения размеров земельных наделов, обеспечения молодняком скота, семенами, удобрениями, льготными кредитами и т.п. Размеры земли в них увеличены с 0,08 - 0,10 га до — сначала 0,20, а затем 0,35 га, сняты всякие ограничения по поголовью скота. В результате всего этого личные подсобные хозяйства значительно расширили свои производственные рамки, они в большинстве своем стали высокотоварными, часть из них превратилась даже в фермерские хозяйства.

Теперь ЛПХ не является подсобным (производит 40-80 процентов продукции) и по существу в нем собственность не носит уже личный характер, а становится скорее частной собственностью.

В ЛПХ дехканин является не только собственником всей производимой продукции, всего жилья и производственных построек, но и полноправным хозяином земли, которая передана ему навечно. Подкреплением всему этому является сложившаяся практика земельных отношений.

В Узбекистане принадлежит государству, то есть "де-юре", но практически она полностью принадлежит дехканину, он не только ею владеет и использует, но и распоряжается. Он, продавая свой дом, одновременно продает и земельный участок, то есть стал собственником своей земли.

Поэтому приходим к выводу о том, что в ЛПХ собственность по существу превратилась в частную с мощным механизмом стимулирования, присущим всем рыночным категориям. Если к 1997 году в результате рыночных преобразований на долю негосударственного сектора приходится 97,7 процента сельскохозяйственной продукции, то в составе последней по мно-

гим видам продукции на долю частной собственности приходится 40-80 процентов. Исключение здесь составляет хлопок, который на сто процентов производится в предприятиях коллективной формы собственности.

Если за последние шесть лет в России производство мяса в ЛПХ увеличилось на 4,7 процента, молока - на 28,6 процента, то в Узбекистане этот прирост составил соответственно 79 и 63 процента. Размер земли в ЛПХ Узбекистана увеличился в 4 раза, тогда как в России по существу остался на прежнем уровне.

Эффективное и продуктивное развитие подсобных хозяйств населения объективно обуславливает развитие малого и семейного бизнеса, то есть частного предпринимательства и появление среднего класса собственников на селе. Это одновременно означает создание новых рабочих мест и насыщение республиканского рынка сельскохозяйственной продукцией. В этом залог дальнейшего углубления экономических реформ.

Некоторые проблемы дальнейшего углубления реформы на селе

Среди всех проблем углубления реформы важнейшей остается дальнейшее совершенствование собственности.

Без решения вопросов собственности, без формирования реального класса средних собственников невозможно ощутить реальные результаты реформ. Формирование среднего класса собственников является опорой гражданского общества и гарантией невозможности поворота вспять социально-экономической реформы.

Основная задача дальнейшего углубления реформ на селе - это реформирование сложившихся сегодня отношений, наделение сельского труженика реальной имущественной долей, позволяющей наряду с оплатой труда получить и часть чистого дохода. Это в свою очередь требует серьезной реорганизации сельскохозяйственных предприятий, преобразования их в акционерные общества закрытого типа или подлинные сельскохозяйственные кооперативы, или другие формы предприятий, соединяющих членов, наделенных имущественными правами.

Прежде всего речь идет о справедливом распределении созданного многими поколениями трудящихся имущества хозяйств между сельскими жителями в виде имущественных паев.

И здесь нам прежде всего нужно четко разобраться, что такое пай. Пай - это доля имущества сельскохозяйственного предприятия, принадлежащая на каждого конкретного члена хозяйства в соответствии с его трудовым вкладом и определяющая право его владельца на участие в управлении предприятием, и получение соответствующей размеру пая части дохода.

Какие конкретные результаты мы сможем получить реформируя хозяйства на основе внедрения имущественных паев?

Во-первых, это даст возможность сформировать на селе класс реальных собственников, получающих полное и гарантированное право владения и распоряжения принадлежащим сегодня хозяйству имуществом;

Во-вторых, существенно изменится психология сельских тружеников, будут ликвидированы корни иждивенческого настроения и безответственного отношения к огромным материальным ценностям, которые сегодня имеются в аграрном секторе экономики, усилятся мотивация, заработают реальные экономические стимулы увеличения конечных результатов производства;

В-третьих, в сельскохозяйственном производстве реально заработают экономические рычаги и механизмы, которые позволят высвободить излишние трудовые ресурсы, сократить трудозатраты на производство сельскохозяйственной продукции и тем самым поднять эффективность всего сельского хозяйства;

В-четвертых, это обеспечит решение проблемы сокращения числа убыточных и низкорентабельных хозяйств;

В-пятых, члены-пайщики на деле станут реальными участниками управления своим хозяйством, установится социальная справедливость и укрепятся социально-экономические гарантии.

В дальнейшем предстоит работа по проработке вопросов конкретного определения того, кто в праве быть собственником имущества, каков размер его имущественного пая, из чего он складывается и какая экономическая выгода от обладания этим паем. Необходимо отработать методологию определения уставного капитала преобразуемого хозяйства, размера и состава неделимого фонда, разработать типовые уставы сельскохозяйственных предприятий нового образца. Одним словом, должна быть сформирована прочная правовая база реформирования отношений собственности на селе, должны быть сильные правовые гарантии у обладателей имущественных паев.

На основе обобщения итогов эксперимента по преобразованию сельскохозяйственных предприятий на основе имущественных паев предстоит посмотреть, как реально на практике покажут себя выработанные подходы и механизмы наделения сельских тружеников имущественными паями и превращение их в собственников. Необходимо детально изучить сильные и слабые стороны предлагаемых путей и способов реформирования сельскохозяйственных предприятий, сделать из этого нужные выводы.

Только совместными усилиями соответствующих министерств, ведомств, хокимов областей и районов можно выработать действенные механизмы реформирования отношений собственности на селе, хозяйствования и управления сельскохозяйственным производством, экономически заинтере-

совать товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, то есть коренным образом изменить всю систему организации сельскохозяйственного производства, реально, на деле, осуществить реформы на селе.

По завершению эксперимента, с учетом его результатов и обобщения опыта предполагается подготовить все необходимые материалы законодательного и нормативного характера, с тем, чтобы этот новый шаг рыночных реформ на селе имел необратимый характер и надежные правовые гарантии.

Основная работа по дальнейшему углублению аграрной реформы будет заключаться в том, чтобы собственность, средства производства и земля приобрели своего настоящего хозяина. Именно возрождение и восстановление настоящего хозяина сможет сделать производство восприимчивым к достижениям научно-технического прогресса и ликвидировать застои в этом вопросе.

Для успешной работы самостоятельных товаропроизводителей и предпринимателей на селе нужно иметь развитую сеть инфраструктуры или налаженную систему сервисного обслуживания, как производственной, так и социально-бытовой сфере. Исторически оказалось так, что эти вопросы в нашей республике, так же как и в других республиках СНГ, находятся в крайне запущенном состоянии.

Одной из главных тормозящих причин недостаточно эффективной работы всех свободных товаропроизводителей на селе является именно отсутствие хорошо налаженной сельской инфраструктуры. Крестьянин, приобретая свободу в выборе направления развития хозяйства, становясь собственником своей продукции и хозяином на земле, не может реализовать эти преимущества, а порою, из-за отсутствия сервисного обслуживания, попадает в затруднительное, а иногда и безвыходное положение и компрометирует это прогрессивное явление в глазах других крестьян, которым предстоит осуществить важный исторический процесс возрождения настоящего хозяина земли.

Исторически сервисное обслуживание и вся инфраструктура на селе шло через колхозы и совхозы. Поэтому волей или неволей свободный сельский товаропроизводитель органически связан с ними и в настоящее время пока зависим от них.

Вот почему в решении этой крупномасштабной социально-экономической проблемы требуется поэтапность. Предстоит на первом этапе наладить, как это имеет место в развитых странах, социальное и культурно-бытовое обслуживание а также сервисное обслуживание крестьян техникой, удобрениями, средствами защиты растений и животных, обеспечить племенным скотом, семенами и посадочными материалами, зданиями, дорогами и многое другое.

Для организации этих и других форм сервисного обслуживания крестья-

ян на селе начато создание малых и средних предприятий, различных кооперативов по обслуживанию, совместных предприятий и прочее. Пока эти виды деятельности будут создаваться на селе, крестьяне вынуждены находиться в составе различных коллективных предприятий.

Выводы:

При продолжении работ по переводу сельского хозяйства на рыночные отношения требуется обязательный учет того, что бизнес в этой отрасли является наименее выгодным.

Во-первых, в силу специфики сельскохозяйственного производства возврат инвестиций ограничен, что резко снижает темпы оборота средств и эффективность вложений.

Во-вторых, как в начале, так и в процессе производства требуются большие вложения для поддержания естественного плодородия и экологического равновесия.

В-третьих, продукция сельского хозяйства, прежде чем дойдет до потребителя проходит через руки большого количества предпринимателей, занятых в заготовке, переработке, транспортировке, хранении, торговле и т.п. Эти предприниматели, выполняя посреднические функции, получают от продажи конечной продукции большие выгоды, а сельские товаропроизводители лишены возможности пользоваться ими, так как они ограничиваются продажей своей продукции в виде сырья, как правило, по крайне низким ценам. Именно это положение нарушает эквивалентный обмен между промышленностью и сельским хозяйством в ущерб последнему.

Отсюда, понятно, извечно и постоянно возникающее противоречие между крайней потребностью и необходимостью развития сельского хозяйства и неоправданно низкой заинтересованностью предпринимателей в его нормальном функционировании.

Один из возможных путей решения проблемы, как показывает опыт развитых стран, - это вертикальная интеграция (агрофирма), благодаря которой сельский товаропроизводитель становится непосредственным участником процесса производства вплоть до продажи конечной продукции, то есть продолжает оставаться до конца собственником своей продукции, следовательно, извлекает выгоду, не делясь с посредниками. Бизнес на селе становится выгодным делом, и как нам представляется, только таким путем можно оказать действительную поддержку развитию сельского хозяйства.

Исходя из этих стратегических вопросов и определяя пути углубления реформы на селе на последующем этапе, Президент Республики Узбекистан И.Каримов принял решение о проведении эксперимента на примере ряда районов по организации агрофирм. Успешно сейчас работают, на-

пример, агрофирмы в Бешарыкском и Куvasайском районах, они имеют большую перспективу.

Основой углубления экономических реформ и эффективной реализации узбекистанской модели перехода к рыночным отношениям является перестройка психологии людей, свобода действий и всемерное развитие предпринимательства.

Литература:

1. И.А. Каримов. Узбекистан на пороге XXI века. Угроза безопасности и гарантии прогресса. Т.: "Узбекистан", 1997 г.

Бутиков ИЛ.*

Как известно из мировой практики, создание рынка ценных бумаг требует взвешенного и четко продуманного подхода. Важность этого рынка, необходимость тщательного подхода в его формировании объясняется также и тем, что, являясь как бы «вторичным» сектором экономики, т.е. зависящим от реального производства, в свою очередь, он оказывает мощное обратное влияние на всю экономическую систему страны.

Основной целью настоящей статьи является рассмотрение некоторых актуальных проблем формирования рынка ценных бумаг в Узбекистане и реальных возможностей их решения.

Основы формирования рынка ценных бумаг

Прежде чем говорить о сегодняшнем состоянии рынка ценных бумаг в Узбекистане, позволим напомнить, что на протяжении многих десятилетий, в условиях существования унитарного государства население нашей республики мало что знало о ценных бумагах, а политэкономическая наука преподносила их как категории, связанные с негативными чертами капиталистического способа производства. Например, даже сами по себе слова «акция», «вексель», «биржа», «маклер» считались подозрительными и вызвали настороженность как у государственных чиновников, так и у населения.

Сегодня положение в корне изменилось. Благодаря проводимому курсу рыночных реформ, направленных на разгосударствление, приватизацию, поддержку частного бизнеса, привлечение иностранного капитала, а главное существующей политической стабильности в республике, сделаны серьезные шаги к созданию цивилизованного рынка ценных бумаг.

Основной базой для его формирования является проводимая широкомасштабная приватизация. Причем, если с 1992 года приватизация шла преимущественно путем создания акционерных обществ закрытого типа, то начиная с 1994 года, новый этап реформ обозначил преобразование таких предприятий в корпорации открытого типа, что открыло широкий доступ к акциям приватизируемых предприятий всем желающим купить их.

* Игорь Бутиков, к.в.м., Генеральный директор неправительственного Агентства по оказанию консультационных и аудиторских услуг участникам рынка ценных бумаг «Консаудитинформ».

Рынку ценных бумаг теперь уделяют достаточно много внимания в прессе, хозяйственных кругах, государственных органах управления. Прошло время, когда об акциях и биржах говорили как о чем-то таинственном и недоступном. Многие тысячи наших граждан стали акционерами, получили первые дивиденды, проголосовали на общих собраниях и сделали свои выводы о пользе владения ценными бумагами или отсутствии таковой. Тысячи руководителей предприятий значительную часть своего времени сегодня посвящают вопросам работы с акциями и другими ценными бумагами, взаимоотношениям с депозитариями, биржей, брокерами.

Нельзя не отметить общего существенного прогресса в указанной области. Годы независимости серьезно повысили инвестиционный потенциал населения Узбекистана. За короткий период создано более четырех с половиной тысяч самых разных по величине и отраслевой принадлежности акционерных обществ, выпустивших миллионы акций. Подготовлено около 2000 специалистов фондового рынка, составляющих кадровую основу более 300 действующих инвестиционных институтов, сеть которых развернута по всей республике.

Имеются черты выгодно отличающие отечественный фондовый рынок от аналогичных рынков большинства стран бывшего Союза.

Прежде всего это наличие стройной концепции развития фондового рынка. Рынок ценных бумаг в Узбекистане формируется в соответствии с рекомендациями «Группы тридцати» (международной организации, которая рекомендовала всем странам начинающим создавать свои рынки ценных бумаг, применять единые классические подходы и правила). Выполнение этих рекомендаций позволяет Узбекистану избежать тех ошибок, которые допускали в свое время развитые страны при создании систем своих фондовых рынков.

Поэтапное и последовательное претворение в жизнь этой концепции позволило принять за последние 3 года более 60-ти законодательных и подзаконных актов, прямо регулирующих рынок ценных бумаг. В отличие от ряда стран ближнего зарубежья и в частности России, все выпускаемые в обращение ценные бумаги регистрируются в органах, ответственных за состояние фондового рынка, где эмитенты подвергаются тщательнейшей проверке на предмет реального функционирования и возможного мошенничества по отношению к инвесторам. Поэтому в Узбекистане почти невозможно появление компаний, подобных российским «МММ», «Тибет» и др. Большинство акционерных обществ Узбекистана создано на базе государственных предприятий и имеет реальную материальную базу, основной и оборотный капитал. Подавляющее большинство акционерных обществ - это предприятия производственного направления, выпускающие реальную продукцию и оказывающие реальные услуги.

В республике созданы самые благоприятные условия для отечественных и иностранных участников фондового рынка в части налогового законодательства. Так, участники рынка ценных бумаг полностью освобождены от налогов на операции с ценными бумагами. Относительно низкий налог (всего 0,1 процента от суммы эмиссии) взимается при регистрации эмиссии ценных бумаг. Налогом не облагается «capital gain» - то есть доход от роста курсовой стоимости ценных бумаг. Не облагаются налогами доходы на дивиденды, которые получают физические и юридические лица.

Льготный режим налогообложения участников рынка ценных бумаг привел к существенному повышению мотиваций к покупке акций инвесторами, увеличению дилерских операций, упрощению процедуры совершения сделок.

В Узбекистане преобладающим является первичный рынок акций, приватизируемых предприятий, в связи с чем цены на акции значительного количества средних и крупных предприятий являются относительно низкими по отношению к стоимости представляемого ими реального капитала. В нашей стране законодательно даны гарантии иностранным инвесторам на возможность репатриации осуществленных инвестиций, а также доходов по ним. Относительно просто получить лицензию на деятельность на рынке ценных бумаг в качестве инвестиционного института.

Очень важным является то, что вопросы становления фондового рынка постоянно находятся в зоне пристального внимания Президента и Правительства. Принятие весной 1996 года двух новых законов «О механизме функционирования рынка ценных бумаг» и «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», имеющих огромное значение для развития рынка ценных бумаг, является лучшим тому подтверждением. Они определяют регламент движения ценных бумаг, поднимают роль институтов надзора, разделяют риск владельцев ценных бумаг, закладывают основы прозрачности, открытости фондового рынка, ставят серьезные препятствия на пути недобросовестной рекламы.

Постепенно увеличиваются обороты Республиканской фондовой биржи. Если за 8 месяцев 1994 года объем сделок составил немногим более 31 млн. сум, в 1995 году он вырос до 1300 млн сум, то в 1996 году он достиг величины в 2800 млн сум.

Силами отечественных программистов на РФБ «Тошкент» внедрена и действует компьютерная система биржевых торгов, значительно повышающая их культуру, отвечающая современным требованиям, создающая значительные удобства брокерам в процессе торговли. Сама биржа теперь проводит торги в современном операционном зале, оснащенном специальным биржевым оборудованием.

Важным достижением отечественного фондового рынка можно считать и создание Национального депозитария - общегосударственной системы хранения и учета ценных бумаг, сокращающая общественные и индивидуальные издержки по изготовлению и обращению ценных бумаг, позволяющая государству осуществлять предварительный и последующий контроль за соблюдением действующего законодательства. Такая система является гарантом сохранности ценных бумаг для инвесторов.

Проблемы и вопросы дальнейшего развития отечественного рынка ценных бумаг

Сегодня можно с уверенностью констатировать тот факт, что первичный рынок ценных бумаг в основных своих чертах сформировался. Однако развитие рынка ставит перед нами все более сложные вопросы и задачи. Одна из главных проблем - выработка отечественного понятийного аппарата в этой области. Рассмотрим хотя бы само определение ценных бумаг.

Согласно Закону Республики Узбекистан «О ценных бумагах и фондовых биржах от 2 сентября 1993 года «ценные бумаги - это денежные документы, удостоверяющие имущественные права или отношения займа между выпускавшим их лицом и их владельцем, предусматривающие выплату дохода в виде дивидендов или процентов и возможность передачи прав, вытекающих из этих документов, другим лицам». По вышеупомянутому закону к ценным бумагам относятся акции, облигации, казначейские обязательства, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, а также производные ценные бумаги (опционы и фьючерсы).

В нормативных актах других государств ценные бумаги определяются более коротко - «как денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему такой документ» (Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах, утвержденное постановлением правительства Российской Федерации от 28 декабря 1991 года).

Эти определения - примерные копии понятия ценные бумаги, содержащегося в бывшем союзном Положении о ценных бумагах, утвержденном Постановлением Совета Министров СССР от 19 июня 1990 г. № 590. Они очень широки и могут охватывать разнообразные классы документов традиционно не относящиеся к ценным бумагам.

С юридической точки зрения традиционно ценные бумаги рассматриваются в более широком смысле - «как документы, удостоверяющие с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при их представлении». К ценным бумагам в этом смысле относятся облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская

сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция и другие документы, которые законодательством отнесены к числу ценных бумаг [1].

Таким образом, определения ценных бумаг в Законе «О ценных бумагах и фондовой бирже» и «Гражданском кодексе» существенным образом отличаются друг от друга, что, на наш взгляд, является недопустимым.

Однако возможно рассмотрение ценных бумаг и в еще более широком значении. Кроме вышеупомянутых документов существуют и такие, которые, хотя и не относятся к ценным бумагам, но, по мнению отдельных экономистов, являются ими, так как заключают в себе все основные признаки ценных бумаг, содержащиеся в большинстве современных определений. Речь, конечно же, идет о деньгах. «Деньги (по крайней мере современные) являются ... не потребительским товаром длительного пользования, а разновидностью ценных бумаг» [2]. В этом смысле и банковские депозиты, относящиеся к деньгам представляют собой обещание уплатить деньги в будущем» [2].

До последнего времени вопрос о субстанции ценных бумаг не стоял так остро. Это объясняется тем, что не было развитого рынка ценных бумаг, а кроме того, ценные бумаги в известном смысле связывались с фиктивным капиталом, отношение к которому даже в учебниках 90-х годов было весьма негативным. Существует множество других определений ценных бумаг. Например - это письменный документ, являющийся долевой ценной бумагой корпорации (акция) или свидетельствующий о задолженности (облигация, нота, сертификат) [3].

В тех случаях, когда сложно дать точное и однозначное понятие в международной практике принято определять объект через функции, которые он выполняет (так, например, объясняют - что такое деньги) или через отдельные элементы его составляющих.

Практика изобилует примерами выпуска квази ценных бумаг, так называемых суррогатов. Цель их выпуска - избежание государственного регулирования, подпадания под те или иные законодательные нормы. В практике стран СНГ часто встречаются такие квази бумаги как «чековая карта», «расчетный сертификат», «депозитный договор», «кредитный опцион» и др. По суррогатам инвесторы и эмитенты несут как правило более высокие риски, чем по ценным бумагам, порядок выпуска и обращения которых регулируется законом.

Естественно, ошибочно было бы считать, что перечисленные нами пять основных видов ценных бумаг (без производных), зафиксированных в специальном законе, будут постоянным списком. Со временем возникнут новые финансовые инструменты, из которых будет пополняться нынешний состав ценных бумаг.

Главная практическая задача сегодня - создание вторичного рынка, по уровню развития которого обычно судят о рынке

ценных бумаг в целом. Именно на решении этой проблемы должны быть сконцентрированы значительные усилия органов государственного управления рынка ценных бумаг, институтов его инфраструктуры, ученых и практиков всех рангов.

На наш взгляд, чтобы поднять вторичный рынок необходимо решить две главные проблемы.

Первая - существенное повышение ликвидности ценных бумаг и прежде всего акций. Ликвидность - это способность ценной бумаги быть быстро проданной, превращенной в деньги без существенных потерь для держателя, при небольших колебаниях рыночной стоимости и издержках на реализацию. Именно благодаря этому свойству значительного количества ценных бумаг на ведущих фондовых биржах мира по ценным бумагам одного эмитента ежедневно совершается значительное количество сделок. Даже незначительное повышение или понижение курсовой стоимости ценной бумаги сегодня вызывает резкое повышение внимания к ней как «игроков», так и биржевых контролеров, а заодно и органов, ответственных за состояние рынка ценных бумаг.

Относительная устойчивость курсов акций может поддерживаться так называемыми маркет-мейкерами - биржевыми дилерами, которые «отвечают» за данную ценную бумагу на фондовой бирже, однако такое поддержание курса всегда ограничено финансовыми возможностями маркет-мейкера и применяется лишь тогда, когда изменение курса связано с конъюнктурными факторами.

Главным же образом ликвидность ценных бумаг зависит от финансового состояния эмитентов. Чем более стабильнее и рентабельнее предприятие-эмитент, тем смелее его акции покупаются очередным инвестором или посредником. Акции предприятия, в котором «сомневаются», покупаются куда труднее и нерешительнее.

Опыт многих стран мира наглядно показывает, что только после достижения внутренней ликвидности акций национальных корпораций, оживления торговли на национальном рынке ценных бумаг, происходит «пробуждение» интереса к этим акциям серьезных иностранных инвесторов, начинается процесс интеграции национального фондового рынка в международный.

Отечественный первичный рынок характеризуется прежде всего тем, что на нем выставляются акции бывших государственных предприятий, преобразованных в акционерные общества. Сложность ситуации состоит в том, что в процессе приватизации предприятия теряют значительные оборотные средства только лишь на то, чтобы сменить форму собственности. Предприятия несут определенные расходы по подготовке учредительных документов, оценке стоимости имущества, всевозможные расходы по изготовлению бланков акций, регистрации их в депозитариях, оплачи-

вают значительные комиссионные брокерам, фондовой бирже. К сожалению, наблюдается значительная иммобилизация оборотных средств эмитентов на покупку своих акций сотрудникам (которые как правило, затягивают погашение своих долгов на долгие месяцы, а иногда и годы), а также на покупку другого пакета своих акций, выставляемых на свободную продажу на фондовой бирже, а иногда через другие каналы реализации.

По этой причине в постприватизационный период нельзя ожидать от значительного количества акционерных обществ ни высоких дивидендов, ни хорошей ликвидности акций. Очевидно потребуется некоторое время, чтобы бывшие госпредприятия, преобразованные в акционерные общества, приспособились к работе в рыночных условиях и восстановили свое финансовое состояние.

Целесообразно было бы разработать и законодательно утвердить разумную рестрикционную систему биржевых и брокерских комиссионных. Фондовая биржа, например, сегодня, не может снизить размер регистрационного сбора, поскольку последний (2 процента от суммы сделки) закреплен подзаконным актом. В то же время такая большая ставка отнюдь не способствует развитию вторичного рынка и, кроме того, является серьезным препятствием к проникновению на самую биржу акций и других видов ценных бумаг (в частности, депозитных сертификатов коммерческих банков). С другой стороны никто не может помешать стовориться брокеру и клиенту на цене 5-10 и более процентов от суммы сделки. Здесь уместно было бы использовать опыт наших казахстанских коллег, которые не установили законодательно размер биржевых и брокерских комиссионных, но биржа определила их границы на уровне не более 1,5 процента по брокерским и не более 0,2 процента по биржевым комиссионным.

В этой же связи хотелось бы затронуть вопрос о котировке акций, которая зачастую весьма своеобразно понимается некоторыми экономистами.

Котировка ценных бумаг - это выявление и фиксирование цен на акции или др. ценные бумаги, в частности цены спроса, цены предложения, минимальной, максимальной за определенный период времени цены на данные акции и, конечно же, определение их рыночной цены - курса.

В нынешних условиях весьма сложно говорить о курсовой стоимости акций, поскольку зачастую, однажды выставленные и проданные на бирже акции, по известным причинам в течение значительного времени больше не появляются на торгах. Поэтому сегодня, применительно к большинству ценных бумаг, все-таки правильнее было бы говорить об их продажной цене, а не о курсовой.

Сегодня приходится также констатировать ситуацию, когда одни и те же акции, выставляемые на свободную реализацию

на фондовой бирже в течение нескольких биржевых торгов не находят покупателей. Нам представляется, что в этих случаях нужно дать полномочия Госкомимуществу по рекомендации фондовой биржи, отслеживающей отсутствие спроса, снижать стартовые цены на такие акции, конечно же до определенного предела. Это в значительной степени оживит рынок.

Проявлением поверхностного понимания сущности фондового рынка представляются предложения отдельных экономистов о необходимости незамедлительного введения отечественного индекса цен акций. Без функционирования вторичного рынка такой индекс не будет в должной мере отражать реальную экономическую ситуацию.

Установление курса акций, а следовательно и всевозможных биржевых индексов, может иметь место лишь тогда, когда ежедневно по данной акции будет совершаться хотя бы несколько сделок.

Для этого на первых порах необходимо создать таким акциям определенный имидж, позаботиться об их ликвидности, обеспечить гарантии того, что они будут в любой момент при желании владельца проданы по примерно той цене, за которую были куплены (может быть чуть ниже курсовой), то есть превращены в деньги при минимальных издержках на реализацию.

Однако сразу для всех предприятий этого добиться нельзя. Для начала из общей массы целесообразно отобрать несколько самых наиболее устойчивых в финансовом отношении и крупных АО и уделять их финансовому состоянию особое внимание. Необходимо добиться таких условий, при которых их акции будут ежедневно покупаться и продаваться. Нет сомнения в том, что постепенно, по мере улучшения общей экономической ситуации в республике, список таких корпораций будет увеличиваться.

По действующему законодательству акционерные общества, созданные в результате преобразования государственных предприятий, имеют право приобретать за счет прибыли свои же собственные акции, выставляемые Госкомимуществом на свободную продажу. Это положение законодательства является вполне нормальным, поскольку купив свои же акции у государства путем участия в торгах на фондовой бирже, акционерное общество получает возможность самостоятельно распорядиться ими, в течение года решить вопрос о том, кому продать эти акции.

Однако в настоящее время значительное количество предприятий не соблюдает требования того же законодательства о недопустимости «держания» своих акций сроком более одного года и задерживает их перепродажу на сторону. Это прямо сказывается на развитии вторичного рынка ценных бумаг. Нужно заставить акционерные общества соблюдать закон и своевременно избавляться от своих акций. Естественно, что, отметившие-

му годовщину с момента создания, Центру по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг по объективным причинам сегодня пока будет трудно охватить контрольными проверками огромное количество акционерных обществ. В этой связи, на соблюдение вышеупомянутой статьи закона следовало бы обратить внимание налоговых органов, юстиции и аудиторских фирм. По нашему мнению, необходимо к таким предприятиям применять жесткие меры воздействия. Создав публичные прецеденты наказания, подтолкнув предприятия к отчуждению купленных ранее акций, мы сделаем серьезный шаг на пути создания вторичного рынка, улучшив одновременно их финансовое состояние.

Значительно сдерживает развитие вторичного рынка и «держание» на балансе предприятий доли акций трудового коллектива, выкупленных у государства самим акционерным обществом. Затягивание вопроса об оплате этих акций персоналом ведет к образованию ненормальной дебиторской задолженности АО, путанице с выплатой дивидендов, искусственному сдерживанию дальнейшего обращения ценных бумаг, не способствует формированию сознания собственника, и что хуже всего, создает впечатление очередной бюрократической «компании». В этом плане определенные надежды нами связываются с подготовленными Центром по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг нормативными документами по открытию счетов физическим лицам - работникам акционерных обществ.

Другой важный вопрос - вопрос о раскрытии информации о ценных бумагах и их эмитентах. Сегодня - это один из самых сложных участков нашей работы на фондовом рынке.

Если мы собираемся привлечь средства на развитие экономики через выпуск и реализацию акций, то очевидно надо позаботиться о том, чтобы население и организации, у которых есть свободные деньги располагали исчерпывающей информацией о том, кто является учредителями акционерного общества, куда они собираются инвестировать, какого профиля эмитент, какую он продукцию производит, каковы его обороты, доходы, прибыль, взаимоотношения с кредиторами и, наконец, самое важное - какие дивиденды акционерное общество выплачивало в предыдущие годы. Вся эта информация должна отражаться в проспекте эмиссии ценных бумаг, которые как известно, каждое акционерное общество сегодня обязано зарегистрировать и опубликовать перед распространением своих акций.

Между тем, публикуемые в настоящее время проспекты эмиссии не дают нашему потенциальному инвестору необходимой полезной информации, достаточной для того, чтобы он определился в вопросе о покупке ценных бумаг. Информации этой недо-

статочны также и для специалистов в области инвестирования. На такой базе крайне сложно вывести какие-то тенденции, зависимости, перспективы и привлечь тем самым внимание потенциального акционера.

Однако, как отмечалось, акционерных обществ сейчас очень много и возникает резонный вопрос - *всем ли акционерным обществам необходимо публиковать информацию о себе и выпускаемых ценных бумагах?*

Например, в такой стране, как США, Закон о торговле ценными бумагами 1934 г. обязывал раскрывать только общую информацию с целью защиты инвесторов всех эмитентов, выставляющих свои ценные бумаги для публичных торгов на фондовых биржах. Однако, спустя тридцать лет, Дополнения к Закону о ценных бумагах 1964 г. распространили положения о раскрытии на отчетность по ценным бумагам компаний на внебиржевом рынке ценных бумаг. Теперь сотни компаний с активами более 1 миллиона долларов США и числом акционеров в 500 человек обязаны публично раскрывать информацию о себе и о своих ценных бумагах.

Очевидно, подобную практику целесообразно внедрять и у нас. Нет необходимости требовать публикации проспекта эмиссии или годового отчета и баланса, скажем, у небольшой аптеки, где работает немного людей. Логически выдержанным было бы распространение требования об обязательном разглашении (публикации) информации только на акционерные общества с числом акционеров более 100 и уставным фондом не менее 5000000 сум.

Интересно, что в тех же Соединенных Штатах после регистрации своих ценных бумаг в Комиссии по ценным бумагам и биржам компании должны подавать в эту Комиссию годовой и периодические отчеты для обновления информации, содержащейся в первоначально поданных документах. Кроме того, эмитенты должны посылать определенную отчетность запрашивающим ее акционерам. Отчетность можно найти в публичных реферативных комнатах, с нее делаются копии за минимальную оплату или ее можно получать по разумным расценкам от копировальной службы, имеющей контракт с КЦББ.

Однако, пока и сами АО не стремятся особо, чтобы их акции котировались на фондовой бирже. Может быть потому, что не всем приятно постоянно находиться в поле зрения всех инвесторов, ведь в этом случае нужно постоянно жить в напряжении и выдерживать определенный уровень финансового состояния. С другой стороны, значительная часть руководителей АО не имеет серьезных программ развития, живет сегодняшним днем, а потому не рискует связываться в проекты модернизации, которые могут привести к непредсказуемым последствиям, а следовательно могут обходиться без привлечения дополнительного капитала, связанного с новыми

выпусками акций и других ценных бумаг. Естественно АО, возглавляемые такими руководителями, не заинтересованы в дополнительной рекламе своих акций в форме их постоянных котировок на фондовой бирже.

Особое внимание сегодня необходимо уделить информированности населения и институциональных инвесторов о тех АО, чьи акции выставаются на продажу, результатах их текущей деятельности и перспективах развития.

Сегодня Центром по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг принимаются решительные меры по выполнению требований законодательства об обязательной публикации эмитентом результатов своей деятельности. Результативности данной работы во многом будет содействовать недавно принятый закон «О механизме функционирования рынка ценных бумаг», в соответствии с 31-й статьей которого неопубликование или несвоевременное опубликование информации об эмитентах и ценных бумагах, отчетов влечет за собой наказание в виде штрафа в размере 70-ти кратной суммы минимальной заработной платы.

Необходимо смелее создавать прецеденты наложения таких штрафов и публиковать эту информацию в прессе. Безнаказанность множит число нарушителей.

Если мы имеем дело с первичным рынком, то необходимо добиваться заблаговременной публикации в прессе, по телевидению и радио сообщений о списках АО, акции которых в ближайшие 2-4 недели будут продаваться, с указанием места, формы продажи и возможностей принять участие в аукционе любого заинтересованного в этом лица.

Что касается вторичного рынка ценных бумаг, то необходимость периодических публикаций отчетов о результатах финансовой деятельности предприятий будет стимулировать руководителей АО заботиться об общей массе прибыли и той ее части, которая будет идти на дивиденды.

Важно отметить, что структура годовых отчетов отличается большим разнообразием. Например, Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам США устанавливает для всех фирм, зарегистрированных на фондовых биржах США, определенный порядок составления и представления годовых отчетов в соответствии с разработанной ею типовой формой. Эта типовая форма содержит перечень представляемой информации и число лет, за которые эта информация должна содержаться в отчете. В частности предполагается предоставление информации: о деятельности фирмы за последние три года, в отчете о прибылях и убытках, в отчете об изменениях в собственном капитале и отчете о движении денежных средств; финансовых данных за последние два года, информации по видам деятельности - за последние три года, список директоров и управляющих корпорации и рыночная цена обыкновенных акций фирмы - поквартально в течение двух последних лет.

Следует отметить, что несмотря на то, что, годовые отчеты издаются отдельными брошюрами, большими тиражами, в открытую продажу они не поступают.

Другой важный вопрос, который уже в ближайшее время необходимо решить - это аудит акционерных обществ.

Опубликованная информация - вовсе не означает, что она достоверна. Именно поэтому во всех странах с развитым рынком ценных бумаг большое внимание уделяется проверке правильности финансовой отчетности эмитентов - независимой аудиторской проверке, которая предоставляет пользователям отчетности дополнительное подтверждение данных о результатах деятельности фирмы. Аудит - это ревизия деятельности фирмы за определенный период времени в соответствии с установленными стандартами учета и отчетности и правилами ревизии.

Во всем мире деятельность аудиторов регулируется законодательно. В соответствии с законодательством Европейского Сообщества каждая фирма на своем ежегодном общем собрании должна назначить аудитора. Аудиторы должны предоставить акционерам заключения по всем рассмотренным ими счетам, балансу, отчету о прибылях и убытках. В этом заключении должно содержаться мнение аудитора о правильности составления перечисленных документов с точки зрения закона, а также должна быть дана точная картина состояния дел компании и указан размер прибыли или убытков на конец финансового года.

Интерес к результатам аудиторской проверки или заключению аудитора, обычно проявляют не только акционеры и инвесторы, но и служащие фирм, брокеры бирж, деловые партнеры, представители профсоюзов, кредиторы, журналисты. Они получают информацию о финансовом положении интересующих их фирм за определенную плату или через официальные публикации.

Решению этих проблем во многом способствует деятельность неправительственного Агентства по оказанию консультационно-аудиторских и информационных услуг участникам рынка ценных бумаг, которое создано в соответствии с Указом Президента Узбекистана от 26 марта 1996 г.

Главными задачами Агентства является создание, ввод в эксплуатацию и обеспечение функционирования системы информационного обеспечения инвесторов и населения о состоянии рынка ценных бумаг, его участниках на основе сети региональных информационно-консультационных центров, формирования банков данных и развитых сетей их передач. Деятельность Агентства направлена прежде всего на упорядочение разрозненной информации о ценных бумагах, участниках рынка ценных бумаг и доведение ее до потенциальных инвесторов, оказание услуг по анализу состояния и прогнозу развития фондового рынка, осуществление аудиторских, информационных, консалтинговых услуг.

По поручению Госкомимущества РУз Агентство «Консаудитинформ» совместно с Центром по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг осуществляет учет и контроль за прохождением акционерными обществами аудита.

Выводы:

Серьезный шаг в области решения вопросов информационного обеспечения инвесторов и других участников торговли фондовыми ценностями, несомненно, приведет к новым позитивным изменениям на республиканском рынке ценных бумаг.

Литература:

1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. - Ташкент: «Адолат», 1996 г.
2. Дж. Р. Хикс. Стоимость и капитал. - М.: Прогресс, 1988.
3. Деньги и кредит - 1992, № 9-10.

*Абдуллаев Б. М.**

Ключевым фактором экономических реформ во всех странах с переходной экономикой было и остается создание жизнеспособного частного сектора экономики. Одним из методов скорейшего формирования сильного частного сектора в странах с переходной экономикой был признан так называемый метод массовой приватизации. По определению специалистов Всемирного Банка, которые непосредственно занимались вопросами массовой приватизации в большинстве стран бывшего социалистического лагеря, под массовой приватизацией подразумевается "такой процесс, в ходе которого значительная часть материальных средств в экономике, принадлежащих обществу в целом, в краткие сроки передается во владение широкой и разнообразной группы частных лиц" [1].

В разных странах, в зависимости от сложившихся условий, применялись различные схемы массовой приватизации. Например, в России массовая приватизация осуществлялась с помощью ваучеров, которые имели заранее установленную цену, а в Польше и в Чехословакии ваучеры не имели номинально установленной цены. В Литве аукционы для инвестиционных фондов проводились на основе снижения цен до уровня покупательной способности, а в Польше аукционы проводились путем распределения акций. Каждая из стран выбирала свои институциональные способы реализации программ массовой приватизации. Соответственно результаты осуществляемых программ были различными.

Задачей данной статьи не является сопоставление различных методов массовой приватизации. Мы хотим лишь изложить вкратце сущность программы массовой приватизации в Узбекистане, пути ее дальнейшего развития и рассмотреть ее осуществление во взаимосвязи с макроэкономической ситуацией в республике.

Принятие программы массовой приватизации

После нескольких лет апробирования различных методов приватизации, Правительство Республики Узбекистан, учитывая необходимость ускорения процессов приватизации, приняло свою программу массовой приватизации. В качестве наиболее приемлемой формы массовой приватизации, с целью широкого вовлечения населения республики в процессы при-

* Бахтиер Абдуллаев, экономист, работает в Представительстве Всемирного банка в Узбекистане.

ватизации, а также с учетом особенностей целенаправленной программы экономических реформ, правительством была разработана и принята программа Приватизационных Инвестиционных Фондов.

Программа ПИФов является уникальной и существенно отличается от других программ массовой приватизации, принятых в других странах с переходной экономикой. Она является более взвешенной, более коммерчески ориентированной и поэтапно осуществляемой программой приватизации. Начало программы было связано с постановлением Кабинета Министров от 18 июня 1996 года № 220 "О мерах по организации деятельности инвестиционных фондов". Распоряжением Кабинета Министров от 27 сентября 1996 года утвержден перечень 310 наиболее устойчивых предприятий, акции которых реализуются ПИФам по номинальной стоимости.

Краткое описание и особенности программы ПИФов

а) *Участие населения.* Созданные частными лицами ПИФы, деятельность которых координируется и лицензируется Центром по координации и контролю рынка ценных бумаг, реализуют акции непосредственно населению (физическим лицам). Для того, чтобы обеспечить максимально широкое участие населения в программе ПИФов, стоимость каждой акции установлена в 100 сумов и каждый гражданин республики может купить только 100 акций в каждом инвестиционном фонде.

б) *Продажа акций предприятий ПИФам.* ПИФы покупают акции корпоратизированных предприятий (АО) на специальных аукционах, где они должны оплатить 1/6 часть стоимости акций, остальная часть учитывается в качестве кредита и погашается ПИФами постепенно по льготным процентным ставкам. Кредит предоставляется сроком на 7 лет, из которых в первые четыре года проценты за пользование кредитом не начисляются, а в последующие три года начисляется только 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка. На первом этапе ПИФам будут предложены акции 300 предприятий, наиболее привлекательных для частных инвесторов отраслей экономики (пищевая промышленность, переработка сельхозпродукции, строительство и строительные материалы, фармацевтика и другие).

в) *Инфраструктура рынка ценных бумаг.* Началу программы предшествовала значительная работа по созданию правовой и нормативной базы функционирования ПИФов. В частности, были разработаны порядок реализации акций ПИФов, порядок проведения аукционов, модели устава ПИФа, контрактов с депозитарием и управляющей компанией, кредитный договор и другие нормативно-правовые акты, призванные защи-

тить интересы акционеров ПИФов и предотвратить ошибки, допущенные в программах массовой приватизации в других странах (пирамидальные структуры, хищения, разбазаривание и др.). Развитию ПИФов должно способствовать использование возможностей институтов инфраструктуры рынка ценных бумаг, которые в настоящее время достаточно хорошо оснащены, но используются недостаточно эффективно. Например, возможности компьютерных торгов Фондовой биржи или Централизованный депозитарий, имеющий спутниковую связь с областями.

Соответствие программы ПИФов программе экономических реформ правительства

Программа ПИФов тесно взаимосвязана с ходом экономических реформ в Республике Узбекистан. В частности, эта взаимосвязь проявляется в следующем:

1. Программа ПИФов началась в условиях стабилизации и оживления общей экономической ситуации в республике. В 1996 валовый внутренний продукт в реальном исчислении возрос на 1,6 процента, а чистый материальный продукт на 0,3 процента. Достижение экономического роста в республике делает акции предприятий привлекательными, с точки зрения инвестирования и, в свою очередь, благоприятствует эффективному функционированию ПИФов. Мобилизация частных инвестиций в экономику в период начала экономического подъема, как правило, приносит наибольший экономический эффект.

2. Вовлечение свободных средств населения на покупку акций ПИФов благоприятно скажется на ситуации, связанной с денежной наличностью, и будет способствовать снижению инфляции. Как известно, к концу 1996года, в связи с индексацией старых вкладов населения, повышением заработной платы, пенсий, стипендий и других выплат, а также постепенным снятием некоторых ограничений на получение наличных денег со стороны банков, возникла почва для некоторого повышения темпов инфляции. В этих условиях появление привлекательных акций ПИФов может способствовать отвлечению наличных средств с рынка товаров и рынка валют на рынок ценных бумаг, что в свою очередь благоприятствует сдерживанию роста цен и инфляции.

3. В осуществлении программы ПИФов существенным является то, что она будет способствовать ускорению приватизации средних и крупных предприятий. В республике уже завершен процесс приватизации мелких предприятий, что же касается средних и крупных предприятий, то они в основном корпоратизированы или превращены в АО, а это не то же самое, что и приватизированные. Только тогда, когда акции этих АО найдут своих, заинтересованных в их подъеме хозяев, можно будет говорить о

достижении целей приватизации. ПИФы призваны способствовать этому процессу.

4. Программа ПИФов непосредственно будет способствовать развитию рынка ценных бумаг путем увеличения его участников. В свою очередь, это должно способствовать развитию рынка капиталов и финансового рынка республики в целом. В республике уже созданы основы инфраструктуры рынка ценных бумаг - это Республиканская фондовая биржа и его отделения в областях, Национальный депозитарий, более 150 брокерских контор, более 4000 акционерных обществ и наконец, Центр по координации и контролю развития участников рынка ценных бумаг. Однако не секрет, что в развитии рынка ценных бумаг наблюдается нездоровая тенденция, происходит своего рода деформация рынка ценных бумаг. По существу на рынке действуют монополист-продавец - государство в лице Госкомимущества и монополист-покупатель - предприятия-эмитенты ценных бумаг. Все брокерские конторы в основном выступают посредниками между этими двумя монополистами. Это происходит из-за отсутствия на рынке ценных бумаг достаточно развитой сети инвестиционных институтов. Появление ПИФов должно сломать эту тенденцию за счет расширения количества участников рынка в лице как покупателей, так и держателей акций. Кроме того, предложенная схема ПИФов разделяет функции управляющей компании и инвестиционного фонда, в связи с чем, простая спекуляция ценными бумагами будет неэффективна. Посредникам в этих условиях необходимо будет проводить кропотливую работу по формированию эффективной инвестиционной политики и рационального портфеля акций предприятий. Все это постепенно приводит в движение финансовые средства тех структур, которые в настоящее время не знают как инвестировать имеющиеся средства в производство. В конечном итоге, это повысит оборачиваемость средств, оздоровит финансовый рынок, укрепит национальную валюту.

Состояние реализации программы ПИФов. Постановление Кабинета Министров об Инвестиционных Фондах и ПИФах под №220 было подписано в июне 1996 года. В сентябре был утвержден список 300 предприятий с наиболее ликвидными акциями для реализации. Ответственность за реализацию программы была возложена на Центр по координации и контролю участников рынка ценных бумаг при Госкомимуществе РУз. Акции ПИФов начали реализовываться населению в ноябре 1996 года. Уже 6 декабря 1996 года состоялся первый аукцион для ПИФов. Спустя 6 месяцев, состояние реализации программы ПИФов характеризуется следующими данными.

1. Зарегистрированы и получили лицензию Центра 61 Управляющая компания и 51 ПИФ.

2. Организованы специальные краткосрочные курсы для сотрудников управляющих компаний. Регулярная система обучения началась с декабря 1996 года проведением двухнедельных курсов на базе Регионального банковского учебного центра.

3. Созданы фондовые магазины ПИФов, а также привлечено более 50 отделений Народного банка и 10 отделений банка "Турон", которые являются официальными дистрибьюторами государственной программы ПИФов, занятыми реализацией акций ПИФов. Акции ПИФов продаются во всех областных центрах республики. В ближайшее время дополнительно еще 200 отделений Народного банка и 40 отделений банка "Турон" начнут реализацию акций ПИФов, что позволит начать реализацию акций ПИФов во всех сельских районных центрах Республики.

4. Из 51 лицензированных ПИФов - 25 начали реализацию своих акций населению. Ими уже реализовано акций на сумму более 60 млн. сумов населению республики за наличный расчет. Количество акционеров ПИФов составляет 35000 человек. Из месяца в месяц происходит увеличение объемов реализуемых ПИФах акций. Так, если в декабре 1996 года объем реализованных акций составлял 3,6 млн сумов, то в апреле эта сумма уже превысила 18 млн сумов.

5. Всего состоялось 6 аукционов для ПИФов, на которых проданы акции 55 предприятий (АО) на сумму более 240 млн. сумов. Увеличению частоты проведения аукционов препятствовали технические проблемы, связанные с оборудованием Фондовой биржи, которые в настоящее время уже устранены. Анализ портфеля акций ПИФов показывает, что в основном это акции рентабельных и высокодоходных предприятий.

6. По масштабам работы с общественным мнением в целях привлечения средств населения программу ПИФов можно назвать наиболее значительной по сравнению с другими аналогичными мерами, предпринятыми до сих пор в республике. Результаты аукционов постоянно освещаются прессой. Выпущены специальные плакаты. Проводятся регулярные встречи и обсуждения в областях с представителями хокимиятов, местных средств информации, органов приватизации, банков и других по разъяснению сути программы ПИФов. Работа с общественным мнением усиливается, приобретая все более значительные масштабы.

Международная поддержка. Принятая правительством программа ПИФов за короткий срок завоевала международное признание. Программа поддерживается Всемирным Банком, Программой ТАСИС(ЕС), Британским "KNOW HOW" фондом путем предоставления технической помощи. В целях поддержки программы используются средства грантов правительств Японии, Голландии и Дании. Выразили готовность и в настоящее время рассматриваются возможности поддержки UNDP, GTZ, EBRD

и USAID. OECD содействует программе путем обучения и повышения квалификации вовлеченных в программу специалистов. Значительный интерес проявляется иностранными инвесторами по работе с предприятиями, приватизированными через программу ПИФов. Исходя из уникальности программы, к ней проявляется большой интерес со стороны специалистов, занимающихся вопросами приватизации в странах с переходной экономикой. Отмечается возможность адаптации узбекской модели массовой приватизации в других странах, например в Туркменистане.

Предполагаемые меры правительства по дальнейшему развитию программы ПИФов

Исходя из социально-экономического значения развития программы ПИФов, в дальнейшем предполагается осуществить следующие меры:

1. Значительно усилить работу с общественностью в целях расширения размещения акций среди населения и увеличения поступления наличных средств; увеличить количество отделений банков, реализующих акции ПИФов.

2. Расширить возможности ПИФов по управлению предприятиями, их реконструкции и реструктуризации. В этих целях ПИФам будет предоставлена возможность приобретать контрольный пакет предприятий и будет оказано содействие в предоставлении льготных кредитов для инвестирования.

3. Активизировать работу по привлечению средств международных финансовых организаций по поддержке программы ПИФов и иностранных частных инвесторов по сотрудничеству с ПИФами.

Литература:

1. Массовая приватизация в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. / Исследование экономических систем на стадии трансформации - 16. Всемирный Банк, 1995.

Некоторые вопросы совершенствования налоговой системы Узбекистана

14

*Юсупов М.А., Ганиева С.А.**

Рыночные преобразования в республике, проводимые потребовали консолидации и централизации всех доходов государства в целях реализации общегосударственных экономических и социальных программ. Кроме того, централизация государственных доходов необходима также для перераспределения финансовых ресурсов для финансирования развития приоритетных отраслей и выравнивания развития регионов.

Стратегической задачей бюджетной политики государства является целевое воздействие государственных финансов на механизмы развивающейся рыночной экономики и ее инфраструктуру, обеспечивающее структурную перестройку, экономическую независимость и, в конечном итоге, повышение благосостояния населения.

При этом бюджетная политика должна обеспечивать оптимальность формирования доходов и расходов государства, рациональное сочетание интересов государственного и местных бюджетов, роль которых должна постоянно возрастать. В то же время налогово-бюджетная политика должна быть направлена на рост производства и повышение его эффективности.

Целью данного исследования является определение путей повышения эффективности бюджетно-налоговой системы и выработка предложений по совершенствованию налоговой политики.

В работе рассматриваются такие вопросы, как: оценка бюджетно-налоговой системы в Узбекистане с момента обретения независимости и до настоящего времени; анализ структуры доходной и расходной части государственного бюджета; сравнительный анализ налоговой системы Узбекистана с налоговыми системами других стран.

Особенности налоговой системы Узбекистана

На особенности налоговой системы Узбекистана, направление ее организации и совершенствования указал Президент И.Каримов, который отметил: "Составной частью рыночной инфраструктуры является и налоговая система. Еще предстоит ее по-настоящему организовать. Налоговая служба должна быть не столько узко фискальным органом, сколько содействовать предпринимателям в организации их финансовой деятельности и соблюдении финансовой дисциплины"[1]. Говоря о стратегических задачах налоговой политики, Президент отметил: "Задача налоговой по-

* Саида Ганиева, вед. экономист отдела макроэкономического анализа и прогнозирования, центра экономических исследований и статистики.

литики - обеспечить, с одной стороны, устойчивую мобилизацию доходов бюджета, с другой - стимулировать предприятия в наращивании производства необходимой для республики продукции". Как известно, главное общественное назначение налогов заключается в формировании финансовых ресурсов государства.

Осуществление рыночных преобразований в Узбекистане активизировало работу по совершенствованию налоговой системы. Вместо налога с оборота в 1991 году были установлены два других косвенных налога: налог на добавленную стоимость и акцизный налог на ограниченный круг товаров.

Практика стран с рыночной экономикой свидетельствует, что объемы налоговых поступлений в бюджет и соотношение между прямыми и косвенными налогами зависит от двух решающих факторов: жизненного уровня основной массы населения страны и сложившихся в различных странах стереотипов в трактовке тех или иных налогов. Низкий уровень жизни населения и экономического развития страны, обычно измеряемый объемом ВВП на душу населения, объективно ограничивает масштабы прямых налоговых изъятий из доходов физических и юридических лиц. Поскольку низкий уровень развития экономики не позволяет сформировать доходную часть бюджета за счет прямых налогов, в налогообложении развивающихся стран господствуют косвенные налоги (включая таможенные пошлины). Размеры же государственных расходов, как правило, определяются независимо от возможностей экономики.

В развитых странах роль прямых налогов, доказавших свою эффективность, значительно возросла и составила в 1987 г.: в США - 91,1 процента, в Японии - 71,2 процента, в Англии - 54,3 процента, в ФРГ - 44,1 процента. В 1987 году доля прямых налогов в доходах госбюджета СССР составляла 37,7 процентов [5].

Для экономической поддержки определенных отраслей, предприятий или групп населения могут быть предоставлены определенные налоговые льготы путем их снижения или полного освобождения на определенное время. Законами Узбекистана о налогах предусмотрены следующие виды налоговых льгот: необлагаемый минимум объекта обложения, изъятие из обложения определенных элементов объекта, освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков, понижение налоговых ставок, целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочки взимания налогов), прочие налоговые льготы.

Изучение действующей налоговой системы России и других стран СНГ показывает, что *налоговые льготы чаще всего представляются в четырех формах* [5,6].

Первая - предоставление так называемого налогового кредита, под которым чаще всего понимается скидка, вычитаемая из налога на при-

быть. (Иногда сюда относят и такую налоговую льготу, как отсрочка платежей части налога на прибыль, равной тем или иным расходам инвестиционного и научно-технического значения).

Вторая - предоставление скидок на уменьшение налогооблагаемой суммы прибыли.

Третья - полное освобождение от налогов или уст новление заниженных ставок налога.

Четвертая - использование мер ускоренной амортизации. Хотя при использовании мер ускоренной амортизации сама система налогообложения прямо не затрагивается, но здесь возникает возможность уменьшить объем налогового обложения прибыли *путем перевода ее части в необлагаемые налогом амортизационные издержки* производства. В этом случае у предприятия появляется дополнительная реальная возможность ускоренного обновления своих основных фондов за счет собственных средств, для внедрения новых технологий и освоения нового производства.

В настоящее время в экономике Узбекистана наблюдается совершенно обратная картина - *при сложившейся цене прибыль увеличивается за счет заниженных амортизационных издержек*, что в значительной степени негативно влияет на экономику предприятия из-за непомерного налогового бремени вследствие завышения налогооблагаемой базы налога на добавленную стоимость и чрезмерного износа основных фондов. Такое положение вызывается тем, что в условиях инфляции не производится своевременная и адекватная переоценка основных фондов. Это приводит в свою очередь к недоамортизации основных средств, то есть к обострению проблем простого и расширенного воспроизводства основных производственных фондов, что в значительной мере усложняет проблему наращивания собственных инвестиционных средств предприятий для внедрения новых технологий и структурной перестройки экономики в целом.

Налоговая система Узбекистана представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков - юридических и физических лиц на территории страны. Все налоги и сборы, пошлины и другие платежи «питают» бюджетную систему Узбекистана. Кроме того, существуют государственные внебюджетные фонды, доходная часть которых формируется за счет целевых отчислений. Источником этих отчислений также является произведенный ВВП, за счет которого на стадии образования первичных доходов формируется соответствующая часть платежей во внебюджетные фонды социального назначения по тарифам страховых взносов, привязанных к оплате труда и включаемых в себестоимость продукции.

И. Каримов, оценивая налоговую систему Узбекистана, отметил: "Налоговая система, которая только еще формируется в республике, требует очень большого к себе внимания и совершенствования. Всем нам ясно, что налоги - основной источник пополнения государственного и местных бюджетов. Наряду с тем, что налоги должны охватывать все сферы хозяйственной деятельности, они должны обеспечить особый подход к каждой отрасли, предприятию. Я думаю, что нам надо сполна осознать и то, что непомерное повышение налогов не приносит пользы государству и обществу. Кроме того, что налоги охватывают часть доходов, они должны во всех отношениях стимулировать организации и граждан, стремящихся производить больше и лучше нужной для народного хозяйства и населения продукции и товаров" [2].

Действующим налоговым законодательством Узбекистана и в соответствии с Налоговым Кодексом *к общегосударственным налогам* относятся:

- налог на доходы (прибыль) юридических лиц;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на добавленную стоимость;
- акцизный налог;
- налог за пользование недрами;
- экологический налог;
- налог за пользование водными ресурсами.

Общегосударственные налоги распределяются между соответствующими бюджетами по нормативам, устанавливаемым ежегодно в законодательном порядке.

Местными налогами являются налоги, установленные законодательством Республики Узбекистан, решениями местных органов государственной власти, используемые ими в пределах компетенции для социально-экономического развития региона.

К местным налогам и сборам относятся:

- налог на имущество;
 - земельный налог;
 - налог на рекламу;
 - налог на перепродажу автотранспортных средств;
 - сбор за право торговли, включая лицензионные сборы на право торговли отдельными видами товаров;
 - сбор за регистрацию юридических лиц, а также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
 - сбор за парковку автотранспорта;
 - сбор на благоустроительные работы;
- Местные налоги и сборы зачисляются в местные бюджеты.

В настоящее время принят Налоговый кодекс Узбекистана, который вступит в силу 1 января 1998 года. В налоговом кодексе оговорены все правовые аспекты налогообложения, права и обязанности налогоплательщиков и учреждений взимающих налоги, порядок исчисления и уплаты налогов в местные и республиканский бюджеты, указаны санкции применяемые за сокрытие доходов и неуплату налогов, охарактеризованы основные налоги, которыми облагаются физические и юридические лица на территории Республики Узбекистан и другие. Примечательно, что с принятием Налогового кодекса деятельность налоговой системы будет регулироваться одним совокупным законом, а не множеством отдельных законов и постановлений. Это намного облегчит работу налоговых служб и налогоплательщиков. Налоговый Кодекс содержит значительные изменения действующей налоговой системы, в частности, предусматривается придание таким местным налогам, как земельный и имущественный - статуса республиканских налогов.

Предприятия уплачивают все налоги из прибыли с капитала или ренты с земли, а физические лица - из своих доходов или имущества. Других источников для выплат налогов в природе не существует.

Кабинетом Министров РУз могут быть установлены для предприятий с иностранными инвестициями пониженные ставки налога на доходы.

Страховые взносы, в отличие от прибыли и налога на добавленную стоимость, составляют часть производственной себестоимости продукции и исчисляются по установленным ставкам от фактических затрат на оплату труда. Это форма реализации денежных накоплений, посредством которой часть чистого дохода общества направляется на различные виды обязательного государственного страхования.

Страховые взносы перечисляются в следующие внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости населения и другие.

В национальных законах, посвященных тому или иному налогу, определяются круг его плательщиков, объект обложения, ставки налога, сроки и порядок его уплаты, а в некоторых странах - территория, на которую распространяется действие этих нормативных актов.

Анализ динамики структуры государственного бюджета республики Узбекистан по основным видам расходов показывает, что за период с 1992 по 1995 годы резко возросла доля расходов на народное хозяйство и государственные капиталовложения, в основном за счет сокращения доли расходов на мероприятия по социальной защите населения.

Такие меры вызваны *необходимостью формирования централизованных государственных средств для форсирования структурной перестройки народного хозяйства и обретения полной*

экономической независимости Узбекистана. Особенно резкий рост доли расходов на народное хозяйство и централизованных государственных капиталовложений произошел в 1995 году. Это можно видеть хотя бы по тому, что в настоящее время вся территория Узбекистана представляет собой огромную строительную площадку.

Многие ныне развитые страны в послевоенный период для восстановления и структурной перестройки своего народного хозяйства прибегали к преимущественному росту фонда накопления по сравнению с фондом потребления при распределении произведенного национального дохода. В Японии, например, этот период назывался временем "затягивания поясов". Интенсивное инвестирование народного хозяйства является залогом последующего стабильного роста экономики.

Интенсивное инвестирование в народное хозяйство Узбекистана, строительство новых современных производств с новейшей технологией в скором времени обеспечит стабильный рост экономики, выпуск современной, высококачественной и конкурентоспособной продукции для внутреннего потребления и экспорта. Все это в конечном счете позволит значительно повысить благосостояние народа и увеличить поступление валютных ресурсов для последующего обеспечения полной внутренней конвертируемости национальной валюты.

Основными источниками поступлений в государственный бюджет являются налог на прибыль юридических лиц, акцизы, НДС, составляющие соответственно 29,0, 29,4 и 18,8 процента всех поступлений. Причем за 1992 - 1996 годы доля налога на прибыль возросла с 17,6 до 29 процентов, в то время как доля НДС упала с 27,4 до 18,8 процента, что отражает политику постепенной нейтрализации НДС, как инфляционного фактора.

Анализ динамики структуры доходной и расходной частей государственного бюджета республики обнаруживает позитивные изменения в росте доли прямых налогов и соответственном снижении косвенных, что все в большей степени соответствует политике формирования доходов бюджета в развитых странах.

В расходной части государственного бюджета возрастает доля расходов на народное хозяйство и централизованные капиталные вложения, что связано с формированием источников финансирования структурной перестройки народного хозяйства Узбекистана.

Анализ и совершенствование подоходного налога

Среди налогов, уплачиваемых населением, *наиболее распространенным является подоходный налог*, существующий практически во всех странах мира.

В странах с развитой рыночной экономикой в первое время подоходные налоги вводились только на время войн (Великобритании в 1798г., США в 1861г.), а в мирное время отменялись. Но позже снова были введены: в Великобритании - в 1842, Японии - в 1887, Германии - в 1891, Франции - в 1916, России - в 1917 году. В ряде государств, как и в Узбекистане (Великобритания, Италия, Швеция, Швейцария) существует единый подоходный налог на доходы с физических лиц. В других (США, Франция, Германия) - как самостоятельные выделены налоги на прибыль корпораций, поимущественный налог, с наследств и другие.

По определению, налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется прогрессивным налогом. Такой налог предполагает одновременно более крупный абсолютный размер и большую долю дохода по мере его возрастания.

Система обложения подоходным налогом в Узбекистане и в США имеет аналогичный характер. Таким образом, может показаться на первый взгляд, что ныне действующая шкала личного подоходного налога в Узбекистане, также как и в США, одинаково прогрессивная. Однако, величина налогооблагаемой базы имеет резкие различия и инфляционная ситуация в Узбекистане вносит свои коррективы. Прогрессивный налог предполагает не только большую абсолютную сумму налогового изъятия, но также и более значительную долю взимаемого дохода по мере роста дохода.

Табл. 14.1. Действующая шкала подоходного налога с населения в Узбекистане (до принятия Налогового Кодекса)

	(4)/(3)				(5)/(1)
Пределы облагаемого налогом годового дохода, сум	Предельная налоговая ставка (%)	Прирост дохода, сум	Прирост налога, сум	Общий налог, сум	Средняя годовая ставка (%)
1	2	3	4	5	6
0	0				
14400	15	14400	2160	2160	15
36000	25	21600	5400	7560	21
72000	35	36000	12600	20160	28
120000	40	48000	19200	39360	32,8

Примечание: рассчитано авторами

В соответствии с принятым Налоговым Кодексом с сумм заработной платы, вознаграждений и других доходов физических лиц налог с 1 января 1998 года будет взиматься в размерах, указанных в Табл. 14.2.

Табл. 14.2. Шкала ставок подоходного налога с физических лиц в Узбекистане в соответствии с Налоговым Кодексом

	(4)/(3)				(5)/(1)
Пределы облагаемого налогом годового дохода, сум	Предельная налоговая ставка (%)	Прирост дохода, сум	Прирост налога, сум	Общий налог, сум	Средняя годовая ставка (%)
1	2	3	4	5	6
0	0				
27000	15	27000	4050	4050	15
45000	25	18000	4500	8550	19
90000	35	45000	15750	24300	27
135000	40	45000	18000	42300	31,3
180000	45	45000	20250	62550	34,8
270000	45	90000	40500	103050	38,2

Примечание: рассчитано авторами

Если сравнить действующую систему подоходного налогообложения с вводимой системой подоходных налогов в соответствии с Налоговым Кодексом, то можно прийти к выводу, что вновь вводимая система является для основной массы налогоплательщиков более предпочтительной по сравнению с действующей системой подоходных налогов. Это видно из сравнения средних налоговых ставок по второй, третьей и четвертой группе доходов. Если по второй группе доходов средняя ставка сейчас составляет 21 процент, то с 1 января 1998 года средняя ставка по второй группе составит 19 процентов. Соответственно по третьей группе доходов средняя ставка снизится с 28 до 27 процентов, по четвертой — с 32,8 до 31,3 процента. При этом, новая система подоходного налогообложения предполагает более жесткое изъятие налогов с доходов, превышающих 180 тыс сумов в год (15 тыс сумов в месяц), для которых средняя ставка составит 38 процентов и более.

Табл. 14.3. Ставки федерального личного подоходного налога в США

Пределы облагаемого налогом дохода (дол.)	Предельная налоговая ставка (%)	Прирост дохода (дол.)	Прирост налога (дол)	Общий налог (дол.)	Средняя налоговая ставка (%)
0	0				
29750	15	29750	4462,5	4462,5	15
71900	28	42150	11802,0	16264,5	22,6
149250	33	77350	25525,5	41790,0	28
250000	28	100750	28210	70000	28
более 250000	28				28

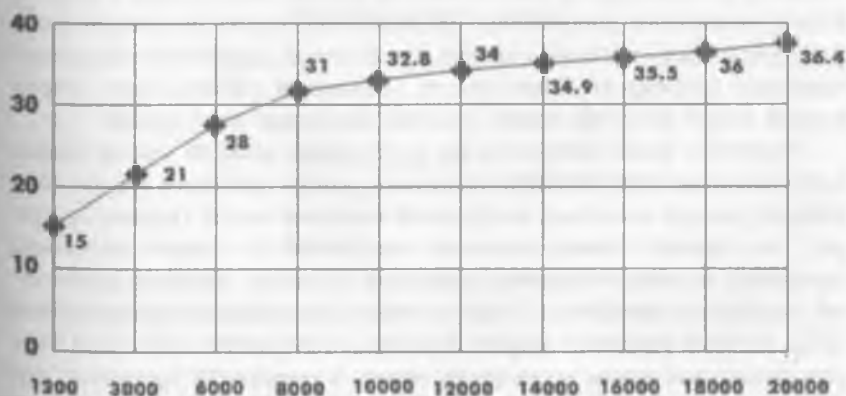
Примечание: таблица составлена по данным за 1989 г. (К.Р. Макконнел, С.Л. Брю "Экономика", т.1, с.121)

Из таблицы и рисунка видно, что максимальная предельная ставка федерального личного подоходного налога в США составляет 33 процента при месячном доходе в 12438 долл. Дальнейшее повышение дохода американцев облагается более низкой предельной ставкой. В итоге средняя ставка подоходного налога в США не превышает 28 процентов. В действующем положении о подоходном налоге в Узбекистане имеются четыре значения предельной ставки - 15, 25, 35, и 40 процентов, а с 1 января 1998 года максимальная предельная ставка возрастает до 45 процентов.

Налоговой политикой США предусмотрено, что *средняя ставка подоходного налога никогда не может превысить 28 процентов при любом доходе, превышающем 12438 долларов в месяц*. Такая налоговая политика оправдана тем, что государство гарантирует любому работнику прогрессивно не облагать налогом прогрессивно растущий доход, довольствуясь тем, что основная масса налоговых поступлений в федеральный бюджет обеспечивается за счет налогов, поступающих от работников, находящихся в середине нормального распределения налогоплательщиков.

Доходы, составляющие меньшую величину чем 2479 долларов в месяц в США вообще не облагаются налогом. С одной стороны, *обложение налогом таких низких доходов (за пределами зоны левой части нормального распределения налогоплательщиков) не дало бы значительного объема налоговых поступлений в федеральный бюджет*, а с другой стороны, государство, *освобождая эту категорию работников от налогообложения, в значительной степени осуществляет их социальную поддержку*.

Рис. 1. Зависимость средней ставки подоходного налога от величины облагаемой месячной зарплаты в Узбекистане

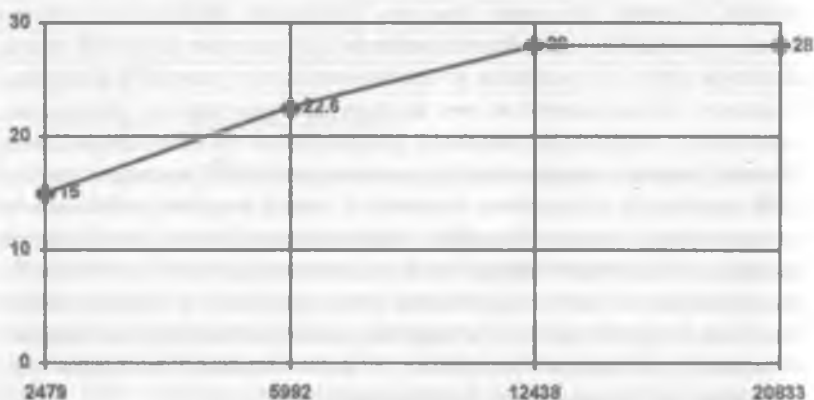


Из Рис. 1 видно, что кривая средней ставки подоходного налога в Узбекистане асимптотически приближается к 40 процентной ставке по

мере увеличения начисленной величины месячной зарплаты. Такая прогрессирующая тенденция налоговых изъятий по мере роста доходов ведет к снижению мотивации к производительному труду, попыткам уклонения от налога, сокрытию доходов и т. д.

На Рис. 2 наблюдается принципиально другая картина: в США средняя ставка налога не превышает 28 процентов независимо от дальнейшей величины месячной зарплаты, превышающей 12438 долларов.

Рис. 2 Зависимость средней ставки федерального подоходного налога от величины месячной заработной платы в США



Согласно теории о налогах чрезмерное увеличение ставки налога не приводит к бесконечному увеличению налоговых поступлений в бюджет. Размер налогового поступления увеличивается всегда пропорционально увеличению базы налогообложения, но не всегда увеличивается пропорционально увеличению ставки налога. Повышение ставки налога до чрезмерной может даже обусловить падение налоговых поступлений.

Существует некая гипотетическая критическая точка на кривой зависимости налоговых поступлений от изменения размера налоговых ставок, после которой размеры налоговых поступлений начинают падать (кривая Лаффера). Последующее падение налоговых поступлений объясняется активными попытками налогоплательщиков уклониться от налога, поисками других путей нелегальных заработков. В соответствии с налоговым законодательством США, который учитывает эффект Лаффера, этой критической точкой является предельная ставка подоходного налога в размере 33 процентов, при которой средняя ставка налога не превышает 28 процентов независимо от дальнейшего роста заработной платы. При этом очевидно имеется в виду то, что дальнейшее увеличение прогрессивно не облагаемых доходов

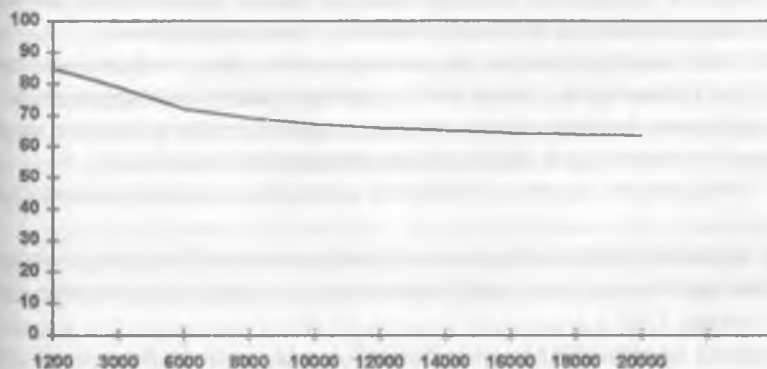
идет на покупку ценных бумаг, вкладов в банки, доходы с которых в свою очередь облагаются другими видами налогов.

Принципиальная разница в обложении налогом доходов населения Узбекистана и США состоит еще и в том, что предельные ставки налогов в США не пересматриваются в течение многих лет в связи с практическим отсутствием инфляции в стране.

У нас же, когда ежемесячная инфляция составляет около 5 процентов и соответственно происходит компенсационное повышение заработной платы, предельные ставки должны ежеквартально пересматриваться, поскольку все большая часть инфляционного прироста дохода работника подпадает под 40-процентное обложение. Это необходимо делать для того, чтобы своевременно нейтрализовать снижение реальной заработной платы работников от воздействия фактора инфляции. Здесь под реальными экономическими и статистическими данными вообще и под реальной заработной платой, в частности, понимаются числовые показатели, из которых исключена инфляционная составляющая, и которые приводятся в скорректированных по темпам инфляции постоянных ценах. В связи с этим в рамках дальнейшего совершенствования налоговой политики необходимо самое серьезное совершенствование политики подоходного налогообложения.

В целом при исследованиях, посвященных измерению уровня жизни, реальные доходы населения следует определять не на базе корректировки на инфляцию номинальных доходов населения, а на основе корректировки располагаемых доходов, то есть за вычетом подоходного налога и других видов обязательных платежей.

Рис.3. Влияние подоходного налога на величину располагаемого дохода



Из Рис. 3. видно, что доля располагаемого дохода как части заработной платы за вычетом подоходного налога по мере увеличения номиналь-

ной заработной платы асимптотически (при действующей системе подоходного налогообложения) приближается к 60 процентам от начисленной зарплаты. А с 1 января 1998 года, в соответствии с Налоговым Кодексом эта доля будет асимптотически приближаться к 55 процентам. *Вот эту величину располагаемого дохода и следует брать за основу расчета изменения реальной зарплаты. Такой подход будет в наиболее точной мере обеспечивать реальную оценку платежеспособного спроса населения, которая необходима для дальнейших оценок объемов товарооборота и кассовых планов, уровня жизни, а также объемов сбережения населения как важного потенциального источника инвестиций наряду с централизованными капитальными вложениями в народное хозяйство.*

В настоящее время в России прогрессия подоходного налога практически отсутствует, а доходы 95 процентов населения облагаются по минимальной ставке. В этой ситуации Минфин России предложил шкалу, в соответствии с которой 12 процентов уплачивается с годовых доходов, не превышающих 12 млн рублей (или 178,6 долл. США в месяц). Сумме в 12-24 млн рублей (или 178,6 - 357,2 долл. США в месяц) соответствует ставка в 20 процентов, 24-36 млн руб. (или 357,2 - 535,7 долл. США в месяц) - 25 процентов, 36-48 млн руб. (или 535,7 - 714,3 долл. США в месяц) - 30 процентов. Доходы свыше 48 млн руб. (или свыше 714,3 долл. США в месяц) облагаются 35 процентов (3). Мы видим, что максимальная предельная ставка подоходного налога в России не превышает 35 процентов.

Вопросы совершенствования налоговой системы

Налоговая система постоянно совершенствуется с учетом результатов практической реализации действующей налоговой системы и в соответствии с направлениями экономической политики государства.

Текущие мероприятия по совершенствованию налоговой системы связаны с ее упрощением и включают следующие основные направления:

- разумное сокращение количества, а также отмена некоторых видов налогов, доля которых в общем объеме доходов незначительна;
- объединение налогов и платежей, имеющих одинаковую налоговую базу;
- введение упрощенной и льготной системы налогообложения для предприятий малого и частного предпринимательства путем установления единого налога.

Анализ сложившихся тенденций в налогово-бюджетной политике определяет необходимость поиска дальнейших путей совершенствования налоговой системы с целью снижения отношения величины общих налоговых поступлений к ВВП.

В решении задачи оптимизации налогового бремени на экономику страны весьма актуальным является совершенствование пределов (пересмотр категорий) и структуры налогооблагаемых баз в соответствии со складывающимся уровнем инфляции, как важного фактора укрепления и дальнейшего роста реальных доходов как юридических, так и физических лиц. Эта мера приведет к росту сбережений юридических и физических лиц, которые с одной стороны, станут объектом налогообложения по другим видам налогов, а с другой стороны, возросшие свободные средства предприятий и населения станут дополнительным фактором расширения производства и роста инвестиций в народное хозяйство, что в конечном счете приведет к росту налогооблагаемых баз и увеличению налоговых поступлений.

В связи с тем, что налог на добавленную стоимость является мощным фактором роста цен на всех стадиях технологических переделов, совершенствование обложения по налогу на добавленную стоимость должно войти в основу совершенствования налоговой политики в целом.

В действующей налоговой системе страны в базу налога на добавленную стоимость включается не только прибыль и заработная плата (реальные элементы вновь созданной стоимости), но и амортизационные отчисления. Кроме того, в базу этого налога включаются акцизы, а также таможенные пошлины, которые никакого отношения к вновь созданной (добавленной) стоимости не имеют. Несоответствием теории налогообложения здесь является то, что одним налогом (налогом на добавленную стоимость) облагаются другие налоговые платежи - акцизы и таможенные пошлины. Вследствие этого налог на добавленную стоимость теряет свое действительное содержание и практически превращается в своеобразный многократный налог с оборота, выступающий в условиях монопольного рынка в качестве элемента цены на товар и косвенного налога, значительно (в некоторых случаях многократно) увеличивающего цену.

Если выпустить "налоговый воздух" из цены, то ее размер сократился бы в 3-5 раз. В связи с вышеизложенным следовало бы исключить по крайней мере акцизы и таможенные пошлины из базы обложения налога на добавленную стоимость.

Совершенствование обложения по налогу на добавленную стоимость должно осуществляться и в направлении постепенного снижения ставки НДС. Эта мера в Узбекистане реализуется в полной мере на практике. Ставка НДС снижена с 30 процентов в 1994 году до 17 процентов в 1997 году.

Существенным шагом вперед в совершенствовании налоговой системы также могло бы явиться предоставление льгот по налогу на прибыль в той ее части, которая была достигнута за

счет снижения себестоимости продукции. Исключение этой части прибыли из налогооблагаемой базы стимулировало бы предприятия активнее искать пути снижения себестоимости и за счет этого увеличивать свои накопления для модернизации и расширения производства, увеличивать объемы производства и соответственно налогооблагаемую базу. Кроме того, эта мера в условиях расширения конкуренции через рост производительности труда и снижение себестоимости продукции способствовала бы снижению цен и выступала как фактор противодействия инфляции.

Совершенствованию также подлежит существующий налог на имущество с физических лиц. Необходимо ввести дифференциацию ставки обложения данным налогом в зависимости от стоимости имущества. Семьи, имеющие жилую площадь нормального размера, владеющие земельным участком нормального размера, один автомобиль и т. д. облагаются минимальной ставкой. Семьи, владеющие имуществом, многократно превышающие, общепринятые нормы, облагаются более прогрессивным налогом. Это связано с тем, что формирующийся слой частных собственников после определенного уровня накопления капитала использует его на строительство вилл, приобретение дополнительных жилых домов и машин, вкладывает в другую недвижимость и вполне может нести расходы по рентным платежам, связанным с владением дополнительной собственностью.

Следующим шагом в совершенствовании налоговой системы в целях ограничения необоснованного роста фонда заработной платы и изыскания дополнительных поступлений в бюджет может стать введение специального налога на превышение роста фонда оплаты труда на предприятиях над темпами роста производительности труда. В этом случае отпала бы необходимость нерыночного централизованного государственного контроля над фондом оплаты труда. Введенный в действие такой налог будет иметь свойство внутреннего встроенного механизма, автоматически ограничивающего чрезмерный рост фонда оплаты труда.

В основу построения этого налога могут быть заложены *следующие принципы:*

- государством устанавливается нормативное соотношение роста фонда оплаты труда, дифференцированное по отраслям и видам деятельности (например, в соответствии с отраслевыми коэффициентами редукиции труда). При этом (нормативном) соотношении взимается определенная сумма налога по базовой (минимальной) ставке. При фактическом изменении коэффициента соотношения роста фонда оплаты труда и производительности труда ставка налога прогрессивно изменяется в соответствии с изменением этого коэффициента и тем самым автоматически ограничивает рост фонда оплаты труда;

- источником платежа является прибыль предприятия.

В ряду мер по совершенствованию налоговой системы и активизации финансовой поддержки предприятий следует отметить необходимость использования ускоренной амортизации. Как было отмечено выше, использование ускоренной амортизации явно не затрагивает самую систему налогообложения, но здесь возникает возможность уменьшить объем налогового обложения прибыли путем перевода ее части в необлагаемые амортизационные издержки производства.

Важным направлением совершенствования налоговой системы является введение дифференцированных ставок налога на прибыль. Чем больше объемы получаемой прибыли тем более прогрессивной должна быть налоговая ставка на прибыль. Несправедливо, если у небольшого предприятия, получившего прибыль 1 млн сумов и у крупного предприятия, получающего 100 млн. сумов изымается налог на прибыль по одинаковой ставке.

В США, например, в 1993 году действовала следующая шкала ставок на прибыль компаний:

Табл. 14.4. Шкала ставок налога на прибыль компаний в США (в процентах)

Налогооблагаемая прибыль, \$	Предельная ставка налога
от 0 до 50000	15
от 50000 до 75000	25
от 75000 до 100000	34
от 100000 до 335000	39 (34%+5% дополнительный налог)
от 335000 до 10 млн.	34
от 10 млн. до 15 млн.	35
от 15 млн. до 18,3 млн.	38 (35%+3% дополнительный налог)
свыше 18,3 млн.	35

Источник: К.Р. Макконел, С.Л. Брю. «Экономикс», т. 1., 1992.

Многолетний опыт использования такой шкалы в США показывает, что она является оптимальной и обеспечивает равные возможности для эффективного развития и функционирования компаний с различными размерами капитала. Таким образом, справедливо организованное налогообложение прибыли соответствует теории налогообложения способствует максимизации поступлений в бюджет и росту экономики. Введение любой другой шкалы налогообложения прибыли привело бы к сокращению объемов производства и поступлений по налогу на прибыль, поскольку это негативным образом повлияло бы на поведение отдельных компаний.

В Узбекистане ставка налога на прибыль для всех юридических лиц является единой и установлена на уровне 37 процентов, независимо от

размеров предприятий и их прибылей. На наш взгляд было бы более справедливым, если *ставку налога на прибыль для юридических лиц в Узбекистане дифференцировать в зависимости от размеров производства и массы получаемой ими прибыли*. Справедливо определенные уровни дифференцированных ставок налога на прибыль позволят всем предприятиям, независимо от их размера, оставлять достаточный объем прибыли для дальнейшего укрепления и расширения производства, увеличения налогооблагаемой базы и, в конечном счете, увеличения поступлений в государственный бюджет.

Выводы:

1. Объемы налоговых поступлений в бюджет и соотношение между прямыми и косвенными налогами зависят от двух решающих факторов: жизненного уровня основной массы населения страны (i) и сложившихся в различных странах стереотипов в трактовке тех или иных налогов (ii).

2. При сложившейся цене прибыль предприятий Узбекистана увеличивается за счет заниженных амортизационных издержек, что в значительной степени негативно влияет на экономику предприятия из-за непомерного налогового бремени на завышенную налогооблагаемую базу налога на добавленную стоимость и чрезмерного износа основных фондов.

3. Когда ежемесячная инфляция составляет около 5 процентов и соответственно происходит компенсационное повышение заработной платы, предельные ставки должны ежеквартально пересматриваться, поскольку все большая часть инфляционного прироста дохода работника подпадает под 40-процентное обложение.

4. Существенным шагом вперед в совершенствовании налоговой системы также могло бы явиться предоставление льгот по налогу на прибыль в той ее части, которая была достигнута за счет снижения себестоимости продукции. Исключение этой части прибыли из налогооблагаемой базы стимулировало бы предприятия активнее искать пути снижения себестоимости и за счет этого увеличивать свои накопления для модернизации и расширения производства и тем самым увеличивать объемы производства и соответственно налогооблагаемую базу. Кроме того, эта мера в условиях расширения конкуренции через рост производительности труда и снижение себестоимости продукции способствовала бы снижению цен и выступала как фактор противодействия инфляции.

5. Совершенствование существующего налога на имущество с физических лиц должно осуществляться в направлении дифференциации ставки обложения данным налогом в зависимости от стоимости имущества.

6. Совершенствованием налоговой системы в целях ограничения необоснованного роста фонда заработной платы и изыскания дополнительных

поступлений в бюджет является необходимость введения специального налога на превышение роста фонда оплаты труда на предприятиях над темпами роста производительности труда. Введенный в действие такой налог будет иметь свойство внутреннего встроенного механизма, автоматически ограничивающего чрезмерный рост фонда оплаты труда.

7. Важным направлением совершенствования налоговой системы является введение дифференцированных ставок налога на прибыль. Чем больше объемы получаемой прибыли тем более прогрессивной должна быть налоговая ставка на прибыль. Справедливо определенные уровни дифференцированных ставок налога на прибыль позволят всем предприятиям, независимо от их размера, оставлять достаточный объем прибыли для дальнейшего укрепления и расширения производства, увеличения налогооблагаемой базы и, в конечном счете, увеличения поступлений в государственный бюджет.

Литература:

1 И. Каримов. *Узбекистан: свой путь обновления и прогресса*. Ташкент: "Узбекистан", 1992 г.

2 И. Каримов. *Узбекистан - государство с великим будущим*. Ташкент: "Узбекистан". 1992 г.

3 В. Пансков. *Налоги и налоговая политика* - 96 // "РЭЖ", № 1, 1996 г.

4 В. Пеньков "Оптимизация налоговой системы" // "Экономист", 1996 г., № 5.

5. *Налоги* Колл. авторов. М: "Финансы и статистика", 1997 г.

6. Никитин С.М., Глазова В.С., Степанова М.П. *Налогообложение и экономическое развитие* // *Деньги и кредит*, 1996 г., № 3.

Нурмуродов М. Б.*

Трансформация экономик Восточной Европы и бывшего Союза от плановой экономики к рыночной является в истории человечества уникальным процессом в силу системности и масштабности преобразований.

В течение пяти-шести лет реформ в экономике Узбекистана произошли качественные изменения, которые представляют и будут представлять предмет серьезного научного анализа экономистов. Одной из центральных задач реформирования экономики республики стало формирование рыночноориентированной банковской системы, отвечающей требованиям рынка. В настоящей статье рассматривается ряд вопросов, касающихся обеспечения стабильности национальной валюты - сума, становления и развития банковской системы Республики Узбекистан, развития инструментов и методов денежно-кредитного контроля в условиях формирования рыночных отношений.

Предпосылки реализации независимой монетарной политики

В первые годы независимости нахождение Узбекистана в рублевой зоне было объективной необходимостью.

Обретение бывшими союзными республиками политической независимости не сопровождалось сразу выделением их экономики из рублевого пространства. Такое положение требовало осуществления высоко скоординированной экономической, и в первую очередь, денежно-кредитной политики в рамках единого денежного пространства. Центральный банк России, обладающий монопольным эмиссионным правом, был обязан по сути принимать меры по поддержанию денежной стабильности на всех территориях стран, где имел хождение рубль. В условиях нарастания кризиса централизованно-плановой экономики такая задача представлялась тогда возможной и реальной.

Ослабление денежно-кредитного контроля в рублевой зоне в результате несбалансированного протекания процессов либерализации цен и внешней торговли, льготного субсидирования государственных предприятий вызвало усиление инфляционных процессов. Усугубление сложного экономи-

* Мамаришо Нурмуродов, к.э.н., доцент, Первый заместитель Председателя Центрального банка Республики Узбекистан

ческого положения постсоветских республик в результате продолжительной денежно-кредитной и финансовой несбалансированности все больше вызывало у них стремление перейти к собственной валюте.

Страны, входившие в рублевую зону, были вынуждены выйти из нее и ввести свою собственную национальную валюту для того, чтобы улучшить положение в денежно-кредитной сфере путем проведения собственной, обоснованной налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики и политики в области обменного курса.

Оставаясь в рублевой зоне, ЦБУ не мог самостоятельно осуществлять полный контроль за развитием денежно-кредитной сферы в Узбекистане. С обретением независимости денежно-кредитная политика Узбекистана продолжала, в основном, базироваться на правилах и постановлениях, изданных бывшим Государственным банком Союза. Денежно-кредитная политика на 1992 год была сформулирована на основе продолжающегося участия в зоне действия рубля.

Узбекистан в результате этого был поставлен в очень трудное и невыгодное положение, поскольку из Узбекистана стали вывозиться реальные блага в обмен на обесцененные рубли образца 1961-1992 годов, которые уже не использовались в платежах и расчетах в вышеуказанных государствах. Кроме того, нескоординированная кредитная политика центральных банков государств СНГ, а также усиливающиеся процессы ввода параллельных платежных средств, ограничивали спрос на советские и российские рубли, в конечном счете обуславливали денежные экспансии на внутренний рынок Узбекистана, сметая товары, растраскивая денежное обращение и стимулируя инфляцию.

В тяжелых экономических условиях Узбекистан был вынужден защищать свой внутренний рынок путем введения сначала купонов. Складывающиеся обстоятельства и анализ вышеуказанных вариантов развития денежной системы, обусловили в конечном счете выбор в пользу введения национальной валюты. Введение собственной национальной валюты в 1993 - 1994 гг. ознаменовало в экономическом развитии республики начало независимого осуществления внутренней денежной политики.

Весь период с 1992 года до введения собственной национальной валюты характеризовался чрезвычайно высоким уровнем инфляции, финансовой и экономической нестабильностью, отражая сложности трансформации централизованно-плановой системы в рыночную.

Поэтапное развитие инструментов и методов денежно-кредитной политики

С обретением государственной независимости ЦБУ начали разрабатываться направления денежно-кредитной политики. Исходя из условий начального этапа преобразований, четко выделялись тактические и стра-

тегические цели монетарной политики. Стратегической целью ЦБУ был поставлен выход на стандартное использование общепринятых инструментов денежно-кредитного контроля, характерное для стран со сформированной рыночной экономикой. Достижение этой цели предполагалось осуществить последовательно - через ряд этапов. Этапизация совершенствования инструментов монетарного регулирования определялась необходимостью учета конкретно-исторических реалий переходного периода.

Состояние производственной базы делало необходимым ориентацию кредитной и бюджетной политики на поддержание и развитие базовых и других приоритетных отраслей народного хозяйства. Экономика нуждалась в значительных объемах инвестиций, направляемых на укрепление и развитие топливно-энергетического комплекса, золотодобычу, перерабатывающую промышленность, жилищное строительство, мелиорацию земель, расширение экспорта.

С введением национальной валюты большее значение приобрело применение инструментов денежно-кредитной политики, широко используемых в странах с рыночной экономикой.

В то же время неразвитость рыночных отношений и институтов в экономике Узбекистана, преобладание в ней государственного сектора препятствовали полномасштабному использованию подобных инструментов для реализации денежно-кредитной политики.

Учитывая эти реалии, деятельность ЦБУ была направлена на обеспечение радикальных и качественных перемен в области денежно-кредитной политики, а именно:

- перестраивалась кредитная и процентная политика в направлении последовательного сжатия монетарных каналов инфляции;
- получала все большее распространение практика размещения централизованных кредитов через аукционы кредитных ресурсов в русле последовательного перевода финансовой системы на рыночные принципы;
- создавались условия для активизации деятельности коммерческих банков в финансировании инвестиционных потребностей экономики республики.

В соответствии с жестким курсом денежно-кредитной политики, провозглашенным в 1994-1995 годах, размер ставки рефинансирования ЦБУ поэтапно повышался следующим образом: с 1 октября 1994 - 150 процентов, с 1 января 1995 - 225 процентов, с 1 марта - 300 процентов. Адекватно снижению темпов инфляции начал применяться гибкий механизм денежно-кредитной политики: ставка рефинансирования ЦБУ стала устанавливаться в месячном исчислении: с 1 июля 1995 г. - 10 процентов в месяц, с 1 августа - 7 процентов в месяц и т.д.

В целом, в использовании ЦБУ политики рефинансирования прослеживается два периода. Так, до середины 1994 года, т.е. до введения национальной валюты, кредитная политика ЦБУ была относительно мягкая и централизованные кредиты направлялись не только на создание и развитие жизненно важных для страны отраслей, но и на обеспечение государственных предприятий с оборотным капиталом. В течение этого периода эффективности процентной политики ЦБУ противодействовал режим мягких бюджетных ограничений государственных предприятий, в результате чего реальная ставка процента находилась на отрицательном уровне.

Со второй половины 1994 года характер политики рефинансирования ЦБУ изменился. Она сейчас ориентирована на две взаимосвязанные цели: во-первых, на поддержание уровня денежно-кредитных показателей на заданных темпах и ликвидности банковской системы; во-вторых, на достижение и поддержание макроэкономической стабильности. Политика установления ставки рефинансирования с учетом среднемесячных темпов инфляции обеспечила реальные процентные ставки на денежных рынках.

Установление норматива резервных требований к коммерческим банкам явилось в условиях перехода Узбекистана к рыночным отношениям одним из основных экономических инструментов реализации денежно-кредитной политики. Нормы обязательных резервов коммерческих банков также, как и учетная ставка повысились в мае 1994 года.

Целью вводимых изменений являлось приспособление инструмента резервных требований к задачам денежно-кредитного развития в условиях подготовки к введению собственной национальной валюты. Для этого были увеличены и унифицированы ставки обязательных резервных требований для поглощения излишней денежной массы: на средства, привлеченные на срок до 3-х лет, ставка устанавливалась в размере 30 процентов, от суммы средств, привлеченных на срок свыше 3-х лет, в размере 10 процентов. В целях приспособления минимальных обязательных резервов к новой, относительно стабильной макроэкономической ситуации и тенденциям финансового рынка размер отчислений по депозитам до трех лет снижен до 25 процентов. Разумеется, что по мере развития деятельности коммерческих банков, совершенствования инструментов денежно-кредитного регулирования нормативы резервирования должны последовательно снижаться.

Как известно, наиболее распространенными в странах с рыночной экономической системой инструментом денежно-кредитной политики являются операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами. Между тем, рынок государственных ценных бумаг в Узбекистане только начинает набирать обороты, поскольку он начал развиваться с весны 1996 года. С появлением государственных краткосрочных облигаций (ГКО) появился альтернативный безрисковый способ сохранения средств и получения до-

хода для коммерческих банков, а также безэмиссионный способ финансирования дефицита государственного бюджета.

Согласно статье 25 Закона «О Центральном банке» ЦБУ может покупать и продавать на открытом рынке государственные ценные бумаги, а также долговые обязательства, выпущенные самим Центральным банком. Закон запрещает ЦБУ использовать операции на открытом рынке для финансирования бюджетов любого уровня, а также покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении. Единственным инструментом для осуществления операций на открытом рынке до последнего времени был депозитный сертификат самого ЦБУ. Только в марте 1996 года Министерство финансов начало эмиссии государственных краткосрочных облигаций.

Пока операции ЦБУ на рынке ГКО связаны с выполнением первым своей функции как агента Правительства по размещению долговых обязательств государства. Поскольку процесс перехода к стандартным денежно-кредитным операциям продолжает углубляться, то в скором времени операции ЦБУ на вторичном рынке ГКО займут соответствующее место. Кроме того, важно учесть, что с увеличением эмиссий государственных ценных бумаг на денежном рынке возникает проблема, связанная с так называемым «эффектом смещения». То есть, есть все основания говорить, что появится конкуренция между негосударственным сектором предпринимательства с государством за финансовые ресурсы. В этом случае, операции ЦБУ на открытом рынке выступают как инструмент, сглаживающий отрицательные последствия такого эффекта.

Комплекс мероприятий ЦБУ по сдерживанию темпов роста денежной базы, наличных денег в обращении, совокупной денежной массы обеспечил в итоге четко выраженную тенденцию сокращения темпов инфляции. Если годовой темп роста денежной массы в 1995 году составил 2,6 раза, то в прошедшем году — 2,1 раза. Уровень годовой инфляции (по индексу потребительских цен), достигавший в 1992-1993 годы более 12 раз, сократился до 64 процентов в 1996 году. Это положительно отразилось и на динамике процентных ставок на денежном рынке, и обменного курса на внутреннем валютном рынке.

В то же время, следует отметить, что подавление инфляции с использованием монетарных инструментов имеет свои пределы. Так, анализ показывает, что основной причиной инфляции в 1996 году стало ухудшение условий торговли, а также недостаточный уровень развития и монополизированность потребительского рынка в регионах страны.

Наряду с отмеченными рестриктивными мероприятиями ЦБУ создавал условия для активизации коммерческими банками выделения кредитов на инвестиции в приоритетные народнохозяйственные проекты. Инвестиции

предоставлялись под крупнейшие проекты в автомобилестроении, на развитие топливной, пищевой промышленности, поддержание сельского хозяйства. Кроме того, в соответствии с постановлением Кабинета Министров "О мерах по совершенствованию структуры управления и практической деятельности банковской системы республики" N234 от 3 мая 1994 года в целях поощрения финансирования и кредитования инвестиционной деятельности обязательные резервы возвращаются коммерческим банкам, если более 20 процентов активов этих банков направлены на инвестиции.

Таким образом, политика рефинансирования ЦБУ была ориентирована не только на количественное сокращение кредитов для сдерживания инфляционных процессов и перевод финансовых отношений на рыночные принципы, но и на удовлетворение спроса коммерческих банков на кредитные ресурсы, направляемые для финансирования объектов, являющихся жизненно важными для экономики и обеспечивающих экономическую независимость страны.

ЦБУ проводит активная работа по совершенствованию механизма контроля за ликвидностью денежного рынка. Ставка рефинансирования ЦБУ ежемесячно пересматривается с учетом текущей и ожидаемой инфляции. Поскольку темпы инфляции тенденциозно продолжают снижаться, то динамика месячной процентной ставки будет аналогичной. Кроме того, намечается совершенствовать инструментарий рефинансирования путем предоставления с текущего года ломбардных кредитов коммерческим банкам до трех месяцев под залог их ликвидных активов по ставке рефинансирования, переучета определенных видов векселей. На открытом рынке ЦБУ вводит операции «repo» в целях активизации краткосрочных операций коммерческих банков на денежном рынке.

Цель, задачи и принципы реформирования банковской системы

Глубокие реформы в банковской системе республики являлись важнейшей составной частью экономических реформ в целом. Известно, что нормальное функционирование хозяйственного механизма предполагает национальную систему стабильно работающих банков, которая включает эмиссионный банк и сеть коммерческих банков. Такой целостной и самостоятельной системы банков до принятия независимости не было: банковские учреждения на территории Узбекистана входили составной частью в банковскую систему СССР. Соответственно, вне союзной банковской системы эти банки не могли представлять самостоятельный целостный сектор банков. Таким образом, *задача банковской реформы в независимом Узбекистане состояла не просто в перестройке и реорганиза-*

ции действовавших на тот момент банков, а в создании принципиально новой банковской системы, работающей по правилам рынка.

Развитие денежной и банковской системы Республики Узбекистан на протяжении прошедших шести лет отражало общую динамику экономических процессов переходного периода. Масштабы спада и инфляции тяжело отразились на формировании национальной системы кредитных институтов. На начальном этапе переходного периода значительное обесценивание денег нанесло серьезный ущерб деятельности коммерческих банков, сократило емкость внутреннего финансового рынка. Годовой рост индекса потребительских цен в 1992-1994 гг. по данным Министерства макроэкономики и статистики республики достигал 1300 процентов. Неплатежи в экономике продолжают еще оказывать негативное воздействие на устойчивое функционирование кредитной системы. В условиях сохранения значительных размеров неплатежей становится крайне тяжелым для коммерческих банков управлять своими активами и пассивами для обеспечения достаточной ликвидности и прибыльности.

Главной целью рыночно ориентированных реформ банковской системы Узбекистана является достижение высокого уровня национальной кредитной системы, повышение ее эффективности в аккумуляровании и рыночном распределении сбережений населения и предприятий, обеспечивающих подъем благосостояния и уровня жизни населения независимой республики.

Достижение указанной цели предполагает последовательное решение следующих основных задач:

- создание необходимых макроэкономических условий, способствующих развитию банковской системы государства;
- создание эффективной системы банковского надзора за деятельностью коммерческих банков в целях поддержания стабильности банковской системы;
- совершенствование системы государственного и внутреннего экономического регулирования деятельности банков, включающей монетарную политику, государственный кредит, фискальную политику, внутренний контроль и аудирование коммерческого банка, внешний аудит;
- оптимизацию структуры собственности банковской системы в целях достижения сбалансированного функционирования государственных и негосударственных банковских институтов;
- углубление демонополизации и универсализации деятельности коммерческих банков в целях достижения их высокой финансовой устойчивости и конкурентоспособности;
- развитие основных направлений деятельности коммерческих банков, таких как депозитная, кредитная, инвестиционная и пр.;

- активизация процессов интеграции отечественных коммерческих банков в мировую банковскую систему;
- развитие деятельности небанковских кредитных финансовых институтов, таких как кредитные общества, инвестиционные и лизинговые компании, страховые и пенсионные фонды, чья деятельность эффективно бы дополняла банковскую в области привлечения и размещения инвестиционных ресурсов;
- совершенствование правовой базы банковской и финансовой системы;
- развитие обеспечивающих подсистем банковской системы, таких как: материально-техническая база; подготовка и переподготовка кадров; научные исследования, информационная среда и информационные технологии и т.п.

В основу решения вышеуказанных задач и достижения главной цели положены:

- обеспечение стабильности банковской системы в целях поддержания и повышения доверия внутренних и зарубежных вкладчиков и инвесторов;
- согласованность мероприятий по реформированию банковской системы с общими экономическими преобразованиями, проводимыми в стране;
- поэтапный переход всех звеньев финансово-банковской системы на рыночные принципы функционирования;
- ориентация на внутренние потребности и учет специфических условий экономики страны в целях содействия повышению эффективности ее экономики;
- предоставление равных прав и предъявление одинаковых требований банковским институтам определенной группы в целях обеспечения справедливых и конкурентных условий их деятельности;
- поэтапная интеграция отечественной банковской системы в мировую банковскую систему.

Итоги, проблемы и задачи по дальнейшему углублению банковских реформ

Основными результатами преобразований в банковской системе явились:

- создание правовой и нормативной базы двухуровневой банковской системы;
- расширение числа банковских институтов второго и достижение определенного уровня диверсификации и универсализации их операций;
- создание необходимой для функционирования банков финансовой инфраструктуры - электронной платежной системы, приближенной к мировым стандартам системы бухгалтерского учета и отчетности, валютной и фондовой бирж, депозитария, системы аудиторского обслуживания.

В Узбекистане на 1 августа 1997 г. были зарегистрированы и действовали 29 коммерческих банков. Из них 5 - государственных, 4 - с участием иностранного капитала, 2 - частных банка, остальные 18 функционируют в форме акционерно-коммерческих банков.

1995-1996 гг. ознаменовал важный период в усовершенствовании банковского законодательства. В соответствии с принятым 15 февраля 1991 года законом Республики Узбекистан "О банках и банковской деятельности" на базе республиканской конторы Госбанка СССР был создан Центральный банк Республики Узбекистан с передачей ему традиционных рыночных функций. Настоящий закон обеспечил правовую базу для формирования двухуровневой банковской системы в соответствии с международными стандартами, перестройки организационной структуры и деятельности крупных отраслевых банков, появления и развития ряда новых коммерческих банков. Однако, ход экономических реформ после введения национальной валюты требовал совершенствования углубления реформ в банковском секторе.

В 1995 году был принят Закон "О Центральном банке Республики Узбекистан" и в 1996 году Закон "О банках и банковской деятельности", которые создали правовые основы деятельности ЦБУ и коммерческих банков. Принятие отдельного Закона "О Центральном банке Республики Узбекистан" было вызвано необходимостью выделения особого статуса, целей, задач и условий деятельности разных классов банков - эмиссионного банка и коммерческих банков.

Принятие выше названных законов позволило сделать заметные шаги в углублении банковской реформы. С одной стороны, перестраивались методы работы во всех направлениях деятельности ЦБУ и, соответственно, изменялась его организационная структура с другой стороны, происходил количественный рост банков второго уровня, их деятельность стала претерпевать качественные изменения.

Продолжается процесс развития негосударственных форм собственности банковских учреждений. Почти все банки на сегодняшний день являются акционерными, акции которых распределены среди предприятий государственного и негосударственного сектора, а также физических лиц. В связи с дальнейшим углублением приватизации государственного сектора, происходит процесс увеличения удельного веса негосударственных акционеров банков.

Новые законы "О банках и банковской деятельности", "Об акционерных обществах и защите прав акционеров" (26 апреля 1996г.) создают благоприятные правовые условия для создания частных и других форм негосударственных банков. Развитие негосударственного сектора в банковской системе будет способствовать повышению конкуренции, улучше-

нию качества предоставляемых банковских услуг, эффективному рыночному распределению финансовых ресурсов.

Тем не менее, все еще слабое развитие негосударственного сектора банков остается одной из важных проблем развития банковской системы, сдерживает конкуренцию среди банков, создавая тем самым проблемы для регулирования их со стороны Центрального банка. Активизации процесса развития негосударственных банков способствовал Указ Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 1997 г. «О мерах по стимулированию создания частных коммерческих банков». В соответствии с ним наряду с действующими коммерческими банками на территории Республики Узбекистан могут образовываться частные банки, в которых доля физических лиц должна составлять не менее 50 процентов. Это во многом позволит ослабить монополизм в банковском секторе страны, который традиционно в силу ряда объективных причин выдерживается такими крупнейшими банками как Национальный банк внешнеэкономической деятельности, Промстройбанк, Пахтабанк.

В развитии коммерческих банков углубляется тенденция дедомополизации сферы банковских услуг. На начальном этапе реформ это происходило главным образом путем создания банков, специализированных на обслуживании отдельных отраслей экономики. Первоначальное создание специализированных коммерческих банков обуславливалось необходимостью финансирования определенных отраслей и секторов народного хозяйства. В дальнейшем созданные специализированные банки расширяли круг своих операций и клиентов. На рынке сбережений продолжает оставаться монополистом Народный банк, хотя устойчиво растет доля всех других коммерческих банков в общих банковских сбережениях. Нельзя не признать, что для развития конкурентной среды следует сделать еще многое, чтобы приблизиться к мировым стандартам.

Учитывая сложившееся положение, представляется целесообразным *активизировать реструктуризацию отношений собственности в банковской системе*, включающую мероприятия по:

- уменьшению доли государственной собственности (включая в форме вкладов государственных предприятий в Уставный капитал и привлекаемые пассивы) на крупные банки, которые являются определяющими в рыночных преобразованиях банковской системы;
- прекращению практики привилегированного положения государственных предприятий при выдаче ссуд банками;
- ускорению процессов по крупномасштабной приватизации госсектора с целью выхода предприятий из разряда государственных, способствуя таким образом развитию конкурентной среды между соответствующими банками;

● допущению прямой государственной собственности лишь применительно к банковским институтам, выполняющим сугубо специализированные задачи (например, гарантирование кредитов, содействие экспорту-импорту, льготное банковское обслуживание сезонных сельскохозяйственных компаний и т.п.). Данные банки, полностью капитализированные государством, должны выступать в качестве уполномоченных агентов правительства.

Развитие в 1994-1996 гг. рынка ценных бумаг способствовало значительному развитию банковского сектора. В портфеле ценных бумаг коммерческих банков государственные краткосрочные облигации превышают 50 процентов. В настоящее время согласно Закону «О банках и банковской деятельности» существует 27 банков, имеющих статус акционерного общества. Являясь сегодня крупнейшими акционерными обществами в Узбекистане, коммерческие банки лидируют как эмитенты ценных бумаг. Это объясняется тем, что банковская деятельность является даже в неустойчивый период наиболее стабильной и прибыльной. Условия выпуска и обращения ценных бумаг, жестко регламентируемых Центральным банком, позволяют банковским ценным бумагам по надежности занимать второе место после государственных ценных бумаг. Учитывая, что к 2000 году коммерческие банки Узбекистана должны довести минимальный уставной капитал до 2 млн ЭКЮ, можно предположить, что их статус как эмитента будет гарантировать банковским ценным бумагам значительно высокий рейтинг.

Сотрудничество предприятий с крупными и средними банками ввиду роста объема сделок значительно способствует развитию вторичного рынка ценных бумаг. В 1996 году инвестиции банков на рынке акций приватизированных предприятий составили более 800 млн сум. Самыми крупными инвесторами являются Национальный банк внешнеэкономической деятельности, Галлабанк, Промстройбанк, «Турон». Банки, как основные носители информации о финансовых активах предприятий и как крупные институциональные инвесторы способны инвестировать значительные суммы в ценные бумаги. Именно поэтому коммерческие банки рассматриваются в качестве главных катализаторов и основных субъектов вторичного рынка ценных бумаг.

Кредиты банковской системы сыграли и играют важную роль в укреплении производственной базы экономики Узбекистана. При том, что удельный вес капитальных вложений в ВВП увеличился с 16 процентов в 1994 году до более чем 30 процентов в 1996 году, банковские кредиты постоянно обеспечивали около 10 процентов их финансирования. Учитывая сложное финансовое положение коммерческих банков в условиях неплатежей в экономике данный факт отражает большую роль

банковской системы в финансировании экспорториентированных и импортозамещающих производств.

Однако, важно отметить, что основными источниками капитальных вложений должны выступать собственные средства предприятий. Немалый потенциал в повышении внутренних инвестиций имеет амортизационная политика. Недостаточно активная амортизационная политика сужает возможности маневренности финансовыми ресурсами коммерческих банков и не стимулирует финансовую систему в целом работать на технический прогресс в национальной экономике. В разработанных до сих пор инвестиционных программах в республике, к сожалению, мало внимания уделяется этому вопросу: использование амортизационных отчислений не рассматривается как наиболее эффективный путь финансирования инвестиций в экономику. Таким образом, пока этот важнейший фактор недостаточно эффективно используется как сдерживающий инфляционные тенденции и стимулирующий инвестиционные процессы.

Неплатежи в производственном секторе все еще остаются дестабилизирующим фактором финансового состояния всех коммерческих банков. Нарастание неплатежей в секторе предприятий обуславливает рост задолженности по банковским ссудам. В результате, увеличение неликвидных активов коммерческих банков, на которые сегодня приходится большая нагрузка в финансовом посредничестве, серьезным образом в 1995 году сказывалась на их финансовой устойчивости.

В активах многих коммерческих банков имеются "плохие долги" неплатежеспособных клиентов. Такие кредиты являются по сути безвозвратным финансированием предприятий банками, уменьшают экономическую самостоятельность банков и создают серьезные барьеры в эффективном проведении кредитной политики. В этой связи, выпуск государством долгосрочных ценных бумаг на сумму его долгов перед банками для превращения этих "плохих долгов" в активные позиции коммерческих банков может явиться одним из способов финансового оздоровления банков.

Претерпел качественные изменения механизм банковского надзора и нормативного регулирования деятельности коммерческих банков. Жесткий банковский надзор, являющийся сегодня основой стабильности банков в республике, при помощи мониторинга, контроля и аудита их деятельности обеспечивает своевременное выявление и санацию проблемных банков, сведение к минимуму случаев банкротств банков и предотвращение связанного с ними системного риска. Если раньше нормативные документы доводились до банков как административные установки, то теперь разработка нормативных документов осуществляется в тесном взаимодействии с коммерческими банками.

Об эффективности деятельности коммерческих банков можно судить по возрастающей прибыли, которая только в течение 1996 года увеличилась в реальном исчислении более чем в 2 раза. Следует отметить значительное улучшение работы с проблемными ссудами. Доля просроченных ссуд в общем объеме кредитных вложений уменьшилась до 4 процентов в 1996 году по сравнению с 7 и 6 процентами в 1994 и 1995 гг. соответственно. И это в условиях, когда коммерческая деятельность банков затруднена отсутствием оформившегося денежного рынка страны, неподготовленностью клиентов и специалистов к новому содержанию работы кредитных учреждений.

Достигнуты важнейшие результаты и в реформе технологической базы банковской системы. С весны 1997 года по новому Плану счетов бухгалтерского учета работает вся банковская система республики. Внедрение нового Плана счетов и системы отчетности создает условия для улучшения информационного обеспечения не только органов государственного управления, но и качественно новых потребителей финансовой и экономической информации - отечественных и иностранных инвесторов. Известные зарубежные и созданные отечественные аудиторско-консалтинговые фирмы, проводят аудиторские проверки коммерческих банков, способствуя тем самым решению задачи обеспечения их финансовой устойчивости. Проводящаяся в течение ряда лет политика освобождения коммерческих банков от уплаты налогов в бюджет, внесла значительный вклад в укрепление их материально-технической базы, компьютеризацию банковского дела.

Выводы:

1. Перед Центральным банком Узбекистана в 1994-1997 годах стояли задачи оптимального насыщения возросшей потребности экономики в платежных средствах в сочетании с одновременным контролем за темпами роста денежной массы с целью ограничения влияния монетарных факторов инфляции. В связи с этим денежно-кредитная политика в этот период строилась на сочетании жесткого ограничительного курса правительства и ЦБУ, направленного как на стабилизацию финансовой системы, так и на предоставления кредитов рефинансирования коммерческим банкам для финансирования неотложных и приоритетных потребностей экономики республики.

2. Реформа денежно-кредитных инструментов и методов исходит из разделения тактических и стратегических задач. Стратегической задачей является выход на стандартное использование общепринятых инструментов денежно-кредитного контроля, характерное для стран со сформированной рыночной экономикой. Достижение этой цели осуществляется пос-

ледовательно - через ряд этапов. Этапизация совершенствования инструментов монетарного регулирования определяется необходимостью учета конкретно-исторических реалий переходного периода.

3. Развитие банковской системы основано на четко поставленных: цели, задачах и принципах. Настоящие цели, задачи и принципы тесным образом связаны с решением общеэкономических задач в процессе реформирования экономики республики.

4. В ходе масштабных реформ в банковской системе Узбекистана достигнуты важные институциональные и структурные изменения. Сформирована двухуровневая банковская система; создана и развивается на базе различных форм собственности сеть коммерческих банков; отечественные банки год за годом вовлекаются в тесное сотрудничество с ведущими зарубежными банками; деятельность банков обретает все более универсальный характер.

В деятельности коммерческих банков основной проблемой остается недостаточно развитый уровень макроэкономического окружения, для которого характерны все еще ощутимые темпы инфляции, неплатежи в секторе предприятий, превышение спроса на инвестиции со стороны предприятий, ограниченных финансовых ресурсов банков, жесткий контроль ликвидности. Следовательно, дальнейшее развитие банковской системы связано с позитивными изменениями в реальном секторе экономики, улучшением финансового состояния предприятий, улучшением макроэкономической среды.

Государственное регулирование и оценка эффективности деятельности банков: мировой опыт и национальные особенности

16

*Фаттахова Ж.А., Фазылова С.Р.**

Как известно, изначально основные функции коммерческих банков сводились к принятию депозитов и предоставлению коммерческих кредитов. В современных условиях функции банков намного усложнились: наряду с традиционными функциями они предлагают разнообразные финансовые услуги, оставаясь при этом депозитными учреждениями, чрезвычайно сильно регулируемые законодательством. Наряду с этой деятельностью коммерческих банков тесно переплетается с другими видами кредитно-финансовых учреждений. Эти обстоятельства намного усложнили и оценку эффективности деятельности банковских учреждений, что привело к появлению различных подходов, включающих как рейтинговые оценки, так и сложные оценочные показатели, базирующиеся на глубоком и всестороннем экономическом анализе. В данной статье мы представили определенные, принятые в мировой банковской практике подходы, к оценке эффективности функционирования банков, а также попытались определить с их помощью потенциал отечественных банков.

Рейтинг банков: кто есть кто

Мировой рейтинг банков. Оценить мощь того или иного банка - задача довольно сложная, поскольку не существует какого-то стандартного, официально признанного набора показателей, по которому можно сгруппировать все разнообразие банковских структур по разным странам мира. Тем не менее проведение некоторых международных сопоставлений, а также оценка места отечественных банков в общей системе банков является важным направлением аналитической работы. Необходимость в такой работе возникает в целях избежания или хотя бы минимизации банковских кризисов в нашей стране, учитывая опыт и многочисленные примеры краха уже достаточно известных в мире банков, тем не менее не избежавших печальной участи.

Понимая, что рейтинги банков достаточно условны, мировые деловые круги все же принимают во внимание эти оценки. Для этого, как правило, анализируется традиционный ежегодный рейтинг журнала *The Banker*, результаты которого за 1995 год были опубликованы лишь в июле 1996.

В соответствии с данным рейтингом десятка крупнейших банков мира

* Светлана Фазылова, вед. экономист отдела исследования банков, Центра экономических исследований и статистики.

выстраивается по размеру капитала, что является основным критерием солидности банка в деловых кругах. По итогам 1995 года первую позицию заняла лондонская группа NSBC Holdings, объединяющая три банка: Hongkong Bank, британский Midland и американский Marine Midland. Собственный капитал группы составил свыше 21 млрд долларов.

В этой "тройке" британский Midland является, пожалуй, наиболее динамичной банковской структурой: всего 10 лет назад, в 1986 году, он занимал лишь 34-е место среди крупнейших банков капиталистического мира. Основанный в 1836 году под названием "Бемингхэм энд Мидленд", несмотря на частые банковские кризисы, вызывавшие массовые банкротства банков в период 1840-70 гг., банк не только выжил, но и продолжал успешно развиваться главным образом благодаря поглощению мелких банков. К концу 19 века банк присоединил уже 10 компаний, причем, слияние зачастую происходило независимо от экономической и финансовой ситуации в стране. Особенно бурно деятельность банка стала осуществляться после перенесения его штаб-квартиры в Лондон и была связана с интенсивным началом внешней экспансии за пределы Соединенного королевства. Одновременно с созданием банком в 1909 году финансовой компании начался процесс его внедрения в смежные с традиционной банковской деятельностью сферы.

Второе место по рейтингу занимает представитель европейских банков - французский банк Credit Agricole (20,4 млрд. долларов). Банк представляет собой ассоциацию кооперативных банков, которыми выделяется до 75 % всех кредитных ресурсов, получаемых сельскохозяйственными предприятиями страны. Основан в 1920 году. Сохраняя свои связи с традиционной клиентурой, Credit Agricole в то же время начал постепенно отходить от специализации по кредитованию сельского хозяйства, шире предоставляя кредиты мелким и средним предприятиям промышленности и торговли. Исторически связанный с клиентурой, слабо вовлеченной во внешнюю торговлю, банк гораздо позже чем другие стал развивать международную деятельность. Только с середины 70-х годов он ускоренными темпами начал осуществлять международные операции, прежде всего с целью расширения услуг предприятиям-экспортерам. Ежегодно объем такой деятельности удваивался. Это привело к тому, что с 9-го места в мире в 1986 году Credit Agricole переместился на 2-е место в настоящий момент.

На третьем месте швейцарский Union Bank (19,9 млрд долларов). Банк был образован в 1912 году путем слияния двух коммерческих банков: Bank in Winterthur (созданного в 1862 году) и Toggenburger Bank (созданного в 1863 году). Сегодня банк имеет отделения в более чем 25 странах мира.

Хотя в приведенном списке журнала The Banker, пять из десяти мест принадлежит японским банкам, именно они наиболее пострадали в 1995 году, когда их потери составили 17,8 млрд долларов США. Данный эф-

факт усилила девальвация японской йены по отношению к доллару, которая в соответствии с данными различных информационных источников составила в 1995 году порядка 20%. В итоге, если в 1994 году японские банки занимали шесть первых мест в десятке крупнейших банков мира, то в 1995 году лучший из них - Kangyo Bank только пятое.

К наиболее сильным японским банкам относятся Tokyo-Mitsubishi (после слияния), Sanwa и Dai-Ichi Kangyo.

Банки Tokyo и Mitsubishi до слияния также играли значительную роль в жизни страны. Mitsubishi Bank уже в 1986 году занимал 4-е место в списке крупнейших банков мира. Возникший в 1880 году, он является центром влиятельной в стране финансовой группы Mitsubishi. Основное место в деятельности этого банка занимает привлечение сбережений населения, и другая его особенность - активное развитие "розничного" бизнеса за границей. Главными региональными направлениями экспансии Mitsubishi являются США, страны Юго-Восточной Азии и Австралия. Bank of Tokyo в 1986 году занимал 22-е место среди крупнейших банков мира. По сравнению с другими банками был основан значительно позже - в 1946 году - и являлся преемником Йокогамского монетного банка. Деятельность банка заключалась в специализации на международных валютно-кредитных операциях, причем наиболее активно она осуществлялась при обслуживании экспансии японских монополий на мировом рынке. Банк был одним из важнейших учреждений, принимавших участие в реализации валютно-финансовой политики Японии, он играл главную роль в проведении программы по либерализации кредитной системы страны и форсированию экспорта капиталов.

Sanwa Bank в 1986 году занимал 5-е место в мировой классификации. Образованный в 1933 году в результате слияния трех банков, в настоящее время он возглавляет финансово-промышленную группу Sanwa. Банк с момента своего возникновения начал предоставлять широкий спектр банковских услуг и первым среди городских банков Японии ввел автоматическую систему кредитования потребителей - владельцев его кредитных карточек - через кассовые автоматы. Именно этот банк одним из первых среди национальных банков стал заниматься финансированием слияний и поглощений для иностранных компаний, осуществляющих прямые инвестиции в Японию, и японских, осуществляющих прямые инвестиции в США. Важной сферой деятельности банка является также финансирование международных инвестиционных проектов в базовых отраслях.

Dai-Ichi Kangyo Bank является крупнейшим коммерческим банком Японии, в 1986 году занял 1-е место среди 500 ведущих банков мира. Был образован в 1971 году в результате слияния двух банков, возглавляет мощную промышленную группу "Санкинкай", в которую входят практически все отрасли экономики. В силу того, что основой пассивных операций банка является привлечение сбережений населения, он вынужден вести активную конкурентную борьбу с другими банками и финансовыми учреж-

дениями за средства вкладчиков. Формы такой борьбы постоянно совершенствуются, выражаясь в улучшении качества и технического обслуживания предоставляемых услуг. Банк располагает наиболее обширной информационной базой о финансовом и экономическом положении большинства японских компаний, что позволяет ему оказывать влияние на своих клиентов и подчинять себе быстрорастущие мелкие и средние компании.

Потенциал отечественных банков. Каково место Узбекистана в мировой классификации банков? Для сравнения - сумма (планса) наиболее крупного банка Узбекистана - Национального банка внешнеэкономической деятельности составляет лишь около 3,5 млрд. долл. США (по состоянию на 1.01.97г.). Примечательно, что этот банк в соответствии с рассматриваемыми рейтинговыми критериями занял первое место по показателю адекватности нормы покрытия капитала за 1995 год. Этот показатель рассчитывается по формуле Банка международных расчетов и означает степень риска при покрытии активов банка. У Национального банка ВЭД он составил 107 процентов. Для сравнения - идущий в рейтинге по данной позиции на 2-ом месте швейцарский частный банк *Banque de Reports* имеет 72 процента [1].

Кроме вышеуказанного показателя, существуют экономические нормативы, общепризнанные в большинстве стран мира и способствующие процессу внутреннего регулирования деятельности коммерческих банков. Ниже приведена таблица, в которой представлены результаты расчета данных нормативов по группе отечественных банков. Как правило, именно на основе анализа и сопоставления данных показателей делаются участвовавшие в последнее время попытки рассчитать всевозможные рейтинги отечественных коммерческих банков.

Табл. 16.1. Экономические нормативы, применяемые для рейтинговых оценок,* (в процентах)

	Коммерческие банки	K 1	K 2	K 3	K 4	K 5
1	Туробанк	95	16	17	60.3	26.8
2	Банк "Ипак Йул"	49	6	11.3	20.2	27.4
3	Пахтабанк	112	11	9.7	33.8	31.9
4	Промстройбанк	78.7	9.5	12	—	—
5	УТ банк	62	7.7	12.5	66.1	11.7
6	Алокабанк	183	5.9	3.3	71.9	8.9
7	Банк "Тошкент"	55	14	26.1	82.6	17.3
8	Узжилсбербанк	54	10.9	20.1	49	22
9	Ивестбанк	71	8.9	12.6	34.5	26
10	Трастбанк	64	8.8	13.7	69.6	12.6

Примечание: рассчитано на основе опубликованных в газете "Народное слово" балансов коммерческих банков за 1995 год.

Основным обобщающим показателем результативности банковской де-

ятельности является рентабельность коммерческого банка, рассчитываемая как отношение прибыли к капиталу. Показатель K_p , показывает, как функционирует банк с точки зрения прибыльности использования собственного капитала. Этот показатель интересует прежде всего держателей акций данного коммерческого банка, так как на его основе можно судить о прибыльности акций. Однако, эти данные извлекаемые из показателя K_p не истерпываются, поскольку это универсальный показатель, синтезированный из двух параметров: прибыльности активов (K_a) и коэффициента достаточности капитала (K_z), отражающих внутреннюю политику банка, профессионализм его коллектива.

На основании сделанных выше расчетов, можно отметить высокий уровень коэффициента K_z у таких отечественных банков как Алокабанк (183 процента), Пахтабанк (112 процентов), Туранбанк (95) и Промстройбанк (78,7). Вместе с тем низкий показатель K_z у Алокабанка и Пахтабанка говорит о том, что столь высокое значение показателя K_z достигнуто за счет низкого показателя достаточности капитала (или низкого уровня капитальной базы банка, а значит, и низкого уровня надежности банка), а не за счет прибыльности активов. Наиболее высокие значения достаточности капитала у банка «Тошкент» (26,1) и Узжилсбербанка (20,1).

Для сравнения необходимо отметить, что показатель K_z значительно изменился за пять лет реформ в восточноевропейских банках и банках стран СНГ. Например, в Венгрии он снизился до 3 процентов, в Чехии - до 7, в Словакии - до 9. В Польше, наоборот, произошло увеличение выдачи кредитов с высокой степенью риска, вследствие чего указанный показатель возрос до 19 процентов [1].

В Казахстане наиболее прибыльными являются Кредсоцбанк, Туранбанк, Народный банк и Агропромстройбанк с коэффициентом рентабельности от 50 до 100 процентов, а мелкие коммерческие банки испытывают серьезные проблемы с получением доходов и коэффициент рентабельности у них в среднем примерно в 10 раз ниже, чем у крупных банков.

Продолжим характеристику экономических нормативов, по которым осуществляется оценка эффективности функционирования банка.

Показатель K_k отражает способность банка контролировать свои расходы. Увеличения данного показателя можно добиться путем сокращения заемных средств банка при параллельном сокращении процентных расходов. Однако нецелесообразность сокращения в таких случаях расходов на содержание обслуживающего персонала влечет, как правило, ухудшение качества предоставляемых услуг. По этому показателю можно отметить такие банки как «Тошкент», где значение коэффициента составило 82,6 процентов, Алокабанк - 71,9 и Трастбанк - 69,6..

Коэффициент K_a характеризует деятельность банка с точки зрения эффективности размещения активов, то есть возможностей создавать доход. Здесь наилучшим показателем является коэффициент K_a ,

у Пахтабанка — 31,9 процентов, у банка “Ипак-Йули” — 27,4 и у Туронбанка — 26,8.

В заключение необходимо отметить, что естественное стремление к доведению национальной банковской системы до уровня мировых стандартов банковской практики является требованием времени, и в этом плане публикация в открытой печати годовых балансов коммерческих банков, на основании которых были рассчитаны вышеуказанные коэффициенты, это шаг в направлении построения цивилизованной банковской системы, отличительной особенностью которой являются открытость и гласность. Конечно, публикуемые в настоящее время балансы коммерческих банков, требуют дальнейшей унификации по принципу группировки операций с понижающейся ликвидностью статей по активу и уменьшающейся степенью востребования средств по пассиву, как принято в балансовых отчетах западных коммерческих банков. Однако, несомненным является тот факт, что необходимо и далее двигаться в направлении открытости финансовой деятельности коммерческих банков республики в целях привлечения средств потенциальных инвесторов как внутренних, так и внешних.

Государственное регулирование банковской системы

Устойчивое и стабильное развитие банков является для любой страны основополагающим условием процветания и экономического роста. Поэтому не случайно, что деятельность банков попадает в сферу регулирования со стороны правительства, заинтересованного в макроэкономической стабильности и широкомасштабном участии государства на мировых рынках капиталов. Процесс государственного регулирования осуществляется по следующим направлениям.

Законодательная база. Как показывает мировой опыт, в первую очередь с помощью законов и законодательных актов осуществляется процесс государственного регулирования банковской системы, хотя в разных странах различается их «жесткость».

К примеру, в Великобритании до 80-х годов не было специальных законов, регламентирующих работу банков. Их деятельность регулировалась общим законом об акционерных компаниях. Благодаря отсутствию антимонопольного законодательства и жесткого контроля над слияниями банков, в стране была достигнута высокая степень концентрации банковского капитала. Лишь некоторые банки были организованы на основании специальных актов парламента или на основании королевской хартии (например, Банк для внешней торговли, созданный в 1917 году) [2]. Только в 1979 году было введено сначала обязательное лицензирование коммерческих банков и учрежден общенациональный фонд страхования депозитов, а банковский Закон 1987 года определил правила выдачи крупных

ссуд, порядок банковских слияний и другие основные банковские операции. Несмотря на это, контроль над банковской деятельностью в Великобритании до сих пор остается менее строгим, чем в других странах.

Совершенно противоположная ситуация сложилась в Соединенных Штатах Америки, где в течение долгих лет формировалась разветвленная бюрократическая система контроля и регулирования банков как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов. Все банки делятся на национальные, организованные в соответствии с национальным законом 1863 года и штатные, организованные на основании законов отдельных штатов, которые устанавливают более либеральный порядок организации банков и более широкие права, чем в национальных банках.

В западноевропейских странах система контроля над банками имеет более централизованную структуру по сравнению с США.

В Германии правовую основу регулирования банковской деятельности составляет «Закон о банках Федеральной республики Германии» и «Закон о Немецком федеральном банке» от 1957 года.

Во Франции регулирование и контроль за банками осуществляет ряд комитетов, возглавляемых управляющим Банком Франции. Основным является Комитет по регулированию банков, устанавливающий операционные стандарты для всех кредитных учреждений в отношении достаточности капитала, кредитной политики, ликвидности, платежеспособности, оперативной деятельности и отчетности. Французские банки в большей степени, чем другие решают проблемы, которые обычно входят в задачу администрации, в частности, задачу декларирования и взимания различных налогов для государства. Наряду с этим во Франции по сравнению с другими странами более «узко» и понятие банковской тайны: даже счета частных лиц более доступны для контроля со стороны правительства.

В Швейцарии в соответствии с законом определены жесткие требования к минимальному размеру капитала, нормативам ликвидности, лимитам кредитования одного заемщика и другие основные нормативы.

Основной особенностью банковской системы Италии является значительная доля государственного сектора, которая продолжает возрастать за счет сокращения частного сектора. Это явилось результатом проведения крупной финансовой реформы одновременно с банковским законом 1936 года, согласно которому, принимая во внимание значительные убытки, связанные с кризисом 1929 года, банковские учреждения были четко разделены на банки, занимающиеся кредитованием движимого имущества, инвестиционные и депозитные. Присутствие государства долго выражалось в двух принудительных мерах итальянского правительства по отношению к банкам: обеспечение кредита и обязательство использовать определенный процент своих активов в виде земельных, сельскохозяйственных и движимых облигаций. Первое было отменено лишь в 1983 году.

В Японии закон 1927 года требует, чтобы банки были организованы как акционерные компании. Организация банка подчинена общим правилам акционерных обществ, но на осуществление банковских операций необходимо разрешение министра финансов.

Таким образом, в каждой стране сложились свои правовые и организационные основы регулирования банковского сектора, обуславливающие специфику национального банковского и финансового законодательства, формы и методы контроля за работой банков.

В Узбекистане основополагающим правовым документом явился Закон Республики Узбекистан "О банках и банковской деятельности", принятый 15 февраля 1991 года. Впоследствии закон был доработан с учетом основных итогов развития экономики республики за прошедшие пять лет после получения независимости, и в переработанном виде был принят в 1996 году. В нем получили отражение мировые тенденции развития банковского дела, а также современные подходы к решению основных проблем в развитии банковского сектора страны.

Несомненно, что создание и развитие коммерческих банков на новой основе, закрепленные в принятом законе, позволили ослабить монополизм в банковском деле, который традиционно выдерживался Национальным банком ВЭД, Промстройбанком и Сбербанком, дали основу зарождения здоровой конкуренции, явились первым шагом к организации реального денежного рынка. Неоспоримым положительным моментом явилось также направление к усилению коммерциализации банковской системы, которая изначально снижает опасность ее бюрократизации, способной стать особенно тягостным грузом для страны переходного периода, стремящейся достигнуть мировых стандартов развития банковского дела.

Логично предположить, что по мере развития банковской системы страны как с точки зрения количественных (рост числа кредитных институтов и банков), так и качественных характеристик (расширение сферы функционирования банков), все в большей степени будет осуществляться замена административно-правовых взаимоотношений банков преимущественно экономическими.

Принятие Указа Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 1997 года «О мерах по стимулированию создания частных коммерческих банков» является достаточно ярким тому подтверждением. Частные банки постепенно заполняют ту нишу, которая существует в настоящее время на рынке финансовых услуг, привлекут частные накопления в экономику республики, будут способствовать увеличению инвестиций в рентабельные инвестиционные проекты, улучшению качества обслуживания малого и среднего предпринимательства, введению новых банковских инструментов. Вместе с тем, конкурируя с ныне действующими коммерческими банками, частные банки ускорят позитивные преобразования во всей банковской системе Узбекистана.

Структура банковской системы. В странах, осуществляющих значительные институциональные преобразования, правительства вынуждены искусственно ограничивать конкуренцию, осуществляя это путем торможения банковской реструктуризации. Это связано с опасениями системного краха банковской системы из-за неустойчивых банков, разорение которых может его спровоцировать.

К примеру, в странах Восточной Европы такая политика привела к тому, что банковским образованиям удалось избежать крахов и полной потери доверия населения. Например, в октябре 1995 года в Чехии действовало 58 банков (население страны составляет 10,3 млн человек), в Словакии - 32 (5,3 млн человек), Словении - 28 (2 млн человек), Румынии - 19 (22,8 млн человек), Болгарии - 44 (8,5 млн человек), Венгрии - 42 (10,3 млн человек), в Польше - 82 банка (38,5 млн человек). По численности населения, приходящегося на 1 банк (1200 тыс. чел.) Румыния являлась страной с наиболее высокой концентрацией в банковском секторе. За ней следует Польша (469,5 тыс. чел.)

В России количество банков составляет около 2500, общее количество филиалов составляет 5600, при количестве населения около 160 миллионов, каждое банковское отделение обслуживает около 19500 человек.

На начало октября 1995 года в Казахстане на основе лицензии Национального банка функционировало 142 банка. Учитывая, что население этой страны немногим более 18 млн. чел, аналогичные показатели составляют 126,8 тыс. человек на один банк. Однако, столь большое количество банков в Казахстане просуществовало недолго - банкротство, объединение и аукционная продажа пакетов нескольких государственных банков, намного сократило их количество.

В Кыргызстане действуют 36 банков, с 176 филиалами, при населении 7 миллионов человек, каждый банк обслуживает около 195 тыс. человек, а каждое банковское отделение - около 40000 человек.

Если попытаться провести аналогичные сравнения, получится что в Узбекистане 30 коммерческих банков обслуживают население в 22 млн, человек, или на один банк приходится в среднем 709,7 тыс. человек. При общем количестве филиалов 3756 (количество филиалов Народного банка составляет 3220), каждое банковское отделение обслуживает в среднем около 5800 человек. Таким образом, банковская система Узбекистана по уровню концентрации превосходит даже многие страны Западной Европы и СНГ.

Практика кредитования. В развитых странах выделение коммерческими банками кредитных ресурсов экономическим субъектам происходит сугубо на коммерческой основе, что предполагает безусловность возврата как самого кредита, так и процентов по нему.

Однако, в странах с переходной экономикой решения о банковском кредитовании зачастую принимаются с учетом сложившихся реалий, т.е. не на чисто коммерческой основе. Это обосновывается по двум причинам.

Во-первых, в экономике страны, осуществляющей реформенные преобразования, всегда есть отрасли стратегического назначения или отрасли, имеющие высокий удельный вес в валовом продукте. К примеру, в 1994-1995 гг. в качестве прямого метода экономического регулирования в Узбекистане достаточно широко употреблялось выборочное кредитование, осуществляемое по секторам экономики. Приоритетным направлением являлось кредитование сельского хозяйства. Если в 1994 г. в общем объеме краткосрочных кредитных вложений в экономику удельный вес кредитов, направленных в отрасли агропромышленного комплекса составлял 48,9 процента, то в 1995 г. он возрос до 54,1 процента.

Во-вторых, в силу того, что внутренний рынок пока не отвечает требованиям самоналаживающейся системы (присущим развитым рыночным отношениям), экономика республики подвержена определенным дисбалансам и поэтому кредитование не могло осуществляться на действительно коммерческих началах.

Тем не менее, важно правильно определить временные интервалы такого явления в целях избежания опасности его затягивания. Продолжение практики выдачи отечественными банками высокорисковых кредитов на некоммерческих условиях негативно отразится на стабильности банковской системы в целом и не будет соответствовать динамично изменяющимся процессам в отечественной экономике.

Антимонопольное регулирование. Данное направление является актуальным для банковских систем большинства стран СНГ и, в частности для Узбекистана, где доля трех наиболее крупных банков Узбекистана - Национального банка ВЭД, Промстройбанка и Агропромбанка (Пахтабанка) превышает 80 процентов капитала всей банковской системы страны, характеризуя высокую степень монополизма.

Наряду с различными нестандартными ситуациями, связанными с попытками установления монополии со стороны отдельных банков, существуют проблемы установления контроля юридических и физических лиц над имуществом других хозяйствующих субъектов, а также последствиями проникновения отечественного банковского и небанковского капитала в производственные структуры. Однако на сегодняшний день наблюдение за взаимным проникновением капиталов юридических и физических лиц и его влиянием на финансовую деятельность хозяйствующих субъектов на практике обойдены вниманием. С другой стороны, относительно высокая доля каждого из банков, входящих в группу с перекрестным владением имущества на рынке кредитных ресурсов, позволяет им осуществлять действия, связанные как с нарушением интересов вкладчиков и инвесторов, так и направленные на ограничение вхождения на рынок альтернативных банковских структур.

Необходимо учесть, что подобные слияния не всегда идут на пользу производству. Имеется немало примеров, когда банки, прямо или косвенно контролируя имущество хозяйствующего субъекта, практически не уча-

ствуют в реализации его инвестиционной программы. Другим негативным последствием установления контроля может быть полное перепрофилирование хозяйствующего субъекта и прекращение производства, нужного для развития данного региона. К примеру, в России группа банков через третьи юридические лица приобрела контрольный пакет акций АО «Московский станкостроительный завод имени С. Орджоникидзе», в результате чего создалась угроза полной остановки предприятия.

В связи с этим в Российском законодательстве при перекрестном владении имуществом, участников рассматривают как группу лиц, доля которых не должна превышать 35 процентов (число участников должно быть не менее трех). Доля каждого участника в уставном капитале хозяйствующего субъекта также не должна превышать 35 процентов. В Узбекистане в соответствии с Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 1996 года приобретение акций и долей с правом голоса в уставном капитале хозяйствующего субъекта более 35 процентов также должно осуществляться с согласия государственного антимонопольного органа. Установленная норма позволяет пресекать непосредственную концентрацию капитала в руках одного участника, создавая тем самым условия для участия широкого круга инвесторов. Однако остается возможность так называемой скрытой диверсификации капитала, связанной с возможностью юридических и физических лиц прямо или косвенно контролировать имущество друг друга. В таких случаях, даже если доля каждого из учредителей хозяйствующего субъекта составляет менее 25 процентов, учитывая перекрестное владение всех участников, можно говорить о полном контроле группы лиц над деятельностью данного производственного предприятия.

Другая сфера антимонопольного регулирования — собственно контроль за монополистической деятельностью и ограничением конкуренции на рынке банковских услуг. Правовая основа такого регулирования заложена в ст. 31 Закона Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности», в соответствии с которой объектом антимонопольного контроля должно являться доминирующее положение того или иного банка на рынке кредитных ресурсов, а под доминирующим целесообразно понимать исключительное положение банка на этом рынке, что дает ему возможность оказывать решающее влияние на конкуренцию в области установления процентных ставок и размеров комиссионного вознаграждения, затруднять доступ на рынок другим банкам или иным образом ограничивать свободу их экономической деятельности.

Исследование структуры рынка кредитных ресурсов республики позволило выявить три группы коммерческих банков.

1 группа — банки, созданные главным образом за счет государственного капитала и имеющие влияние на состояние банковской системы страны. Это бывшие специализированные банки, а также банки, учрежденные

при определенных министерствах и ведомствах. Им принадлежит свыше 65-70 процентов рынка кредитов.

II группа — более мелкие банки, не имеющие столь большого количества филиалов и влияния на состояние банковской сферы. Их доля на рынке кредитов колеблется в пределах 30 процентов.

III группа — мелкие, частные банки, не имеющие практически никакого влияния ни на состояние кредитного рынка, ни на состояние банковской системы в целом. Эти банки открыты в единственном числе (не имеют филиалов) и доля их присутствия на кредитном рынке не превышает 0,1 процента. Сегодня в Узбекистане конкурируют между собой банки, представляющие лишь две первые группы.

Для оценки общего состояния конкурентной среды на местном рынке банковских услуг целесообразно воспользоваться индексом Герфиндаля-Гиршмана, определяемым по двум методикам в зависимости от того, связаны или не связаны между собой банки и иные финансовые субъекты перекрестным владением имуществом на местном рынке кредитных ресурсов [3].

Так, если финансовые субъекты не связаны перекрестным владением имуществом, индекс вычисляется по следующей формуле:

$$HHI^k = \sum_{i=1}^n (q_i)^2,$$

где HHI^k — индекс Герфиндаля-Гиршмана для рынка кредитов, n — число финансовых субъектов на местном рынке, q — доля i -го банка на рынке кредитов.

В случае, если финансовые субъекты связаны контролем имущества, индекс вычисляется по следующей формуле:

$$HHI^k = \sum_{s=1}^S \left(\sum_{i \in A_s} q_i \right)^2,$$

где A_s — множество финансовых субъектов, связанных между собой перекрестным владением имуществом (это множество может включать в себя как группу субъектов, так и один субъект); S — количество групп.

По оценкам американских специалистов, конкуренция на местном рынке банковских услуг считается достаточной, если HHI^k не превышает 1000-1800 пунктов. При $HHI^k > 1800$ конкуренция на рынке считается недостаточной.

Результаты расчетов по банкам Узбекистана, сделанных в соответствии с приведенной выше методикой, представлены в Табл. 16.2.

**Табл. 16.2. Показатели состояния конкурентной среды
в банковской сфере Республики Узбекистан**

Показатели	Характеристики двух групп банков по состоянию на		Отклонение
	1.10.96	10.01.97	
Рынок кредитов, %			
I группа банков			
q_{max}	0,1	0,1	0
q_{min}	13,2	46,0	-32,8
вариационный размах	13,1	45,9	-32,8
НИИ ^h	597,91	2751,23	-2153,32
II группа банков			
q_{max}	0,5	0,2	+0,3
q_{min}	17,3	16,3	+1
вариационный размах	16,8	16,1	+0,7
НИИ ^h	417,26	335,85	-81,41

Полученный индекс Герфиндаля-Гиршмана показывает, что рынок кредитных ресурсов в Узбекистане характеризовался в III квартале 1996 года в целом достаточно высоким уровнем развития межбанковской конкуренции. Однако уже в начале 1997 года ситуация резко изменилась, определяя бесспорное превосходство первой группы банков над второй.

Структурный анализ рынка кредитных ресурсов республики за период с 1.10.96 г. по 1.01.97г позволил выявить два специализированных банка: государственный акционерно-коммерческий Асакабанк и акционерно-коммерческий Промстройбанк, которые в совокупности занимают доминирующее положение, охватывая свыше 50 процентов рынка кредитов. Из них более 45 процентов приходится на Асакабанк. Таким образом, можно утверждать о присутствии в рассматриваемом периоде фактически одного монополиста на рынке межбанковских кредитов. Однако следует учесть, что ситуация постоянно меняется.

Другая проблема, вытекающая из особенностей межбанковской конкуренции на местном рынке кредитных ресурсов, связана с размерами банков, их выживаемостью и ролью в поддержке предпринимательства. Сравнительно невысокий показатель q у большинства банков свидетельствует не только о степени развития конкурентной среды, но и об их реальных размерах.

К настоящему времени кредитный рынок Узбекистана представлен главным образом крупными банками. Однако существуют реальные предпосылки для снижения монополизма в банковском секторе: группировка банков по размеру их уставных капиталов свидетельствует о наличии большого числа средних и мелких банков. На 1.03.97 года было зарегистрировано следующее количество банков с уставным капиталом: не более 50 млн сум — 38 процентов, от 50 до 500 млн сум — 45 процентов и свыше 500 млн сум — 17

процентов. Причем, наблюдается положительная тенденция увеличения числа средних и крупных банков.

Какова же должна быть политика государства в области создания конкурентной среды банков?

Политика ограничения банковской конкуренции может нанести ущерб развитию финансового рынка страны. Если в дополнение к этому будет осуществляться политика "зеленой улицы" иностранным банкам при одновременной реструктуризации наиболее крупных национальных банков (к примеру, Промстройбанка и Пахтабанка в течение 2-3 лет), то наиболее мощные из иностранных банков, с активами которых не может сравниться ни один банк Узбекистана, станут бесспорными лидерами отечественной банковской системы.

В такой ситуации к примеру, в Польше, государственные органы управления разрешили иностранным банкам приобретать акции местных банков. Воспользовавшись ситуацией, зарубежные банки осуществили стратегические приобретения на финансовых рынках страны. Так, немецкий *Commerzbank* приобрел часть акций динамично развивающегося польского банка *BRE*, который получает устойчивые прибыли. А *Deutsche Bank* приобрел акции обанкротившегося польского банка - *Prosper Banka*. Такая покупка была совершена с единственной целью получить банковскую лицензию и усилить свои позиции внутри страны.

Политика стимулирования конкурентной среды, проводимая Центральным банком Узбекистана подтверждается на трансформации кредитных портфелей коммерческих банков.

Табл. 16.3. Сравнительные данные по структуре банковских балансов (доля в активах, в процентах)

	Крупный чешский банк	Крупный россий- ский банк	Крупный немецкий банк	Надпо- льный банк ВЭД	Пром- строй банк	Пахта- банк
Активы						
Корсчет в ЦБ	9.4	6.6	1.2	5.0	3.0	3.8
Государственные облигации	4.7	2.5	1.0	0.0	0.0	0.0
Кредиты предоставленные банкам	11.7	38.1	17.6	0.3	0.1	0.4
Кредиты предоставленные клиентам	64.7	33.5	58.8	32.0	16.1	35.6
Вложения в ценные бумаги	2.8	2.8	13.9	0.04	1.1	0.003
Долгосрочные вложения	0.3	3.1	4.2	0.05	5.3	1.3
Интервальные активы	5.0	3.0	2.2	0.3	0.5	1.1
Прочие активы	1.4	10.4	1.1	62.6*	83.9*	57.8*
Обязательства						
Депозиты банков	23.5	19.4	21.6	0.3	4.0	19.4
Депозиты клиентов	117.8	57.8	66.2	0.6	1.5	4.6
Прочие обязательства	2.7	12.9	8.5	87.8	94	75.2
Акционерный капитал	6.0	9.9	3.7	11.3	0.5	0.8
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Примечание: данные для расчета первых трех колонок таблиц - Ю.Кацман/
/Коммерсант, № 41- 42, ноябрь 1995г. Пр. - балансовые данные ЦБ РУз.

Однако институциональную основу фондового рынка США образуют специализированные инвестиционные банки, которые составляют большинство членов крупнейшей Нью-Йоркской фондовой биржи и обслуживают весь обширный комплекс операций, связанных с эмиссией ценных бумаг, биржевой и в значительной мере внебиржевой торговлей ими. Инвестиционные банки оказываются в силу этого на стратегически важной позиции фондового рынка.

Инвестиционные банки возникли в результате специализации кредитных институтов. Предшественниками этих банков были брокерские компании, возникшие в США в конце XVIII века и обслуживавшие сформировавшийся тогда рынок фондовых ценностей. В период биржевого бума в 20-х годах нынешнего столетия произошло массированное вторжение коммерческих банков в операции с ценными бумагами. Филиалы крупнейших нью-йоркских банков быстро заняли видное место на рынке фондовых ценностей и в перспективе могли вытеснить брокерские фирмы. Однако тенденция к универсализации не действует прямолинейно и она не всегда и не везде ведет к вытеснению биржевых фирм. В США в их пользу действовало несколько факторов, из которых главным можно считать закон о банках, принятый конгрессом в 1933 г. и известный как акт Гласса-Стиголла. Это была реакция правящих кругов на фактический паралич банковской системы под ударами кризиса 1929-1933 годов, отягощенного последствиями безудержной биржевой спекуляции, которая развернулась во второй половине 20-х годов при активном участии коммерческих банков. Данный закон запрещал им заниматься главными фондовыми операциями (размещение новых выпусков ценных бумаг и сделки с уже обращающимися на рынке акциями и облигациями), а соответствующие отделы были преобразованы в самостоятельные инвестиционно-банковские фирмы. Но этот акт полностью не изолировал коммерческие банки от рынка фиктивного капитала. За ними сохранялось право управлять принадлежащими их клиентам фондовыми ценностями через свои траст-отделы. Кроме того, банки по поручениям корпораций по-прежнему ведут списки их акционеров, выплачивают дивиденды и т.д.

В той или иной форме деление частных банков на коммерческие и инвестиционные существует и в других развитых странах (Япония, Канада, Англия, Франция, Швейцария). Но ни в одной стране биржевые фирмы не занимают столь видного места в структуре финансового капитала и не пользуются таким значительным весом, как в США. Это объясняется крупными размерами бирж, относительно более широким контингентом держателей акций и большим значением для американских корпораций их взаимоотношений с рынком ценных бумаг.

Германская модель предполагает, что крупнейшими участниками фондового рынка являются универсальные коммерческие банки. Это модель

равнодоступного участия коммерческих банков наряду с другими институтами РЦБ, предполагающая наличие конкуренции за привлечение финансовых ресурсов, объемы операций. Однако, при такой модели существует опасность экономического всевластия нескольких коммерческих банков. Например, в Германии и Швейцарии независимый брокерский бизнес практически исчез.

Тенденции преобладания того или иного типа банков (универсальных или специализированных) сменяются в своем развитии. Это происходит как в результате либерализации банковского законодательства в отдельных странах, так и в результате обхода банками существующих законов. В любых преградах, выставляемых государственными властями на пути универсализации, находятся лазейки и банки с охотой используют их для себя. Поэтому нельзя говорить о строгом доминировании какого-то одного вида банков. К странам, где преобладает принцип специализации банков относятся Великобритания, Франция, США, Италия и в определенной степени Япония. Принцип универсализации доминирует в Швейцарии, Германии, Австрии, Нидерландах, Норвегии, Швеции, Люксембурге, Бельгии и Франции. Наибольшее развитие принцип универсализации проявил себя в Германии, где универсальные коммерческие банки составляют от 85 до 95 процентов кредитных учреждений страны.

В последние десятилетия в связи со стабилизацией рынка ссудных капиталов процесс универсализации банковской деятельности получил развитие не только в увеличении числа предлагаемых клиентами услуг, но и в качественной переоценке структуры операций с клиентами, снижении удельного веса ссудо-сберегательных операций и увеличении объемов операций с ценными бумагами, проводимых за счет клиентов и в их пользу. Многие коммерческие банки в развитых странах не только принимают вклады клиентов на разнообразных условиях - вклады до востребования, сберегательные вклады, срочные вклады, но также проводят различные операции с ценными бумагами (купля-продажа на рынках ценных бумаг, управление инвестициями клиентов и т.д.).

Банковская система развитых стран имеет свою предысторию и историю. В странах СНГ и в Узбекистане банковская система находится в стадии своего формирования, но уже имеет определенные контуры. *В Узбекистане складывается универсальный тип коммерческих банков.* Объясняется это рядом следующих факторов. Первый из них - это недостаточная структурированность всего финансового рынка, которая выражается в том, что он находится в стадии формирования и воссоздания; многие его составные части законодательно оформлены, но реально недействительны. Второй - недостаточное развитие разветвленной сети субъектов РЦБ, что позволяло коммерческим банкам одними из пер-

*Султанова ЛШ, Чернова О.А.**

Проблема функционирования рынка ценных бумаг широко обсуждается в научной и периодической печати. Идет процесс осмысления многих проблем рынка ценных бумаг (РЦБ) и детального изучения его сегментов и субъектов. Целью этого исследования является попытка дать обобщенный анализ деятельности коммерческих банков Узбекистана на рынке ценных бумаг. Предваряет анализ общая характеристика коммерческих банков, описание специфики деятельности банков в разных странах на рынке ценных бумаг.

Коммерческие банки в данной статье рассматриваются в контексте именно рынка ценных бумаг и поэтому все вопросы, касающиеся остальной деятельности этих банков, не затрагиваются. Основной вопрос, который интересует нас с теоретической точки зрения это вопрос о том, действуют ли коммерческие банки Узбекистана как полноправные участники РЦБ и каково их влияние на всю инфраструктуру РЦБ.

Эволюция деятельности банков на рынке ценных бумаг в странах с рыночной экономикой

Банки создавались по мере расширения процесса индустриализации в разных странах. В современном виде они появились в XVIII веке, большая их часть - во второй половине XIX века и остальные - в XX веке. Первоначально их клиентуру в основном составляли предприятия и владельцы этих предприятий.

Со временем отдельные банки стали специализироваться на покупке выпущенных предприятиями облигаций или предоставлении долгосрочных займов, финансируя свои активные операции выпуском акций и облигаций. Другие банки специализировались на краткосрочных кредитах и, в частности, на учете векселей, банковском акцепте и краткосрочных кредитах, финансируя их из депозитных средств. Некоторые занимались двумя видами деятельности сразу, что привело большинство из них к разорению

* *ЛШ Султанова, зам. старшего экономического программиста в Центре экономических исследований и статистики ЦБ РУз, Ольга Чернова, ведущий экономист в отделе исследований финансового рынка Центра экономических исследований и статистики ЦБ РУз.*

во время циклических кризисов XIX и XX веков. Вследствие таких крахов в некоторых странах появилась специализация, деление на чисто коммерческие банки и инвестиционные банки. Но в других странах, например, в германоязычных, ужесточение законодательства оказалось достаточным, чтобы банки сохранили свою универсальность. В настоящее время нельзя однозначно утверждать, что доминирует в развитии банковского дела: стремление к универсализации или специализация на специфических сегментах финансового рынка.

По мере своего развития коммерческие банки постепенно расширяли круг совершаемых операций, составляя конкуренцию биржевым посредникам. Так, для частных лиц, имеющих счета в банке, была введена услуга в виде управления их портфелем ценных бумаг, что являлось новшеством для круга совершаемых операций коммерческими банками.

Эти банки были первыми и основными "жертвами" так называемого процесса ликвидации посредничества в результате обращения задолженности предприятий в ценные бумаги, когда финансовый рынок стал забирать у них клиентуру. К тому же депозитная база банков сокращалась вследствие возрождения интереса вкладчиков к инвестициям в рыночные ценные бумаги, которые вкладывались напрямую или через организации по коллективному вложению рыночных ценных бумаг. Коммерческие банки отреагировали на это соответствующим образом: во-первых, укрепили свои отделы ценных бумаг; во-вторых, создали и сами стали управлять организациями по коллективному вложению рыночных ценных бумаг; в третьих, поглотили "биржевых посредников" в результате реформ, вдохновителями которых большей частью были сами коммерческие банки.

Наряду с этим, в поисках новых сфер деятельности в связи с растущей конкуренцией, коммерческие банки вышли, прямо или через свои филиалы, на другие рынки особого и совсем отличного характера. Сегодня диверсификация банковских операций охватывает помимо традиционных сфер также и такие области, как участие в капиталах предприятий (рисковый капитал) или в финансировании органов местного управления, либо в прямом участии в операциях с недвижимостью (покупка для продажи), а также лизинг, факторинг, товарный арбитраж (бартерная сделка для поддержания торговли со странами слабо — или вовсе неплатежеспособными) и даже прямое управление имуществом через скупку агентств по продаже недвижимости.

Специфический вид деятельности коммерческих банков на РЦБ сложился в США. Как известно, в основе американской модели организации рынка ценных бумаг, начиная с 30-х годов, лежит принцип максимального ограничения коммерческих банков от профессиональной деятельности на этой части финансового рынка. Основными участниками РЦБ выступают крупные брокерские компании.

Однако институциональную основу фондового рынка США образуют специализированные инвестиционные банки, которые составляют большинство членов крупнейшей Нью-Йоркской фондовой биржи и обслуживают весь обширный комплекс операций, связанных с эмиссией ценных бумаг, биржевой и в значительной мере внебиржевой торговлей ими. Инвестиционные банки оказываются в силу этого на стратегически важной позиции фондового рынка.

Инвестиционные банки возникли в результате специализации кредитных институтов. Предшественниками этих банков были брокерские компании, возникшие в США в конце XVIII века и обслуживавшие формирующийся тогда рынок фондовых ценностей. В период биржевого бума в 20-х годах нынешнего столетия произошло массированное вторжение коммерческих банков в операции с ценными бумагами. Филиалы крупнейших нью-йоркских банков быстро заняли видное место на рынке фондовых ценностей и в перспективе могли вытеснить брокерские фирмы. Однако тенденция к универсализации не действует прямолинейно и она не всегда и не везде ведет к вытеснению биржевых фирм. В США в их пользу действовало несколько факторов, из которых главным можно считать закон о банках, принятый конгрессом в 1933 г. и известный как акт Гласса-Стиголла. Это была реакция правящих кругов на фактический паралич банковской системы под ударами кризиса 1929-1933 годов, отягощенного последствиями безудержной биржевой спекуляции, которая развернулась во второй половине 20-х годов при активном участии коммерческих банков. Данный закон запрещал им заниматься главными фондовыми операциями (размещение новых выпусков ценных бумаг и сделки с уже обращавшимися на рынке акциями и облигациями), а соответствующие отделы были преобразованы в самостоятельные инвестиционно-банковские фирмы. Но этот акт полностью не изолировал коммерческие банки от рынка фиктивного капитала. За ними сохранялось право управлять принадлежащими их клиентам фондовыми ценностями через свои траст-отделы. Кроме того, банки по поручениям корпораций по-прежнему ведут списки их акционеров, выплачивают дивиденды и т.д.

В той или иной форме деление частных банков на коммерческие и инвестиционные существует и в других развитых странах (Япония, Канада, Англия, Франция, Швейцария). Но ни в одной стране биржевые фирмы не занимают столь видного места в структуре финансового капитала и не пользуются таким значительным весом, как в США. Это объясняется крупными размерами бирж, относительно более широким контингентом держателей акций и большим значением для американских корпораций их взаимоотношений с рынком ценных бумаг.

Германская модель предполагает, что крупнейшими участниками фондового рынка являются универсальные коммерческие банки. Это модель

равнодоступного участия коммерческих банков наряду с другими институтами РЦБ, предполагающая наличие конкуренции за привлечение финансовых ресурсов, объемы операций. Однако, при такой модели существует опасность экономического всевластия нескольких коммерческих банков. Например, в Германии и Швейцарии независимый брокерский бизнес практически исчез.

Тенденции преобладания того или иного типа банков (универсальных или специализированных) сменяются в своем развитии. Это происходит как в результате либерализации банковского законодательства в отдельных странах, так и в результате обхода банками существующих законов. В любых претрадах, выставляемых государственными властями на пути универсализации, находятся лазейки и банки с охотой используют их для себя. Поэтому нельзя говорить о строгом доминировании какого-то одного вида банков. К странам, где преобладает принцип специализации банков относятся Великобритания, Франция, США, Италия и в определенной степени Япония. Принцип универсализации доминирует в Швейцарии, Германии, Австрии, Нидерландах, Норвегии, Швеции, Люксембурге, Бельгии и Франции. Наибольшее развитие принцип универсализации проявил себя в Германии, где универсальные коммерческие банки составляют от 85 до 95 процентов кредитных учреждений страны.

В последние десятилетия в связи со стабилизацией рынка ссудных капиталов процесс универсализации банковской деятельности получил развитие не только в увеличении числа предлагаемых клиентами услуг, но и в качественной переоценке структуры операций с клиентами, снижении удельного веса ссудо-сберегательных операций и увеличении объемов операций с ценными бумагами, проводимых за счет клиентов и в их пользу. Многие коммерческие банки в развитых странах не только принимают вклады клиентов на разнообразных условиях - вклады до востребования, сберегательные вклады, срочные вклады, но также проводят различные операции с ценными бумагами (купля-продажа на рынках ценных бумаг, управление инвестициями клиентов и т.д.).

Банковская система развитых стран имеет свою предисторию и историю. В странах СНГ и в Узбекистане банковская система находится в стадии своего формирования, но уже имеет определенные контуры. *В Узбекистане складывается универсальный тип коммерческих банков.* Объясняется это рядом следующих факторов. Первый из них - это недостаточная структурированность всего финансового рынка, которая выражается в том, что он находится в стадии формирования и воссоздания; многие его составные части законодательно оформлены, но реально незадействованы. Второй - недостаточное развитие разветвленной сети субъектов РЦБ, что позволяло коммерческим банкам одними из пер-

● высокий удельный вес гнорочих активов в общем размере активов отечественных банков объясняется снижением со стороны последних предоставления основных видов услуг: кредитов банкам и кредитов клиентам.

Анализ банковских балансов за последние три года показал принципиальное различие между ними. Если раньше основные банковские активы были представлены межбанковскими кредитами и валютой, то в настоящее время в них появились ценные бумаги, характеризующая принципиально новую стратегию банков в отношении своих активов (Табл. 16.3).

Из 30 коммерческих банков, представляющих банковский сектор республики, практически у всех банков, начиная с 1995 года, в структуре активов в той или иной степени присутствует статья "операции с ценными бумагами". Наиболее высокий их удельный вес у трех банков: Приватбанка (32,9 процента), жилищно-сберегательного банка Узжилсбербанк (19,6 процента) и АК инвестиционный банк Узсаехатинвест (около 16,9 процента).

Выводы:

1. Большинство отечественных банковских рейтингов, впрочем как и международных, основываются на пяти расчетных показателях: рентабельности банка ($K1$), прибыльности банка ($K2$), коэффициенте достаточности капитала ($K3$), эффективности расходов ($K4$) и эффективности размещения активов ($K5$). Согласно общей оценке по совокупности пяти показателей среди отечественных банков в 1995 году наиболее эффективным было функционирование Туронбанка и Промстройбанка. Однако необходимо учесть, что первичная информация, на основе которой производились данные расчеты, требует дальнейшего приведения к общепринятым в мире стандартам.

2. Учитывая, что банки оказывают значительное влияние на развитие экономической ситуации в стране, регулирование банковской системы со стороны государства оправдано и необходимо. В первую очередь оно выражается в соответствующих законодательных актах, направленных, как правило, на достижение и поддержание устойчивости банковской системы.

В условиях преобразования государственное регулирование банковской системы выражается в более сильном и действенном банковском надзоре во избежание появления монопольности и предотвращения системного краха и появления здоровой конкурентной среды среди отечественных коммерческих банков.

3. Оценка конкурентной среды в банковском секторе Узбекистана за период с 1.10.96 г. по 10.07.97 г. в соответствии с индексом Герфиндала

Гиршмана выявила три группы банков, различающиеся по степени влияния на рынке банковских услуг. Наиболее существенное влияние на рынок характерно для банков, учрежденных при значительном участии государственных министерств и ведомств. Им принадлежит свыше 65-70 процентов рынка кредитов. Доля всех других банков на рынке кредитов колеблется в пределах 30 процентов.

Литература:

1. *Бизнес Вестник Востока*, № 31, 1996
2. *Организация и техника работы иностранных банков*, под редакцией Академика И.А.Трахтенберга, Госфиниздат, 1944.
3. *Н.Ребельский*, Антимонопольное регулирование банковской сферы // *Вопросы экономики*, №11, 1995
4. *Международные банки и страховые компании в мире капитала*, Экономико-статистический справочник, под ред. проф. Г.П.Селюса, М.: Мысль, 1988
5. *М.З.Бор, В.В.Пятенко*, Стратегическое управление банковской деятельностью, Москва, 1995

● высокий удельный вес ~~г~~рочих активов в общем размере активов отечественных банков объясняется снижением со стороны последних предоставления основных видов услуг: кредитов банкам и кредитов клиентам.

Анализ банковских балансов за последние три года показал принципиальное различие между ними. Если раньше основные банковские активы были представлены межбанковскими кредитами и валютой, то в настоящее время в них появились ценные бумаги, характеризующая принципиально новую стратегию банков в отношении своих активов (Табл. 16.3).

Из 30 коммерческих банков, представляющих банковский сектор республики, практически у всех банков, начиная с 1995 года, в структуре активов в той или иной степени присутствует статья "операции с ценными бумагами". Наиболее высокий их удельный вес у трех банков: Приватбанка (32,9 процента), жилищно-сберегательного банка Узжилсбербанк (19,6 процента) и АК инвестиционно-банковский банк Узсаехатинвест (около 16,9 процента).

Выводы:

1. Большинство отечественных банковских рейтингов, впрочем как и международных, основываются на пяти расчетных показателях: рентабельности банка ($R1$), прибыльности банка ($R2$), коэффициенте достаточности капитала ($R3$), эффективности расходов ($R4$) и эффективности размещения активов ($R5$). Согласно общей оценке по совокупности пяти показателей среди отечественных банков в 1995 году наиболее эффективным было функционирование Туронбанка и Промстройбанка. Однако необходимо учесть, что первичная информация, на основе которой производились данные расчеты, требует дальнейшего приведения к общепринятым в мире стандартам.

2. Учитывая, что банки оказывают значительное влияние на развитие экономической ситуации в стране, регулирование банковской системы со стороны государства оправдано и необходимо. В первую очередь оно выражается в соответствующих законодательных актах, направленных, как правило, на достижение и поддержание устойчивости банковской системы.

В условиях преобразования государственное регулирование банковской системы выражается в более сильном и действенном банковском надзоре во избежание появления монопольности и предотвращения системного краха и появления здоровой конкурентной среды среди отечественных коммерческих банков.

3. Оценка конкурентной среды в банковском секторе Узбекистана за период с 1.10.96 г. по 10.07.97 г. в соответствии с индексом Герфиндалля

Гиршмана выявила три группы банков, различающиеся по степени влияния на рынке банковских услуг. Наиболее существенное влияние на рынок характерно для банков, учрежденных при значительном участии государственных министерств и ведомств. Им принадлежит свыше 65-70 процентов рынка кредитов. Доля всех других банков на рынке кредитов колеблется в пределах 30 процентов.

Литература:

1. *Бизнес Вестник Востока*, № 31, 1996
2. *Организация и техника работы иностранных банков*, под ред. Академика И.А.Трахтенберга, Госфиниздат, 1944.
3. Н.Ребельский, *Антимонопольное регулирование банковской сферы* // *Вопросы экономики*, №11, 1995
4. *Международные банки и страховые компании в мире капитала*, Экономико-статистический справочник, под ред. проф. Г.П.Солоса, М.: Мысль, 1988
5. М.З.Бор, В.В.Пятенко, *Стратегическое управление банковской деятельностью*, Москва, 1995

Основные аспекты деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг в Узбекистане

17

*Султанова ЛШ, Чернова О.А.**

Проблема функционирования рынка ценных бумаг широко обсуждается в научной и периодической печати. Идет процесс осмысления многих проблем рынка ценных бумаг (РЦБ) и детального изучения его сегментов и субъектов. Целью этого исследования является попытка дать обобщенный анализ деятельности коммерческих банков Узбекистана на рынке ценных бумаг. Предваряет анализ общая характеристика коммерческих банков, описание специфики деятельности банков в разных странах на рынке ценных бумаг.

Коммерческие банки в данной статье рассматриваются в контексте именно рынка ценных бумаг и поэтому все вопросы, касающиеся остальной деятельности этих банков, не затрагиваются. Основной вопрос, который интересует нас с теоретической точки зрения это вопрос о том, действуют ли коммерческие банки Узбекистана как полноправные участники РЦБ и каково их влияние на всю инфраструктуру РЦБ.

Эволюция деятельности банков на рынке ценных бумаг в странах с рыночной экономикой

Банки создавались по мере расширения процесса индустриализации в разных странах. В современном виде они появились в XVIII веке, большая их часть - во второй половине XIX века и остальные - в XX веке. Первоначально их клиентуру в основном составляли предприятия и владельцы этих предприятий.

Со временем отдельные банки стали специализироваться на покупке выпущенных предприятиями облигаций или предоставлении долгосрочных займов, финансируя свои активные операции выпуском акций и облигаций. Другие банки специализировались на краткосрочных кредитах и, в частности, на учете векселей, банковском акцепте и краткосрочных кредитах, финансируя их из депозитных средств. Некоторые занимались двумя видами деятельности сразу, что привело большинство из них к разорению

* Лада Султанова, зав. сектором экономического прогнозирования в Центре экономических исследований и статистики ЦБ РУз, Ольга Чернова, ведущий экономист в отделе исследований финансового рынка Центра экономических исследований и статистики ЦБ РУз.

во время циклических кризисов XIX и XX веков. Вследствие таких крахов в некоторых странах появилась специализация, деление на чисто коммерческие банки и инвестиционные банки. Но в других странах, например, в германоязычных, ужесточение законодательства оказалось достаточным, чтобы банки сохранили свою универсальность. В настоящее время нельзя однозначно утверждать, что доминирует в развитии банковского дела: стремление к универсализации или специализация на специфических сегментах финансового рынка.

По мере своего развития коммерческие банки постепенно расширяли круг совершаемых операций, составляя конкуренцию биржевым посредникам. Так, для частных лиц, имеющих счета в банке, была введена услуга в виде управления их портфелем ценных бумаг, что являлось новшеством для круга совершаемых операций коммерческими банками.

Эти банки были первыми и основными "жертвами" так называемого процесса ликвидации посредничества в результате обращения задолженности предприятий в ценные бумаги, когда финансовый рынок стал забирать у них клиентуру. К тому же депозитная база банков сокращалась вследствие возрождения интереса вкладчиков к инвестициям в рыночные ценные бумаги, которые вкладывались напрямую или через организации по коллективному вложению рыночных ценных бумаг. Коммерческие банки отреагировали на это соответствующим образом: во-первых, укрепили свои отделы ценных бумаг; во-вторых, создали и сами стали управлять организациями по коллективному вложению рыночных ценных бумаг; в третьих, поглотили "биржевых посредников" в результате реформ, вдохновителями которых большей частью были сами коммерческие банки.

Наряду с этим, в поисках новых сфер деятельности в связи с растущей конкуренцией, коммерческие банки вышли, прямо или через свои филиалы, на другие рынки особого и совсем отличного характера. Сегодня диверсификация банковских операций охватывает помимо традиционных сфер также и такие области, как участие в капиталах предприятий (рисковый капитал) или в финансировании органов местного управления, либо в прямом участии в операциях с недвижимостью (покупка для продажи), а также лизинг, факторинг, товарный арбитраж (бартерная сделка для поддержания торговли со странами слабо — или вовсе неплатежеспособными) и даже прямое управление имуществом через скупку агентств по продаже недвижимости.

Специфический вид деятельности коммерческих банков на РЦБ сложился в США. Как известно, в основе американской модели организации рынка ценных бумаг, начиная с 30-х годов, лежит принцип максимального ограничения коммерческих банков от профессиональной деятельности на этой части финансового рынка. Основными участниками РЦБ выступают крупные брокерские компании.

вых занять свою нишу. То есть реально инфраструктура РЦБ еще только складывается. Третий фактор - высокий удельный вес коммерческих банков в концентрации и движении капитала. Четвертый - сохранение элементов монополизма. Пятый - отсутствие опыта в негативном влиянии доминирования коммерческих банков на финансовом рынке. Существует и ряд других факторов.

Особенности становления коммерческих банков как субъектов рынка ценных бумаг в условиях переходной экономики Узбекистана

Остановимся подробнее на модели универсального коммерческого банка. Теоретически это модель активного банка, имеющего крупные портфели акций нефинансовых предприятий, окруженного различными небанковскими финансовыми институтами и осуществляющего контроль за их деятельностью. В данной модели существенно повышена рискованность операций банка, поскольку риски по операциям с ценными бумагами дополняют рискованность кредитно-депозитной и расчетной деятельности банка. Однако это позволяет банку рассчитывать на получение более высокой прибыли.

Особенностью преобразований экономики в Узбекистане является наряду с реформированием банковской сферы создание рынка ценных бумаг, а также других сегментов финансового рынка. Как известно, банковская система и РЦБ это самые динамично развивающиеся сферы экономики, вбирающие в себя наиболее передовое, новаторское как в технологии, так и в организации. В силу ряда факторов, таких как чрезвычайная регламентированность, структуризованность и разветвленность объектов и субъектов финансового рынка, РЦБ и банковская система восприимчивы к малейшим переменам, в том числе в нормативно-правовой базе. Особенно этот процесс ускорился и усложнился с процессом демонополизации и созданием ряда специализированных коммерческих банков, обслуживающих определенные отрасли экономики. Так, только в 1995 году были созданы такие банки, как Алокабанк, учреждение которого имело целью поддержку отрасли связи и телекоммуникаций, Ташжилтсоцбанк - финансирование жилищного строительства в городе Ташкенте, Саехатинвестбанк - развитие инвестиционной деятельности в сфере туризма, банк «Замин» с целью расширения сферы банковских услуг и развития ипотечного кредитования. На сегодняшний день на рынке ценных бумаг Узбекистана действуют около трех десятков банков. Наиболее активно действуют на РЦБ Промстройбанк, Пахтабанк, Асакабанк, Туронбанк и некоторые другие банки.

Особенностью современной банковской системы в Узбекистане является отраслевой характер многих коммерческих банков, который связан с переходным периодом в развитии банковской системы. И в дальнейшем, с процессом демонополизации, усложнением финансовых связей между отраслями, началом процесса свободного перелива капитала - отраслевой характер коммерческих банков будет нивелироваться. По результатам анализа, проведенного Центром по координации и контролю за рынком ценных бумаг, созданным при Госкомимуществе, в 1996 году на РЦБ «Тошкент» 55 процентов от всего объема проданных акций составили ценные бумаги предприятий агропромышленного комплекса, 17 процентов — акции комплекса транспорта и связи, 18 процентов инвестировано в промышленность и строительство, 10 процентов — в социальную сферу.

Коммерческие банки Узбекистана обладают огромным по сравнению с другими институтами РЦБ потенциалом действий на этом рынке. На данном этапе это закономерно, хотя в дальнейшем с появлением и укреплением небанковских финансовых институтов ситуация может коренным образом измениться: сформируется широкий круг инвесторов, активно заработает вторичный РЦБ. Это, возможно, потребует для целей поддержания равновесия в этой сфере законодательного ограничения деятельности коммерческих банков на РЦБ, ибо небанковские финансовые институты имеют существенно меньшую, чем коммерческие банки капитальную базу и финансовую устойчивость, в большей степени подвержены рискам. Однако, как показывает мировой опыт, процесс экономического развития ведет к повышению доли участия небанковских финансовых институтов на рынке ценных бумаг, в результате чего доля коммерческих банков снижается (при наличии конкуренции между субъектами рынка ценных бумаг). [4]

С 1995 года в Узбекистане началось активное создание специализированных небанковских финансовых институтов. На сегодняшний день конкурентами и партнерами коммерческих банков на РЦБ являются следующие финансовые институты: ПИФы, депозитарии, брокерские конторы, трастовые компании, реестродержатели, расчетно-клиринговые палаты и т.д. Каждый из них выполняет определенную функцию на РЦБ. Коммерческие же банки, в силу своей универсальности, концентрации капитала, информации, интеллектуальных возможностей, а также благодаря законодательству, обладают значительным потенциалом деятельности на РЦБ и способны выполнять весь спектр услуг на РЦБ.

В рамках предоставленных «Законом о Центральном банке Республики Узбекистан» полномочий по осуществлению надзора за деятельностью коммерческих банков, деятельность коммерческих банков на РЦБ осуществляется в рамках полученной общей банковской лицензии. Дополни-

тельной лицензии не требуется. Заключение сделок купли-продажи ценных бумаг осуществляется на основе именных доверенностей, оформленных в соответствии с действующим законодательством. Подобная практика существует и в ряде других стран СНГ, например в России.

На фондовом рынке ценные бумаги коммерческих банков республики все больше привлекают к себе внимание инвесторов. Банковская система считается структурой наиболее приближенной к рыночным отношениям, что обеспечивает ей определенную стабильность. Эту тенденцию можно объяснить наличием нормативной базы, регулирующей взаимоотношения банка-эмитента и вкладчика. Коммерческие банки действуют на РЦБ согласно Закону Республики «О банках и банковской деятельности» и нормативным документам Центрального банка.

В Узбекистане для коммерческих банков предусмотрены более привлекательные условия по операциям с ценными бумагами по сравнению с другими странами СНГ. Так, Закон «О налогах с предприятий, объединений и организаций» и Указ «О дополнительных мерах по развитию рынка ценных бумаг» предоставляют следующие льготы по налогам для инвесторов: освобождение до 1 июля 1998 года от налогообложения доходов, полученных от обращения ценных бумаг в виде дивидендов, разницы между покупной и продажной ценой ценных бумаг, отмена с 1 сентября 1995 года налога на операции с ценными бумагами с участников сделки при заключении договора купли-продажи ценных бумаг, отмена налога на эмиссию ценных бумаг с 1 января 1997 года с эмитента при регистрации проспекта эмиссии.

Основа формирования рынка ценных бумаг Узбекистана была заложена в 1993 году с изданием Закона «О ценных бумагах и фондовой бирже». Первоначально недостаточно были отработаны организационные механизмы, существовали барьеры административного характера. Важной предпосылкой развития законодательной базы явилось создание в сентябре 1995 года государственного института, координирующего процесс становления и развития рынка ценных бумаг - Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Принятые в апреле 1996 законы «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» и «О механизме функционирования рынка ценных бумаг» - укрепили правовой базис рынка ценных бумаг. Развитие рынка ценных бумаг является одним из основных направлений программы по либерализации финансовой системы Узбекистана. Как и во многих государствах бывшего Союза в первое время после провозглашения независимости Узбекистана, обращался только один вид ценных бумаг - государственные облигации. С развитием процесса приватизации и возникновением необходимости в существовании чисто рыночного вида

обходимости в существовании чисто рыночного вида ценных бумаг на фондовом рынке получил «путевку в жизнь» новый тип ценных бумаг - корпоративных.

В настоящее время объектами фондового рынка Узбекистана являются пять видов ценных бумаг. Это акции приватизированных предприятий, государственные краткосрочные облигации, государственный 12-процентный внутренний заем, дисконтные векселя коммерческих банков и других хозяйствующих субъектов, депозитные и сберегательные сертификаты.

В соответствии с законодательством Республики Узбекистан коммерческим банкам разрешается выпускать такие виды ценных бумаг как акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, а также производные ценные бумаги (фьючерсы и опционы) [1]. Однако предпочтение тому или иному инструменту отдается с учетом привлекательности финансового инструмента как для эмитента, так и для покупателя. Отличие банковской ценной бумаги от бумаги, выпущенной небанковским учреждением, состоит в более полной регламентации деятельности коммерческого банка со стороны государственных органов. В своей работе коммерческий банк руководствуется рядом обязательных нормативов, не позволяющих ему снижать ликвидность баланса и достаточность капитала. В России, например, дополнительным гарантом возврата вложенных средств является формирование фонда по проданным долговым ценным бумагам в размере 15 процентов на специальном счете в Банке России [3].

Эмиссионная деятельность и обращение некоторых видов ценных бумаг коммерческих банков

В Узбекистане эмиссионная деятельность регулируется "Законом о банках и банковской системе", "Законом о Центральном банке Республики Узбекистан", а также Рекомендациями коммерческим банкам по операциям на РЦБ.

Коммерческие банки лидируют как эмитенты ценных бумаг. Это объясняется тем, что банковская деятельность является даже в неустойчивый период наиболее стабильной и прибыльной. Условия выпуска и обращения ценных бумаг, жестко регламентируемых Центральным банком, позволяют банковским ценным бумагам по надежности занимать второе место после государственных ценных бумаг. Поскольку установлено, что к 2000 году коммерческие банки Узбекистана должны довести минимальный уставной капитал до 2 млн ЭКЮ, можно предположить, что повышение их

статуса как эмитента будет гарантировать банковским ценным бумагам достаточно высокий рейтинг.

Более строгую регламентацию деятельности, связанной с эмиссионной деятельностью, подтверждает существование порядка выпуска проспекта эмиссии коммерческими банками, его регистрации, а также перечень сведений, обязательных для публикации в проспекте эмиссии, устанавливаемые Центром по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг. Для банков перечень сведений, содержащихся в проспектах эмиссии, определяется Министерством финансов Республики Узбекистан по согласованию с Центральным банком Республики Узбекистан.

Закон «О ценных бумагах и фондовой бирже» устанавливает, что эмитент - это юридическое лицо или государственный орган, выпускающий ценные бумаги и несущий от своего имени обязательства по ним перед владельцами ценных бумаг. Эмитент предоставляет на фондовый рынок товар - ценную бумагу, качество которой определяется статусом эмитента, результатами хозяйственно-финансовой деятельности.

Эмиссия акций. Коммерческие банки были одними из первых акционерных обществ в Узбекистане, преобразовавшихся из паевых еще в 1994 году. Банки, разместив первоначальную эмиссию, приступили ко второй. То, что некоторые банки неохотно приступают или вообще не осуществляют вторую эмиссию акций связано с трудностями размещения акций. У большинства банков контрольный пакет акций находится у головных организаций отрасли, что подтверждает отраслевой характер коммерческих банков Узбекистана. Это, например, Минсельводхоз у Туронбанка, Хлобкопром-сбыт у Пахтабанка. Вместе с тем растет число акций банков у физических лиц, а также у других юридических лиц. Многие банки в 1996 году выплатили дивиденды физическим лицам, в то время как по согласованию с акционерами дивидендный фонд для юридических лиц был капитализирован. В целом, весь рынок акций в республике является самым масштабным, разнообразным сегментом рынка ценных бумаг, имеющим свою историю развития. На сегодняшний день в республике объем размещенной эмиссии акций составляет более 48,3 млрд сум [1], 17,8 процента которой составляют акции коммерческих банков. Среди рассматриваемых выпусков ценных бумаг преобладают выпуски в безналичной форме (68 процентов от общего количества выпусков).

В структуре выпусков по типам акций в Узбекистане подавляющее большинство составляют обыкновенные акции. Привилегированные акции составляют 1,5 процента от общего количества

Вернемся к банковским ценным бумагам. Они представляют достаточно выгодный объект вложений как для инвестора с долгосрочными интересами, так и для вкладчика размещающего временно свободные денежные средства. В этом случае акционер в некоторой степени гарантирован от колебаний рыночной конъюнктуры в тех или иных сферах экономики, поскольку банк осуществляет наблюдение за состоянием тех отраслей, куда вкладываются его средства, и по возможности диверсифицирует свой портфель. Для реализации намерений долгосрочного характера эффективнее всего инвестиции в акции крупных и средних коммерческих банков. У нас сегодня наиболее популярны акции таких крупных банков как Пахтабанк и Промстройбанк.

По данным департамента лицензирования и регулирования деятельности коммерческих банков УзЦентрбанка, большинство коммерческих банков на сегодняшний день являются акционерными. В настоящее время эффективность работы вновь образованных банков достаточно высокая. Образованные путем конверсии государственных учреждений, большинство бывших государственных банков являются акционерными обществами открытого типа. Это обстоятельство повышает степень доверия к ним, позволяет постоянно увеличивать объем собственных и привлеченных средств, проводить активную кредитную политику. К настоящему времени большинство банков выступают в качестве потенциальных и действующих участников рынка ценных бумаг.

Рынок акций из года в год набирает силу и в число его участников стремятся войти все коммерческие банки. Именно выпуск акций позволяет получить необходимые денежные ресурсы бессрочно, кроме того у этих банков появляется дополнительный источник дохода - возможность играть на курсе собственных акций.

Эмиссия долговых обязательств. Становление рынка векселей, депозитных и сберегательных сертификатов коммерческих банков стало осуществляться с принятием пакета документов в конце 1994 и начале 1995 годов, регламентирующих условия их выпуска и обращения. По состоянию на 1 апреля 1995 года самым крупным эмитентом депозитных и сберегательных сертификатов являлся и остается по настоящее время Туронбанк, осуществивший 2 эмиссии сберегательных сертификатов, в процентном соотношении составившие 5,9 процента в общем их выпуске. К настоящему времени участниками рынка депозитных и сберегательных сертификатов являются 6 банков, в том числе Народный банк и Приватбанк, осуществившие эмиссию ценных бумаг со сроком обращения в 12 месяцев. Самыми крупными эмитентами, чьи ценные бумаги реализованы к 1.01.97 г. являются совместный банк Приватбанк, занимающий на рынке депозитных и

сберегательных сертификатов 47,2 процента и банк «Ипак-Йули» - 27,1 процента. Однако в целом доля рынка данного вида ценных бумаг в общем их количестве не превышает 1,5 процента.

Крупнейшими участниками рынка долговых обязательств среди коммерческих банков являются Промстройбанк, Пахтабанк, Савдогарбанк, Туронбанк, Узжилсбербанк.

Некоторые из инструментов, призванных осуществлять функцию привлечения заемного капитала, неохотно используются банками в силу объективных и субъективных факторов (облигации, сберегательные и депозитные сертификаты). К ним относятся такие факторы: инфляция, недостаточность свободных денежных средств, трудности организации выпуска облигаций. Банк не может заниматься выпуском акций и облигаций одновременно, а в истории банка не допускается присутствие убытков или просроченной задолженности. Кроме того, облигации могут выпускаться на сумму, не превышающую 20 процентов от размера уставного фонда и лишь после полной оплаты всех акций[11].

Выпуск депозитных и сберегательных сертификатов менее усложнен, а процедура их эмиссии регламентируется только со стороны Центрального банка. Поэтому банки широко используют этот инструмент в своей практике.

То же самое можно отнести и к векселям, выпускаемым коммерческими банками. Они предоставляют как банку, так и векселедержателю ряд дополнительных преимуществ. Вексель может погашаться в удобное время для векселедержателя и обладает свойством обращаемости с помощью передаточной надписи. Банковский вексель может быть использован и в залоговых сделках, и в кредитовании предприятий по заниженным процентным ставкам. На первом этапе банковские векселя как новые средства платежа способствовали ускорению платежных расчетов, обогатили спектр вексельного обращения, были выгодны и клиентам и банку. Вексельный бум среди коммерческих банков и крупных предприятий наблюдался в 1995-1996 году. Был принят целый пакет нормативных и законодательных актов, регулирующих вексельное обращение. В условиях систематических неплатежей, вексель стал самым привлекательным инструментом для хозяйствующих субъектов, едва ли не панацеей от многих бед переходного периода. Вексельное обращение прошло стадию бума и постепенно стало «затухать». В некоторой степени это связано с тем, что наблюдались систематические невозвраты вексельных кредитов, их нецелевое использование и другие злоупотребления. Процесс регу-

переходного периода. Вексельное обращение прошло стадию бума и постепенно стало "затухать". В некоторой степени это связано с тем, что наблюдались систематические невозвраты вексельных кредитов, их нецелевое использование и другие злоупотребления. Процесс регулирования вексельного обращения со стороны государства идет посредством гибких изменений в нормативно - правовой базе.

В условиях переходной экономики в силу ряда обстоятельств не могут быть использованы многие перспективные возможности ценных бумаг. В частности, «Изменения и дополнения к «Правилам выпуска и обращения векселей», утвержденные 29 марта 1997 года Центральным банком Узбекистана ограничивают использование векселей в хозяйственном обороте. Так, временно приостановлена выдача вексельных кредитов коммерческими банками, а также запрещена передача векселей в трастовое управление. В целях большей надежности и гарантированности, вексель любого хозяйствующего субъекта должен быть обеспечен поручительством со стороны банка, т.е. быть авалированным. Обязательное оформление авалы введено Письмом Центрального банка Республики Узбекистан от 29 марта 1997 года «Порядок оформления коммерческими банками вексельного поручительства». Для коммерческих банков это связано с дополнительным риском.

Выпуск векселей осуществляют 12 коммерческих банков. При этом проданная часть составляет 70,4 процента от суммы, разрешенной к выпуску Центральным банком. Показателем эффективности использования векселей в экономике может служить объем погашенных взаимных задолженностей между предприятиями и банками. К примеру, любой коммерческий банк обязан погасить векселя в срочном порядке по требованию Центрального банка. В данном случае банк подтверждает свою платежеспособность. Банки и в дальнейшем готовы работать с таким инструментом РЦБ как вексель, поскольку он наиболее ликвидный, доходный, гибкий, хотя и рискованный.

Коммерческие банки на рынке ГКО. Важнейшим сегментом РЦБ в Узбекистане является рынок ГКО. Началом его существования можно считать выход в свет Постановления Кабинета Министров от 26.03.96 г. "О выпуске краткосрочных государственных облигаций в Республике Узбекистан", после которого были выпущены в обращение государственные краткосрочные облигации 3-х месячного займа.

С появлением государственных краткосрочных облигаций появился дополнительный способ вложения средств и получения дохода для коммерческих банков, а для правительственных органов неинфляционный способ финансирования дефицита государственного бюджета.

В настоящее время в республике обращаются два вида государственных облигаций. Первый из них - это облигации государственного займа 1992 года. Что касается рынка ГКО, то банки являются наиболее активными и крупными его участниками. В портфеле ценных бумаг коммерческих банков государственные краткосрочные облигации превышают 50 процентов. ГКО, первый аукцион, по которому состоялся в марте 1996 года, значительно активизировали денежный рынок. Проведение аукционов и торгов не только показали жизнеспособность данного рынка, но и послужили хорошей основой для выработки перспектив дальнейшего наращивания объемов выпуска государственных ценных бумаг в стране. Объем обращающихся на рынке республики ГКО достиг к концу 1996 года более 5 млрд. сум. Все это позволило "удлинить" срок ГКО, выпустив в марте 1997 года 6-месячные государственные бумаги, по которым уже проведены первые аукционы. В перспективе намечен выпуск 12- месячных ГКО, а также допуск на данный рынок нерезидентов. Отсутствие налогов по операциям с ценными бумагами явилось важным стратегическим решением, позволившим за короткое время фактически с нуля создать в Узбекистане важный сегмент финансового рынка.

Работа на рынке ГКО позволяет коммерческим банкам обеспечивать быстрый возврат средств и поэтому охотно используется ими. Законодательная база пока не допускает на этот сегмент РЦБ другие небанковские институты, например инвестиционные фонды, ибо здесь существует разграничение сфер деятельности. Думается, на данном этапе это является обоснованным шагом. По мере дальнейшей структуризации финансовой сферы, видимо рынок ГКО станет доступен для других субъектов РЦБ.

Банки как инвестиционные институты на рынке ценных бумаг. Активная деятельность банков как инвестиционных институтов на РЦБ Узбекистана позволяет сделать вывод о том, что эта деятельность выгодна коммерческим банкам и способствует активизации конкурентной среды на фондовом рынке в целом.

Коммерческие банки Узбекистана согласно законодательству выступают на РЦБ как брокеры и как дилеры. Брокерская функция осуществляется ими через сеть брокерских контор банков (11 процентов от всех брокерских контор), которая постоянно расширяется.

Если коммерческий банк осуществляет посредническую деятельность его операции, как и предусмотрено законодательством Узбекистана, должны проводиться через фондовую биржу.

Табл. 17.1. Активные операции коммерческих банков с ценными бумагами по состоянию на 1 мая 1997 года (в процентах)

Наименование банка	Учтенные векселя в портфеле банка	Вложения в ГКО	Вложения в акции предприятий, банков и уставные капиталы
Национальный банк ВЭД	62,1	28,5	9,3
Асакабанк	87,6	11,8	0,6
Промстройбанк	83,5	15,1	1,4
Пахтабанк	95,4	2,9	1,6
Тадбиркорбанк	97,8	0	2,2
Савдогарбанк	95,2	0	4,8
Галлабанк	81,3	7,3	11,4
Турон банк	68,5	6,1	25,3
Амокабанк	51,7	46,8	1,4
Ташжилсбербанк	36,9	59,8	3,3
Приватбанк	53	47	0

Примечание: рассчитано по данным Центрального банка РУз. Данные Народного банка отсутствуют по техническим причинам.

Анализируя вышеприведенные данные, можно описать рыночную нишу, занимаемую коммерческими банками на рынке ценных бумаг. В операциях с облигациями, в том числе государственными, наиболее активны Национальный банк ВЭД, Промстройбанк, Ташжилсбербанк, Приватбанк, Асакабанк. Учетными операциями и покупкой собственных акций у акционеров занимаются Пахтабанк, Тадбиркорбанк, Туронбанк.

В целом, услуги коммерческих банков как инвестиционных институтов в Узбекистане представлены Национальным банком внешнеэкономической деятельности, Галлабанком, Туронбанком, Промстройбанком.

Банки могут формировать собственный портфель ценных бумаг путем вложения собственных средств в различные финансовые инструменты. При этом банк разрабатывает конкретную инвестиционную политику, сочетая портфель из высоколиквидных и высокодоходных фондов. Широко распространены операции с фондовыми ценными бумагами, проводимые банком за свой собственный счет, осуществляемые с целью получения прибыли от разницы в ценах покупки и продажи.

Программа Приватизационных инвестиционных фондов (ПИФов) существенно изменила ситуацию на рынке ценных бумаг и всем финансовом рынке. С одной стороны, усилилось влияние новых инвестиционных институтов, расширилась инфраструктура рынка ценных бумаг; а с другой, коммерческие банки, оказывая услуги по распространению акций ПИФов, усилили проникновение на РЦБ. К реализации акций ПИФов среди насе-

ления подключен Народный банк Республики Узбекистан, который стал генеральным распространителем. Активно приступили к распространению акций ПИФов также Туронбанк и Тадбиркорбанк [2]. Нет сомнения, что и другие коммерческие банки сами изъявляют желание участвовать в программе ПИФов, тем самым подтверждая тенденцию к универсализации и надеясь занять свою нишу на этом сегменте РЦБ.

Сотрудничество предприятий с крупными и средними банками ввиду роста объема сделок способствует развитию вторичного рынка ценных бумаг. В 1996 году инвестиции банков на рынке акций приватизированных предприятий составили более 800 млн. сум. Банки как основные носители информации о финансовых активах предприятий, как крупные институциональные инвесторы, способны инвестировать значительные суммы в ценные бумаги. Ввиду этого коммерческие банки рассматриваются в качестве одного из основных субъектов вторичного рынка ценных бумаг. По прогнозам Центра по координации и контролю за рынком ценных бумаг Узбекистана, в 1997 году доля участия коммерческих банков на вторичном РЦБ составит примерно 25 процентов.

Трастовые операции коммерческих банков на РЦБ. Согласно законодательству Республики Узбекистан и в рамках общей концепции об универсальном характере коммерческих банков, они имеют право заниматься трастовыми операциями.

В недалеком будущем, по мере становления рынка ценных бумаг и расширения процесса приватизации, доверительные операции смогут получить значительное развитие в практике коммерческих банков. Прежде всего это касается предоставления банками агентских услуг для физических и юридических лиц. Однако для этого потребуются разработка соответствующего правового обеспечения данного вида банковской деятельности.

Осуществление коммерческими банками трастовых операций связано с рядом выгод. Во-первых, благодаря трастовым операциям коммерческие банки получают доступ к долгосрочным финансовым ресурсам, которые могут быть вложены в ценные бумаги, использованы для операций на бирже. Во-вторых, банк, получая комиссионные от управления ценными бумагами, получает долю в прибыли от ценных бумаг, которыми он управляет. В-третьих, банк оперирует не своими, а чужими капиталами, неся ответственность лишь в рамках трастового договора, основной же риск несет владелец ценных бумаг.

Сегодня коммерческие банки Узбекистана активно ищут клиентов, готовых доверить ему свои денежные средства и ценные бумаги. При этом банки работают на том сегменте РЦБ, который считают необходимым, выгодным, обязуясь предоставлять клиентам всю отчетность о получении дохода, сроках возврата доверенных средств и их использования. Трасто-

вые операции по мнению специалистов банков могут в дальнейшем охватывать весь спектр РЦБ.

Со стороны банков постепенно начинают осуществляться трастовые операции с ценными бумагами, услуги по учету векселей и формированию портфеля ценных бумаг, и число таких банков растет. К примеру, Туронбанк сформировал портфель акций в размере 75,8 млн сум, оказал услуги по учету векселей на сумму 35,5 млн сум, Пахтабанк взял на учет векселя Узхлобпромсбыта на сумму 550 млн сум, Тадбиркорбанк-29,3 млн сум. Национальный банк внешнеэкономической деятельности, получив разрешение на выпуск векселей, выпустил ценных бумаг для коммерческих банков на сумму 1 млн сум. Портфель ценных бумаг этого банка свыше 20 млн сум. Нельзя сказать, чтобы трастовые операции были широко развиты среди коммерческих банков Узбекистана. Нас интересуют эти операции, поскольку они являются важной составляющей РЦБ. Временные ограничения этих операций в Узбекистане связаны как с недостаточной отработанностью этого вида операций так и самого финансового рынка.

Дополнительные услуги, предоставляемые коммерческими банками. Одним из видов предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг является деятельность, связанная с учетом и хранением ценных бумаг, которая называется депозитарной. Коммерческие банки Узбекистана имеют право вести депозитарную деятельность на основе общей банковской лицензии. Депозитарии могут хранить ценные бумаги в наличной и безналичной форме. Объективно банки являются наиболее приспособленными для осуществления депозитарных функций, и спрос на депозитарную деятельность будет возрастать с развитием РЦБ, появлением большого числа его участников. Сегодня же депозитарная функция коммерческих банков практически не использована в современной экономической реальности Узбекистана. В основном эту функцию осуществляет Национальный депозитарий "БАКТ", являющийся по сути монополистом в этой сфере. Это связано с рядом причин: трудности в организации учета, хранения и передвижения ценных бумаг, техническая сложность осуществления операций по изготовлению наличных акций, защите конфиденциальной информации, обрабатываемой и хранимой в депозитариях. Скорее этот процесс идет в русле организации филиалов самого Национального депозитария "БАКТ", чем стимулировании соответствующих операций среди коммерческих банков Узбекистана. Депозитарные услуги помимо хранения ценных бумаг, ведения их учета предполагают начисление, инкассирование и выплату доходов владельцам ценных бумаг, передачу сведений о передвижении ценных бумаг в связи со сменой собственника. Введение системы межбанковских электронных платежей явилось первым шагом к обеспечению оперативности осуществления этих функций. Уско-

рение взаиморасчетов участников фондового рынка возможно только на основе применения систем компьютерной телекоммуникационной связи. Поэтому создание коммуникационных систем актуально для банков в первую очередь, в том числе и для освоения банками операций с ценными бумагами. Думается, что коммерческие банки, с их стремлением к технической оснащенности, вполне успешно могут осуществлять эти операции.

Гарантийные операции. Банки, выступая в роли инвестиционных компаний, могут выдавать гарантии по размещению ценных бумаг в пользу третьих лиц. Это своего рода страхование риска инвестиционных компаний или эмиссионных консорциумов (синдикатов), занимающихся размещением ценных бумаг.

Банки, выступающие гарантами при эмиссии ценных бумаг, гарантируют эмиссионному консорциуму или инвестиционной компании (в том числе другому банку), проводящим размещение ценных бумаг, что если заем или акции не будут размещены, они примут их на себя по обусловленному курсу. Если же заем или акции будут размещены, то они получают комиссию и вознаграждение за свой риск.

Гарантийные операции, не связанные непосредственно с эмиссионной деятельностью банка, могут производиться одним банком или временными объединениями (консорциумами или синдикатами), создаваемыми банками.

Сегодня в Узбекистане существует практика размещения части капитала банка в определенной страховой компании. Это гарантирует банкам страхование рисков в том числе и в операциях с ценными бумагами.

Консультационные услуги коммерческих банков на рынке ценных бумаг. В развитых странах этот вид услуг несомненно занимает значительное место среди других операций с ценными бумагами. Это связано с большим значением информации сегодня и концентрацией нужной информации в коммерческих банках. Коммерческие банки предоставляют консультационные услуги по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. В основе их деятельности лежит договор на создание научно-технической продукции, исследование и прогнозирование рынка ценных бумаг, информационное обслуживание. Банковские консультационные услуги затрагивают такие вопросы как выгодность помещения капиталов в те или иные финансовые активы (акции, облигации), оптимальное управление ликвидными ресурсами предприятия, финансовое планирование. Можно с уверенностью сказать, что, предвидя перспективность данного вида деятельности и обладая всей необходимой информацией, банки в дальнейшем начнут широко оказывать данный вид услуг. Сегодня банки оказывают консультационные услуги безвозмездно, ставя задачу завоевания

доверия клиентов, работая на будущее. Активно занимаются этим видом деятельности, например, Туронбанк и Трастбанк.

В целом, можно отметить, что доля операций с ценными бумагами в активах коммерческих банков в Узбекистане составляет около 10 процентов. Для сравнения - в США эта доля составляла в 1993 г. 24 процента. Банки, в чьих активах доля операций с ценными бумагами наиболее значительна, это: Промстройбанк - 27 процентов, Пахтабанк - 23 процента, Тадбиркорбанк - 25 процентов, Мевасабзавотбанк - 30 процентов, Инвестбанк - 68 процентов, Туронбанк - 18 процентов, Авиабанк - 60 процентов. В Узбекистане РЦБ и его инструменты пока еще на стадии становления. Учитывая этот факт, можно утверждать, что у банков существует значительный потенциал роста операций на РЦБ.

Выводы:

1. На сегодняшний день в Узбекистане в целом сложилась тенденция формирования универсальных коммерческих банков. Этому способствует действующая правовая база. С возникновением банковского дела операции с ценными бумагами сразу стали привлекательными для коммерческих банков. В начале становления рынка ценных бумаг в печати обсуждался вопрос о допуске коммерческих банков на рынок ценных бумаг. Специалисты, предупреждали о том, что коммерческие банки, получив доступ к рынку ценных бумаг, могут поглотить другие специализированные институты РЦБ и затормозят конкуренцию в этой сфере финансового рынка. Принципиальный вопрос: в какой мере эти финансовые учреждения должны заниматься инвестиционным бизнесом - подлежит дальнейшему осмыслению.

2. Тенденцию к универсализации банковской деятельности, сложившуюся в странах СНГ, можно охарактеризовать как продолжение монополистских веяний в экономической реальности применительно к финансовому рынку вообще и к рынку ценных бумаг в частности. Думается, что эта тенденция именно переходного периода. Тенденция к универсализации банковской деятельности в развитых странах не действует прямолинейно. Дialeктически она дополняется другой тенденцией - к специализации. С дальнейшим развитием финансового рынка не исключается возможность появления специализированных банков и не только на рынке ценных бумаг.

3. На сегодняшний день коммерческие банки Узбекистана выполняют почти весь спектр услуг на РЦБ, хотя в доленом отношении они распределены неравномерно. В большей степени - эмиссионные и посреднические, в меньшей - трастовые, депозитарные, консультационные. В будущем, когда у коммерческих банков появится опыт, навыки и интерес, а также кон-

куренция между ними усилится, эти операции возможно, станут объектом повышенного внимания с их стороны.

4. Одним из основополагающих составляющих рыночной экономики является наличие реальных условий для здоровой конкурентной борьбы между участниками рыночных отношений. Посредством нормативно-правовой базы в Узбекистане в целом создана такая среда. В странах с развитой рыночной экономикой между банками существует жесткая конкурентная борьба как за удержание, так и за привлечение клиентов. В этой борьбе банки предлагают все новые и новые виды банковских услуг.

5. Углубление рыночных отношений в нашей стране и выход качества банковского обслуживания на уровень международных стандартов требуют от коммерческих банков предоставления широкого спектра банковских услуг своим клиентам. Вместе с тем, необходимо соблюдать баланс интересов всех участников рынка ценных бумаг: страховых и инвестиционных компаний, независимого брокерского бизнеса и др., не допуская монополизации со стороны коммерческих банков, проводя гибкую законодательную политику.

Литература:

1. *Состояние рынка ценных бумаг в Республике Узбекистан и роль государства в его регулировании. Аналитический отчет по итогам 1996 года.* Ташкент, 1997.

2. *О ходе реализации программы Приватизационных инвестиционных фондов. Предварительный отчет.* г. Ташкент, 1997.

3. *Банковский портфель-1,3.* М.: Соминтэк, 1994.

4. *Жан Матук. Финансовые системы.* АО "Финстатинформ", 1994.

5. *Закон о банках и банковской деятельности в странах СНГ.* М.: "Де юре", 1995.

6. *Ю.С. Масленченков. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ.* М.: "Перспектива", 1996.

7. *Рынок ценных бумаг. Учебное пособие,* М., 1997.

8. *Законы Республики Узбекистан "О ценных бумагах и фондовой бирже", "О механизме функционировании рынка ценных бумаг", "О банках и банковской деятельности".*

*Норжобиллов С.Х.**

Банковская система является одной из ключевых сфер в экономике любой страны. Именно поэтому каждое государство уделяет особое внимание регулированию деятельности коммерческих банков. В современных условиях это регулирование сводится прежде всего к надзору за операциями банков в интересах стабильности всей экономики.

В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы выбора подходов и методов банковского надзора. В данной статье рассматривается состояние банковского надзора в Узбекистане, отмечаются особенности и направления его дальнейшего совершенствования.

Становление банковского надзора

Одним из решающих факторов успешного реформирования экономики и перехода к рынку является уровень развития финансовой системы. Эффективное функционирование экономики, распределение ресурсов наиболее рациональным образом под влиянием спроса и предложения тесно связано с развитием финансовой системы. Мировой опыт показывает, что страны с сильной финансовой системой имеют более высокие и устойчивые показатели экономического роста и они лучше приспособлены к изменениям в экономике. Главной составляющей финансовой системы является банковская система. Переход от плановой к рыночной экономике влечет за собой значительное перераспределение ресурсов и собственности, и банковская система должна быть готова активно и эффективно участвовать в этих процессах.

Однако на начальной стадии реформ, когда банки находятся в государственной собственности и часто в тяжелом финансовом положении, они играют лишь пассивную роль и не в состоянии направлять сбережения в высоко-рентабельные проекты, а финансовое регулирование, рыночные финансовые организации и рынки капитала отсутствуют. В связи с этим остро встает вопрос формирования адекватной новым требованиям банковской системы.

В отличие от западных государств, где формирование и структуризация банковских систем происходили эволюционным путем на протяжении нескольких веков, постсоциалистические государства вынуждены осуществлять перестройку банковской системы за крайне короткий период. Именно поэтому инициатором изменений и преобразований банковской системы обычно выступают государство и Центральный банк, а не сами банки.

* Соатмурод Норжобиллов - кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Центра экономических исследований и статистики ЦБ РУз

Табл. 18.1. Сведения о размерах уставных капиталов коммерческих банков Узбекистана (в млн. сум, млн. долл. США)

Наименование банка	Дата регистрации и перерегистрации	Количество филиалов	Сумма объявленного уставного капитала		Сумма сформированного уставного капитала	
			в долл.	в суммах	в долл.	в суммах
Национальный банк ВЭД	09.01.97	32	400	4000	270	5063,4
ГАИ Заминбанк	26.11.96	13		500		205,3
ГАК Асакабанк	19.01.96	16	150		150	5475
Народный банк	14.11.95			1200		1200
АК Промстройбанк	07.08.96	41		1000		875,1
АК Пахтабанк	08.07.96	184		1500		1446,7
АК Тадбиркорбанк	27.09.96	148		350		113,5
АК Савадогарбанк	28.12.96	55		250		224,7
АК Галлабанк	07.08.96	23		300		234
АК Мевасибзавотбанк	06.08.96	15		100		76,6
АК Инвестбанк	21.05.97			83		25
АКБК Турон	06.05.97	12		250		163,2
АКБ Ипак-Йули	27.12.96	2	0,5	50	0,3	60,1
АК Авиабанк	26.02.97			150		78,5
АБ Легкомбанк	07.08.96	3		110		85,6
АББ Трастбанк	07.08.96	1		112		112
АК Алокабанк	01.04.96	1		150		85,6
АК Узжилсбербанк	23.04.97	22		1000		250
АК Свехатинвестбанк	21.10.96	1		103,1		55,6
АК Илмтехбанк	19.11.96			50		50
АК Андижанбанк	22.04.96	6		75		74,4
АК Наманганбанк	21.08.96			16		33,5
АК Парвинабанк	07.08.96			30		33,5
АК Умарбанк	27.02.97			17,1		22,1
СБ Узбекско-Турецкий банк	13.05.93		2		1,5	103,9
СБ Приватбанк	17.03.95		2		3,4	198,3
АБН Амробанк	16.12.96		10		4,3	271,3
УзДЭУбанк	01.03.97		20		9	542,5
Олимпбанк	07.08.96			8		9,2
ИТОГО		575	584,5	11404,2	438,5	17168,6

В зависимости от размера уставного капитала банки Узбекистана могут быть разделены на три группы. Первую группу «крупных» банков образуют семь банков, имеющих уставные капиталы свыше 500 миллионов сум.

В следующую группу «средних» банков входят девять банков, с уставными капиталами от 100 до 500 миллионов сум.

И наконец, третья группа «малых» банков объединяет тринадцать банков, имеющих уставные капиталы менее 100 миллионов сум.

Принципы банковского надзора

Практически во всех развитых странах сначала происходило формирование собственно банковской системы, на что обычно уходило много десятилетий и только после крупных чувствительных для всей экономики банковских крахов осознавалась необходимость создания надзорной системы. Спецификой сегодняшнего состояния банковской системы Республики Узбекистан является то, что здесь то и другое создается параллельно. Впрочем, это характерно для всех пост-социалистических стран.

Учитывая, что банки имеют дело со средствами большого числа вкладчиков, а также значение успешной деятельности банков для всех секторов экономики, включая привлечение иностранных инвестиций, главным направлением надзорной деятельности Центрального банка являются:

- гарантирование безопасности, устойчивости и эффективности банковской системы;
- гарантирование в процессе лицензирования вступления в банковский сектор только надежных участников банковской системы;
- обеспечение подотчетности банков Центральному банку и открытое представление информации в процессе надзора;
- обеспечение раннего и своевременного вмешательства в деятельность проблемных банков и быстрое разрешение их проблем;
- гарантирование здорового уровня конкуренции в банковской системе;
- обеспечение в случае необходимости ликвидации отдельных банков с минимальным отрицательным влиянием на банковский сектор в целом.

Необходимо отметить основные принципы согласно которым происходит развитие системы банковского надзора в Узбекистане.

Предоставление полномочий по осуществлению надзора закреплено законодательно. Согласно Конституции Республики Узбекистан и Закону «О Центральном банке» регулирование деятельности банков осуществляется Центральным банком Республики Узбекистан. Главной целью Центрального банка является поддержание стабильности банковской системы, обеспечение защиты интересов вкладчиков и кредиторов. Одним из важнейших средств реализации данной цели является надзор за деятельностью коммерческих банков со стороны Центрального банка. Функции по надзору за банками определены в разделе VIII Закона «О Центральном банке Республики Узбекистан». Законодательное закрепле-

ние функций и полномочий Центрального банка по надзору за банками имеет большое значение для установления правовых взаимоотношений между Центральным банком и коммерческими банками.

Обязательность и идентичность требований банковского надзора. Под регулированием Центрального банка находятся все без исключения банки, расположенные на территории Узбекистана, включая дочерние банки банков-нерезидентов. Обязательным условием лицензирования банков является согласие на надзор со стороны Центрального банка Республики Узбекистан. Требования надзорного органа обязательны и едины для всех банков, зарегистрированных Центральным банком Республики Узбекистан, независимо от формы собственности, страны принадлежности учредителей, размера капитала и т.д. В настоящее время под надзором Центрального банка Республики Узбекистан находятся лишь коммерческие банки, в отличие от других стран, где наряду с банками под регулированием Центральных банков находятся и небанковские кредитные организации. В связи с этим Центральный банк Республики Узбекистан не осуществляет лицензирование небанковских кредитных организаций, таких как лизинговые и трастовые компании, некоторых других организаций, осуществляющих финансовые операции.

Надзор по консолидированному балансу. Регулирование деятельности банков осуществляется по сводному балансу, с учетом операций всех филиалов и отделений. В связи с этим, процедуры дистанционного надзора основаны на анализе консолидированного баланса банка, включающего операции всех филиалов и отделений. Кроме того, годовой баланс банка подтверждается аудиторскими фирмами, получившими международное признание.

Непрерывность надзора на всех этапах деятельности банка.

В рамках превентивного контроля органы банковского надзора должны оценить экономические условия создания и подвергнуть тщательному анализу жизнеспособность банка (филиала) на стадии рассмотрения обоснованности представленной заявки на получение банковской лицензии. На этом этапе оцениваются перспективы развития банка, возможность ведения адекватного учета и отчетности, достаточность собственных средств предполагаемой программе деятельности, наличие необходимого помещения и оборудования, соответствия квалификации персонала банка (филиала) характеру предстоящей работы и требованиям Центрального банка.

Особенность банковской системы Узбекистана в том, что она объединяет сравнительно небольшое количество банков, в отличие от других стран СНГ. Одной из главных причин этого является жесткая позиция Центрального банка в вопросах лицензирования коммерческих банков. Двухэтапная процедура лицензирования введена для обеспечения вхождения в

банковскую систему юридических и физических лиц, имеющих незапятнанную деловую и нравственную репутацию. Первый этап включает в себя представление документов в Центральный банк учредителями, оценку финансовых возможностей, бизнес-плана, репутации учредителей, профессиональных качеств руководителей банка, финансового плана и др. После получения предварительного разрешения учредители могут продолжить свою деятельность по организации банка и в течение шести месяцев должны выполнить требования, установленные Центральным банком (в их число входят требования по организационной структуре создаваемого банка, проведению технических мероприятий для обеспечения его деятельности, оплаты уставного капитала и др.).

Требования, предъявляемые к учредителям новых банков, выработаны с учетом рекомендаций Мирового банка, Международного валютного фонда и других авторитетных организаций и соответствуют стандартам благоразумности, принятым в развитых странах. Открытие банка в Узбекистане является привилегией для компетентных, располагающих незапятнанной деловой репутацией и достаточным капиталом, лиц. Минимальный размер уставного капитала постепенно повышается и до 2000 года будет доведен до международно принятых размеров. При этом Центральный банк применяет различные нормативы минимального размера уставного капитала банков в зависимости от места расположения на территории республики. Требование к минимальному размеру уставного капитала банков, расположенных в городе Ташкенте в два раза выше чем к банкам в административных центрах и сельской местности. Такой подход объясняется неравномерностью спроса на услуги банков в связи с различной демографической ситуацией в столице и остальных регионах.¹

Жесткий подход к лицензированию позволяет Центральному банку Республики Узбекистан обеспечивать эффективность последующего надзора за деятельностью коммерческих банков.

Регулирование деятельности банка после предоставления ему лицензии на осуществление банковской деятельности осуществляется на основе статьи 52 Закона "О Центральном банке Республики Узбекистан" согласно которой Центральный банк Республики Узбекистан имеет следующие полномочия по осуществлению банковского надзора:

¹ Такой же подход к установлению требований к капиталу использовался в Соединенных Штатах Америки, где дифференциация минимального размера уставного капитала банков производилась в зависимости от числа проживающего населения по месту регистрации банка. «Капитал банка должен быть не менее 50 000 долл. для мест с населением до 6 000 человек, 100 000 долл. для мест с населением от 6 000 до 50 000 и 200 000 долл. для городов с населением свыше 50 000 человек.»

- получать и проверять отчетность и другие документы банков, запрашивать и получать информацию об их деятельности, в том числе об операциях; требовать разъяснения по полученной информации; проверять деятельность банков, их филиалов и аффилированных с банком юридических лиц, применять санкции к нарушителям;

- устанавливать требования по внутреннему аудиту банков; осуществлять классификацию активов банка по их качеству и требовать создания адекватных резервов покрытия возможных убытков по активам;

- определять условия и процедуру списания безнадежных активов; направлять банкам обязательные для исполнения предписания об устранении выявленных в их деятельности нарушений; запрашивать и получать информацию о финансовом положении и репутации акционеров банка в случае приобретения ими более двадцати процентов акций банков;

- предъявлять квалификационные требования к руководителям и главным бухгалтерам банков и их филиалов.

Проверки осуществляются полномочными представителями Центрального банка и аудиторами, определяемыми Центральным банком. Приобретение более двадцати процентов акций банка одним или несколькими приобретателями, связанными между собой соглашением, а также группой юридических лиц, являющихся дочерними или зависимыми по отношению друг к другу, требует предварительного согласия Центрального банка. При установлении неудовлетворительного финансового положения приобретателей акций Центральный банк имеет право отказать в даче согласия на совершение сделки купли-продажи более двадцати процентов акций банка. Не позднее тридцати дней с момента получения ходатайства Центральный банк сообщает заявителю о своем решении в письменной форме.

Центральный банк вправе требовать от аудиторов соблюдение нормативных актов Центрального банка, в том числе процедур и методологии, а также получать непосредственно от них информацию, связанную с аудитом банка.

Центральный банк устанавливает для банков обязательные экономические нормативы, в том числе:

коэффициент адекватности капитала; максимальный размер риска на одного заемщика или группы взаимосвязанных заемщиков; максимальный размер крупных кредитных рисков и инвестиций; коэффициенты ликвидности; требования по классификации и оценке активов, а также формирование резервов против сомнительных и недействующих ссуд, создаваемых на основе такой классификации, отчисления в которые относятся на операционные расходы банка; требования по начислению процентов по ссудам и зачислению их на счет доходов банка; лимиты открытой валютной позиции;

Единство общего и детального подхода в надзоре за деятель-

ностью банков. При осуществлении надзора за банками, Центральный банк исходит из той позиции, что достижение уровня достаточности капитала, обеспечение ликвидности баланса банка и соблюдение других экономических нормативов не гарантирует надежность банка, если при этом качественные характеристики его деятельности являются неудовлетворительными. В связи с этим при оценке работы банков необходимо детально подходить к изучению таких качественных характеристик банковской деятельности как качество активов, создание банком резервов, уровень компетенции руководства, квалификация кадров, наличие внутрибанковской системы контроля и учета, методы защиты от возникающих рисков, наличие рискованной кредитной политики (обеспечение возвратности кредитов).

Большое значение для улучшения качества кредитного портфеля коммерческих банков имеет закреплённая Законами «О банках и банковской деятельности» и «О Центральном банке» обязанность коммерческих банков по созданию резервов против сомнительных и недействующих ссуд. Исходя из этих положений законодательства, Центральным банком в июле 1996 года утвержден порядок классификации качества активов банка.

Этот нормативный акт обязывает коммерческие банки разделять выданные кредиты по пяти классам - «Хорошие», «Удовлетворительные», «Субстандартные», «Сомнительные» и «Безнадежные».

Табл. 18.2. Сведения о классификации кредитов банковской системы Узбекистана (млн. сум)

Наименование банков	Всего ссуд на задолженность	Хорошие ссуды (норма резервирования 0%)	Удовлетворител. ссуды (норма резервирования 10%)	Субстандартные ссуды (норма резервирования 25%)	Сомнительные ссуды (норма резервирования 50%)	Безнадежные ссуды (норма резервирования 100%)
Нац. банк ВЭД	150478	144691	5007	658	122	
ГАИ "Замкибанк"	55	55				
ГАН "Асахибанк"	5383	5383				
АК "Промстройбанк"	13740	11056	1769	506	235	174
АК "Пахта банк"	17786	14338	1580	1060	678	150
АК "Таджиккорбанк"	809	289	142	99	86	193
АК "Савдогарбанк"	1236	318	190	204	372	151
АК "Галилбанк"	2704,1	2637	60	6,6	0,5	
АК Мевсисбаевотбанк	738	85	153	263	177	59
АК "Узинвестбанк"	0					
АКБК "Турон"	215	194		11	10	
АКБ "Иппак-Йузи"	48	5	8	35		
АК "Алтибанк"	13				13	
АК "Легвомбанк"	75	72	3			

АББ "Трастбанк"	82	55	22	5		
АК "Алокабанк"	127	127				
АК "Ташкилсбербанк"	2480	2424	23		33	
АК "Саёхатинвестбанк"	8	8				
КБ "Илмтехбанк"	2	0	2	0		0
АСБ "Ташкент"	29			8		21
АК "Амдижонбанк"	188	148	23	7		10
АК "Намингалбанк"	15			13	2	
АК "Паранкабанк"	25	25	0			
СБ "УТ-Банк"	156		156			
АБН Агро НБ АО	213	213				
ЧБ "Умар банк"	15	15				
ЧБ "Олим банк"	6	6				
И Т О Г О	196826	182144	9138	2875	1728	738

Как видно из Табл. 18.2, нормы резервных отчислений установлены по всем группам классифицированных кредитов, кроме «хороших». В мировой практике принято формировать резервы в размере 2 процентов от кредитов, отнесенных к «хорошим». Очевидно, по мере развития и улучшения качества кредитных портфелей банками Республики Узбекистан также будет принята данная практика.

По каждой группе классифицированных кредитов установлены нормы резервов, отчисления в которые относятся на операционные расходы банка. «Безнадежные» ссуды списываются с баланса за счет созданных резервов, а при недостаточности для этого резервов - с прибыли и за счет капитала банка. Согласно Налоговому Кодексу Республики Узбекистан, который вступает в действие с 1 января 1998 года, средства списанные за счет резервов против проблемных кредитов, не включаются в налогооблагаемую базу.

**Табл.3. Резервы, созданные коммерческими банками
на 1 апреля 1997 года (млн. сум)**

Наименование банков	Сумма резерва	Просроченная ссудная задолженность	Результат (+,-)
1	2	3	4
Национальный банк ВЭД	693,4	1423	-729,6
ГАИ "Заминбанк"			
ГАК "Асиабанк"		0,1	-0,1
Народный банк			
АК "Промстройбанк"	835,2	597,7	237,5
АК "Пахта-банк"	1426,2	285	1141
АК "Талбиркорбанк"	42,5	452,7	-410,2
АК "Савдогарбанк"	99,1	357,2	-258,1

1	2	3	4
АК "Галлбанк"	158,9	12	146,9
АК "Мевасабавотбанк"	116,2	327,8	211,6
АК "Узинвестбанк"		8,3	-8,3
АКБК "Турон"	0,6	19,9	-19,3
АКБ "Иван Пуш"	8,4	0,3	8,1
АК "Азиябанк"		13	-13
АК "Легкомбанк"			
АББ "Трастбанк"	2,4		2,4
АК "Алонабанк"	13,3		13,3
АК "Ташкилсбербанк"	88,1	22,7	65,4
АК "Сёхатинвестбанк"	1,4		1,4
АКБ "Ташинет"	4,8	29,7	-24,9
АК "Илимтехбанк"	0,2		0,2
АК "Алдижоббанк"	18,3	10,9	7,4
АК "Наманганбанк"		4,1	-4,1
АК "Умарбанк"			
АК "Парикки-банк"			
СБ "УТ-банк"	10	0,2	9,8
СБ "Приватбанк"			
АБН Амро НБ АО			
Уз ДЭУ банк			
ЧБ "Олим банк"			
И Т О Г О	3519,0	3564,6	-45,6

В основу системы банковского надзора Узбекистана положены преимущества двух полярных подходов к регулированию деятельности банков - европейского, отдающего предпочтение дистанционному надзору, и североамериканского, базирующегося на проведении инспекторских проверок непосредственно в банках. Центральный банк Республики Узбекистан стремится эффективно сочетать методы дистанционного надзора и инспектирования на местах. Для этого, в структуре Центрального банка Республики Узбекистан созданы два департамента, работающих в тесном взаимодействии: Департамент лицензирования и регулирования деятельности коммерческих банков и Департамент инспектирования коммерческих банков.

Одной из самых главных проблем банковских учреждений является низкое качество кредитного портфеля. Органы банковского надзора в рамках установленных полномочий осуществляют непосредственный контроль за кредитной деятельностью коммерческих банков. Центральный банк проводит непрерывный мониторинг кредитных портфелей коммерческих банков и принимает все предусмотренные законодательством меры вплоть до введения режима опеки и ликвидации банков, допустивших значительный рост сомнительных и потерянных осуд.

Меры по снижению масштабов просроченных ссуд коммерческих банков, принятые Центральным банком в течение 1996 года, принесли ощутимый результат и позволили снизить к 1 января 1997 года объем просроченных ссуд банковской системы до 2 процентов к общей сумме кредитных вложений против 10 процентов на ту же дату предыдущего года. Известно, что в мировой банковской практике приемлемым считается значение этого показателя на уровне 4-х процентов.

Одной из причин медленного снижения просроченной дебиторской задолженности до последнего времени оставалось то, что основная масса предприятий имеет расчетные и валютные счета в разных банках. То есть, выдавая кредиты своему клиенту-экспортеру под основное производство, банк в подобном случае не может контролировать погашение кредита в связи с тем, что клиенту выручка по экспортным контрактам поступает на валютный счет, открытый в другом банке.

В этой связи, очень важным шагом, явился Указ Президента Узбекистана от 19 мая текущего года «О дополнительных мерах по упорядочению банковского обслуживания хозяйствующих субъектов», согласно которому каждое предприятие (организация) с 1-го июля 1997 года может иметь расчетные (текущие) счета в национальной и иностранной валюте только в одном учреждении выбранного им банка. При этом предприятия самостоятельно выбирают банк для открытия в нем своих счетов. Несомненно, принятие данного Указа позволит повысить эффективность расчетов и позволит банкам контролировать погашение выданных кредитов.

Вместе с тем, проблема качества кредитного портфеля коммерческих банков не теряет свою актуальность. Активы отдельных банков включают значительные суммы проблемных кредитов, а доля просроченных ссуд в общей сумме кредитных вложений по этим банкам весьма значительна.

Защита интересов вкладчиков, кредиторов и акционеров банков является главной целью системы банковского надзора. Важным направлением работы банковского надзора является обеспечение условий доступа всех заинтересованных лиц к достоверной информации о деятельности банка. Для обеспечения «прозрачности» деятельности банков, повышения эффективности банковского надзора, обеспечения доступа к информации о функционировании банка всех заинтересованных сторон. Центральный банк принимает активные шаги по внедрению адекватной системы учета и отчетности. Начиная с марта 1997 года, в коммерческих банках введен новый План счетов, разработанный при участии фирмы «Артур Андерсен». Он основан на требованиях Закона «О бухгалтерском учете» и международных бухгалтерских стандартах. Это позволяет получить наиболее полную и достоверную информацию о деятельности банка акционерам, кредиторам, надзорным органам. Кроме того, формы информации и отчетно-

сти, соответствующие международным требованиям, облегчают ее использование иностранными инвесторами. Доступ к информации о деятельности банков призвана обеспечить и инструкция Центрального банка, содержащая требования к открыто публикуемой отчетности банков. Согласно данному документу коммерческие банки обязаны публиковать в прессе отчеты о своей деятельности в течение года. Форма отчета устанавливается Центральным банком. Данный отчет должен быть в обязательном порядке подтвержден независимым аудитором.

Большое значение для Центрального банка и банковской системы в целом имеет указ Президента республики, согласно которому все коммерческие банки должны обеспечить проверку их деятельности международно признанными аудиторскими фирмами, сертифицированными Центральным банком. На сегодняшний день аудит банков в республике проводится такими известными фирмами, как «Артур Андерсен», «Делойт энд Туш», «Куперс энд Лайбрандт», «KPMG» и «Эрнст энд Янг». Беспристрастный анализ деятельности банков, проведенный независимыми аудиторскими фирмами, имеющими богатый опыт аудиторской и консалтинговой деятельности, позволит выявить все сильные и слабые стороны деятельности коммерческих банков республики, внести необходимые изменения в практику банковской деятельности и нормативные документы с целью дальнейшего повышения конкурентоспособности банков Узбекистана, достижения ими международных стандартов.

Согласно трехсторонним договорам, заключенным между коммерческими банками, аудиторскими компаниями и Центральным банком Республики Узбекистан, результаты аудиторских проверок представляются в Центральный банк. Это позволит надзорным органам получить комплексную достоверную информацию о банковской системе в целом и коммерческих банках в частности.

Выводы:

1. В настоящее время банковский надзор в Узбекистане прошел этап первоначального становления. Сформированы соответствующие службы, разработана и постоянно совершенствуется законодательная и нормативная база надзора за банками. Большое внимание уделяется укомплектованию, обучению и дальнейшему повышению квалификации работников этой системы.

2. Задачей сегодняшнего дня является повышение качества надзора деятельности банков. Внедрение новых рыночных инструментов регулирования деятельности коммерческих банков, восполнение пробелов и противоречий, имеющихся в законодательстве и нормативных актах Центрального банка и других регулирующих органов.

3. Развитие банковского надзора тесно связано с состоянием всей банковской системы. Создание адекватно функционирующих органов регулирования банков является предпосылкой для дальнейшего развития банковской системы в сторону коммерциализации, диверсификации по структуре, форме собственности, увеличению числа оказываемых услуг, повышению стандартов деятельности. Значительным шагом в формировании рыночной банковской системы в Республике стал Указ Президента «О мерах по стимулированию создания частных коммерческих банков» от 24 апреля 1994 года. Данный Указ направлен на привлечение и эффективное использование частного капитала, усиление конкуренции между банками, создание условий для качественного обслуживания мелких и средних предпринимателей, сельских производителей и фермеров.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан "О Центральном банке Республики Узбекистан" от 21.12.1995 г.
2. Закон Республики Узбекистан "О банках и банковской деятельности" от 25.04.1996 г.
3. Фрей Л.И. Организация и техника работы иностранных банков. М.: Госфиниздат, 1944.
4. Диана МакНотон. Банковские учреждения в развивающихся странах. Т.1,2. Всемирный банк, Вашингтон.

Намозов О.Ш.

В поисках внутренних движущих сил социально-экономического развития общества известный австрийский экономист первой половины XX-го века Й.А. Шумпетер пришел к заключению, что предприниматель является главным инновационным рабочим механизмом экономики. Действительно, инновационная деятельность предпринимателя не имеет общественных границ - привнесение в хозяйственный механизм новых методов производства и менеджмента, производство новых товаров и услуг для общества, достижение нового качества продукции, формирование новой экономической культуры производства и потребления, обновление национального менталитета.

Принцип "невидимой руки" А. Смита указывает, что подобный общественный эффект роста национального богатства достигается через реализацию предпринимателями их собственных интересов умножения и улучшения собственного благополучия.

Отсутствие микроинституциональной рыночной среды, а именно, свободного и конкурентного предпринимательства, и является основной причиной неудач стабилизационных программ, проводимых постсоветскими странами по пути рыночных преобразований. Иждивенческий и нерациональный характер экономического поведения псевдорыночных предприятий советского типа обуславливает отсутствие *желаемой инновационной реакции* экономики на финансовые манипуляции макроэкономической политики. Задача достижения экономического роста требует проведения последовательной и поступательной политики стимулирования инновационных экономических процессов, для чего, в свою очередь, требуется всемерная идеологическая и экономическая поддержка предпринимательства.

Инновационная сущность предпринимательства

Социальная и технологическая роль предпринимателя в экономике определяется его свойствами, формирующимися в так называемую *инновационную сущность предпринимателя (ИСП)*.

Инновация есть нововведение. Но нововведение можно понимать двояко - в узком и широком смысле. В первом случае мы понимаем под инновацией или нововведением только техническое или технологическое изобретение. Во втором случае нововведение можно рассматривать шире

- как осуществление новых способов организации труда, менеджмента, маркетинга и сбыта, управления финансами и т.п., которые способствуют повышению экономической и социальной эффективности в экономике. "... нововведение не тождественно изобретению. Последнее является технологическим фактором, тогда как нововведение представляет собой экономическое и социальное явление" [1].

Изобретения и идеи делают ученые, но *"приживают их в социальную ткань"* предприниматели, стремящиеся укрепить свои позиции на рынке, пройти вперед и получить максимальные выгоды. Поэтому категория нововведения в широком смысле есть категория предпринимательской деятельности [1].

ИСП заключается в том, что предприниматель как особая, экономически активная человеческая единица, обладает свойством не просто наиболее оптимально, но инновационно соединять в целенаправленный производственный процесс отдельно взятые материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Иначе, деятельность предпринимателя создает «производственно-технологический мостик» между ограниченными производственными ресурсами и безграничными потребностями членов общества.

Конечно, общество не сразу признало роль предпринимателя как средства удовлетворения общественных потребностей. Это связано с тем, что появление на экономической арене предпринимателя само требовало определенных исторических предпосылок с соответствующим *уровнем технологического развития производительных сил и мышления общества*. На феодальной стадии развития общества удовлетворение общественных потребностей не основывалось на рыночных принципах: многие виды экономической деятельности - земледелие, ремесла, животноводство, ткачество - *осуществлялись в рамках домохозяйства*. Государства активно торговали друг с другом, когда их внутренние хозяйства не производили определенный товар. Предпринимательство, следовательно, в тот период не было обособлено в особый вид экономической деятельности.

Индустриализация экономической деятельности качественно расширила понимание сущности предпринимателя. Большинство экономистов считают, что наиболее удачно раскрывает сущность предпринимателя определение *творческого или созидającego предпринимателя*, данное Й.Шумпетером в книге "Теория экономического развития", вышедшей в 1912 году. По определению австрийского экономиста функциональная сущность предпринимателя заключается в осознании и реализации новой комбинации факторов производства.

Предприниматель-инноватор Й.Шумпетера действует путем генерации и реализации нововведений в производственный процесс. *Под нововведе-*

ниями предпринимателя-новатора известный австрийский экономист понимал не просто технологические усовершенствования, т.е. не столько как техническую категорию, а разрушение и замену консервативных форм предпринимательства на более прогрессивные, т.е. как социально-экономическую категорию. "Объясняя источники экономического развития и противопоставляя себя неоклассикам, Й.Шумпетер выводит из процесса кругооборота капитала принципиальную необходимость особой предпринимательской функции, которая состоит в осуществлении организационно-хозяйственной инновации, или, дословно, "новых комбинаций факторов производства" [2].

Простор предпринимательства на ранних стадиях развития капитализма в определенной степени можно сравнить с простором, возникшим с разрушением плановой системы и становлением рыночных отношений. Процессы нововведений становятся особо актуальными и значимыми для переходной стадии межсистемной трансформации. Впрочем, социальный смысл предпринимательских нововведений явно усиливается в периоды бурных социальных потрясений.

Именно тип предпринимателя - «созидающего разрушителя» старых методов ведения дела должен был составить ядро механизма трансформации командно-административной экономики в социальную рыночную экономику.

Субъекты предпринимательства

Вопрос о субъекте предпринимательства в экономической науке также связан с различными точками зрения, как и вопрос о сущности предпринимателя. Мы не можем не согласиться с точкой зрения, определяющей субъекта предпринимательства в тесной взаимоувязке с инновационной сущностью предпринимательской деятельности: "Вслед за Й.Шумпетером представители новоавстрийской школы не связывают предпринимательскую деятельность с определенной формой собственности, отрицая причинную связь между ними в отличие от последователей К.Маркса. Предпринимательская деятельность может реализовываться и при акционерной, и групповой, и частной (индивидуальной) форме собственности. Однако предпринимательство в рамках акционерной и групповой собственности осуществляется лишь в той мере, в какой удастся предоставить работникам и менеджерам возможности частного собственника в вопросах инициативы, принятия решений и ответственности за их деятельность" [3].

Под предпринимателем неправильно понимать малого или среднего частного собственника. Как уже отмечалось, суть предпринимательства - в организации инновационной комбинации производственных ресурсов. Поэтому, предпринимателями могут являться и крупные экономические структуры: "Само предпринимательство выступает не только на индиви-

дуальном уровне, но на уровнях крупных организаций и проявляется в явном и неявном качестве в виде принятия решений и несения риска, осуществлении новых комбинаций производственных факторов или нововведений, распределения ресурсов в перспективных направлениях, управления, организации и выполнения принятых решений" [3].

Государство также является субъектом предпринимательства, поскольку обладая большими возможностями управления производственными ресурсами в масштабе нации, фактически определяет комбинации национальных факторов, обеспечивающих экономический рост на основе научно-технического прогресса. Для этого государство создает соответствующие институты предпринимательства - государственные предприятия в производственном и финансовом секторах экономики.

Таким образом, предпринимательская деятельность пронизывает институты на микро- и макроуровнях экономики.^{*} Однако характер предпринимательства несколько различается в зависимости от того, кто является субъектом предпринимательства. Индивидуальные, малые и средние негосударственные предприятия, корпорации, осуществляя предпринимательскую деятельность, во-первых, ориентируются на достижение адекватных коммерческих результатов и, во-вторых, несут главным образом собственные риски и издержки. Государственные предприятия, осуществляя предпринимательскую деятельность, конечно, также ориентированы на получение возможно максимальной прибыли, однако зачастую из-за специфических условий их функционирования на рынке (естественные монополии, производство общественных товаров и услуг...) государство регулирует их деятельность. С другой стороны, государство компенсирует часть или всю сумму издержек такого регулирования за счет налогов или госдолга.

Сфера государственного предпринимательства несет в себе и глубокий социальный смысл, поскольку обеспечивает трудом многие тысячи и миллионы работников.

Тернистый путь к предпринимательству в условиях кризиса плановой экономики

Здесь хотелось бы сделать оговорку, что в настоящей работе рассматривается вопрос негосударственного предпринимательства, а не предпринимательства вообще. Негосударственное предпринимательство рассматривается с учетом сущности процесса перехода к рынку, предполагающего децентрализацию принятия экономических решений, передачу экономических свобод негосударственным формам хозяйственной деятельности.

** Безусловно нельзя относить к предпринимательству сферу макроэкономического регулирования экономики со стороны государства, имеющего цель создание стабильной и процветающей макроэкономической среды для субъектов предпринимательства.*

Микроинституциональная среда в плановых экономиках контролировалась и регулировалась централизованно-распределительным механизмом социалистического государства. Официальная коммунистическая идеология не рассматривала институт предпринимательства как экономическую и социальную ценность, так как это подразумевало признание *частных прав собственности* на экономические ресурсы и доходы от них. Строительство социалистической экономики по замыслу коммунистов должно было основываться на возможно *предельном огосударствлении прав собственности* на капитал, землю, доходы.

Курс ускорения социально-экономического развития, провозглашенный в апреле 1985 года, еще не апеллировал к возможностям предпринимателя в эффективном использовании экономических ресурсов. Центральной установкой курса ускорения было форсирование перераспределения ресурсов в прогрессивные отрасли с целью повышения динамики советской экономики. Однако продолжение тенденции замедления темпов экономического роста обусловило необходимость более широкого и глубокого подхода к перестройке хозяйственных отношений.

На смену курса ускорения пришел *курс перехода от централизованно-распределительных к экономическим методам управления экономикой*, провозглашенный в июне 1987 года. Идеи самоуправления, самофинансирования, полного хозяйственного расчета на предприятиях, регионального хозрасчета, развития кооперативов, малых предприятий и индивидуально-трудовой деятельности, арендных отношений должны были способствовать демократизации управления и тем самым служить *формами реализации социалистической собственности*, поднять, в конечном счете, на качественно другой уровень рациональное использование *госпредприятиями* ограниченных ресурсов.

Выбор субъектом реформы предприятия как первичного звена народного хозяйства стал качественным шагом на пути осмысления причин системного кризиса плановой экономики. Это свидетельствовало о том, что реформаторы социализма стали понимать, что *микростимулы предприятий играют существенную роль в стабильном функционировании макроэкономического механизма экономики, обеспечении его долгосрочного равновесия*.

Осознание фундаментальной роли предприятия как первичной ячейки общественного производства дошло до понимания важности *плюралистичности прав собственности*. В одном из своих выступлений М.С.Горбачев говорил: "Еще недавно вопросы собственности рассматривались как нечто далекое, не имеющее сугубо практического назначения: теперь оказалось, что это жгучие проблемы, задающие людей за живое... Мы твердо решили идти по пути глубокого их совершенствования" [5].

Тем не менее идеологический навес все еще довлел, потому и в Законе СССР "О собственности" еще не встречалось понятие *"частной собственности"*.

Реальное усиление роли основного звена - предприятия - в активизации инновационных процессов не могло осуществляться автономно, т.е. *вне системы конкуренции и рыночного ценообразования в масштабе всей экономики*. Поэтому необходимо было решать задачи по демонopolизации отраслей экономики, либерализации цен, приватизации государственной собственности. Стало очевидным, что неэффективный механизм использования производственных ресурсов можно разрушить только *радикальными преобразованиями отношений собственности и ценообразования*. Так, в июле 1990 года был сделан вывод "о необходимости перехода к рынку, как принципиально новой модели хозяйствования, противостоящей директивно-распределительной системе. Теперь в центре внимания стоял вопрос: как это сделать?" [4].

Так, фактически 5 лет продолжался период осознания масштабов радикальных реформ экономики и поиска точки отсчета. В условиях централизованно-плановой экономики задача формирования предпринимателя-инноватора на постсоветском пространстве приобрела *специфический отпечаток*, детерминирующий ее утопичность - *передать хозяйствующим субъектам право свободно осуществлять инновационную предпринимательскую деятельность в условиях распределительно-плановой экономики, отсутствия рыночной системы цен в масштабе всей экономики*. В итоге стало ясно, что изменить экономическую систему может не *социалистический предприниматель, а предприниматель, действующий в отличие от первого, в условиях не просто рынка, а конкурентного рынка (i), козгда экономическая власть на рынке концентрируется не у ограниченного числа производителей, а у реально наделенного правами собственности на ресурсы и доходы (ii)*. Здесь и должен был начаться *курс поступательно-радикальных рыночных преобразований*. Но история распорядилась по своему.

Разногласия по выбору экономических программ перехода к рынку вызвали усиление потери контроля над происходящими экономическими процессами в масштабе всего бывш. СССР, обусловили его распад. Последовавший парад политических независимостей республик дал определенно понять, что каждая республика намерена проводить собственный курс рыночных реформ.

Однако, в действительности независимость в управлении реформами являлась крайне относительной при существовании тесных кооперационных связей в рамках единого народнохозяйственного комплекса, наличия единого рублевого пространства

(*требующего проводить скоординированную финансовую и кредитную политику*), а также начала реализации в 1992 г. курса быстрой либерализации ценообразования. Невозможность достижения общего консенсуса в подходах к реформам обусловило для республик переход на национальные денежные системы, повлекший за собой разрыв хозяйственных связей и их реструктуризацию.

Каждая из республик с уже независимыми денежными системами проводит свой курс либерализации, вызвавший инфляционный бум, массовый спад производства и кризис неплатежей

Как известно, значительное влияние на курс проводимых реформ в России оказало правительство, возглавляемое Е.Гайдаром. Заботясь о развитии предпринимательства, российские реформаторы предполагали, что инновации в производственной сфере могут осуществляться, *во-первых*, в условиях рыночных цен, на которые и должна была вывести либерализация. Инновации, *во-вторых*, могут осуществляться при стабильности и прогнозируемости цен, что должна была сделать жесткая политика макроэкономической стабилизации. Конечным результатом должно было стать формирование инновационных предпринимательских процессов, увеличивающих инвестиции и, тем самым, способствующих экономическому росту.

Искусственное форсирование политики по модели "либерализация - стабилизация" затруднило формирование и развитие предпринимательства. Высокие темпы инфляции при либерализации цен парализовали и без того задыхающуюся инновационную деятельность предпринимательских структур, углубили процессы углубления кризиса, спада производства.

Исследования отдельных экономистов в начале 90-х указывали на сложную природу монополизма советской экономики, включающую монополизм собственности, монополизм управления, технологический монополизм, региональный монополизм, монополизм продавцов на потребительском рынке [5]. Ортодоксальная политика монетарной стабилизации, или так называемая "шоковая терапия", на фоне такой специфичной постплановой монополизации экономики не могла привести к немедленному приспособлению экономического поведения новоявленных предпринимателей к рыночным правилам игры.

Безусловно, нельзя не учитывать, осуществление институциональных преобразований в сфере негосударственных прав собственности. Приватизация осуществлялась параллельно с политикой либерализации и начальные ее этапы продолжали осуществляться параллельно с политикой стабилизации 1994-1996 гг. Но приоритет стремительного прыжка в "рынок с относительно стабильными ценами" оказался пировой победой в борьбе с макроэкономической несбалансированностью народного хозяйства.

От власти монополии к социальной рыночной экономике

Идея построения социально-ориентированного рыночного хозяйства представляет идею создания такого рыночного механизма, который основывался бы на оптимальном сочетании индивидуального и общественного интересов и, таким образом, обеспечивал бы оптимальное достижение индивидуальных и общественных целей. Термин "социальная рыночная экономика" введен в оборот статс-секретарем Федерального министерства экономики профессором Альфредом Мюллер-Армарком. Концепция социального рыночного хозяйства, разрабатываемая также такими экономистами-неолибералами как А. Рюстов, В. Ретке, В. Ойкен, Ф. Бем и др., сыграла значительную роль в реализации Л. Эрхардом послевоенной экономической политики [6].

Государство создает условия для формирования и развития социальной рыночной экономики: с одной стороны, через предоставление больших свобод частному и негосударственному корпоративному предпринимательству и, с другой стороны, через обеспечение важных социальных гарантий всем членам общества. В итоге, такая сбалансированная модель обеспечивает одновременно как эффективное использование экономических ресурсов, так и социальную справедливость в распределении доходов общества.

Предоставление больших экономических свобод в контексте перехода к рынку напрямую связано с *перераспределением властными структурами экономической власти, которая ранее всецело была сконцентрирована в руках партийной бюрократии. Модель же шокотерапии, апробированная на постсоветской экономике, привела не к перераспределению экономической власти предпринимателям, а к смене плановой формы проявления экономической власти партийной верхушки на рыночную форму экономической власти номенклатурной бюрократии.*

Проблема экономической власти в осуществлении рыночных преобразований является центральной. В чем заключается сущность этой проблемы? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо ясно определить, что такое *экономическая власть*.

Экономическая власть - это способность общественного института воздействовать на экономические рычаги, процессы, в конечном счете, на результаты распределения и использования природных, трудовых, материально-сырьевых, информационных и финансовых ресурсов для достижения своих целей.

Той или иной степенью экономической власти наделен и обладает каждый хозяйствующий субъект, орган государственного экономического и правового регулирования. С этой точки зрения экономические отношения на

рынке представляют процесс постоянного взаимодействия между всеми вовлекаемыми в процесс принятия экономических решений субъектами - индивидами-потребителями, частными предпринимателями, корпоративными предприятиями, всякого рода экономическими или общественными объединениями: профсоюзы, союзы предпринимателей, правительство, центральный банк, органы государственного контроля и т.д.

В рыночной системе определяющими институтами являются микро-экономические единицы - предприниматель, фирма, корпорация. Такое распределение экономической власти основывается на принципе *laissez faire* или предельной частной инициативы. В административной экономической системе доминирует принцип централизованного плана и предельного государственного тоталитаризма.

Развитие предпринимательства является важнейшим критерием системных преобразований. Если негосударственное предпринимательство не будет развиваться в должной мере, то это приведет к тому, что *система будет воспроизводить самую себя в квазирыночной маске, не меняя при этом своей сущности.*

Предприниматель и права собственности

Проблема прав собственности совсем не разрабатывалась в советской экономической науке. Почему? Потому что предполагалось, что не должно было быть никаких проблем при коммунистической догме об исключительности социальной и экономической эффективности государственной собственности. Трансформация в рынок обусловила процесс изменения и прав собственности. Однако фактически *процесс трансформации прав собственности в условиях межсистемных преобразований приобрел специфический отпечаток: изменения форм собственности не повлекли еще значительного изменения реального содержания отношений собственности.*

В своей основе это объясняется скорее всего тем, что господствующие институты собственности в странах с устойчивой рыночной экономикой формировались эволюционным путем от атомистической капиталистической экономики до современных корпораций. Системные же трансформации социалистических отношений собственности в конце XX-го в. происходят на индустриальной стадии развития мировой экономики, когда стоит задача радикальной трансформации государственной собственности в рыночную систему отношений собственности со сложной функциональной структурой. В таких условиях форма собственности конечно легко изменчива нежели реальное изменение отношений собственности, которое требует определенного исторического отрезка времени с необходимыми условиями для закрепления привычек у населения и предприятий реализовывать права собственности.

Учитывая процессы концентрации производства и капитала в "замкнутой" социалистической экономике, в определенной мере представляется естественным, что рыночно-корпоративные преобразования отношений собственности в индустриальных отраслях переходной экономики не могут осуществляться как ведомственно-номенклатурный передел государственной собственности. "Действительным содержанием практически всех форм собственности в переходной экономике является корпоративно-капиталистическое отчуждение работников от средств производства. Реальными хозяевами переходной экономики (институтами, концентрирующими в своих руках большую часть прав собственности, прежде всего - распоряжение и присвоение) выступают номенклатурно-капиталистические корпорации. Последними являются как старые, так и новые хозяйственные структуры" [7].

Между тем в западной экономической науке получила распространение так называемая теория прав собственности «property rights», у истоков которой стоит известный американский экономист неонституционального направления Р.Коуз. "Права собственности - это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности - или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры, - определяют, каким образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса" [8].

Решение задачи формирования социального рыночного хозяйства предполагает не просто возрождение частной собственности, а *формирование полной системы прав собственности*, которая бы обеспечивала оптимальный баланс как экономической эффективности, так и социальной справедливости. Субъект частной собственности обладает контрольным пакетом прав собственности, что предполагает с одной стороны, эффективное использование собственником объекта собственности, но, с другой стороны, не может являться универсальным подходом к решению всех проблем собственности в рыночной экономике. Современная экономика является "смешанной" прежде всего в силу того, что отношения собственности носят многогранный и сложный характер.

Задача развития предпринимательства в условиях переходной экономики должна носить комплексный характер, учитывающий выгоды и риски либерализации отношений собственности в различных отраслях экономики. Как правило, наиболее радикальные и неотложные реформы прав собственности должны осуществляться в тех, часто конкурентных по своей природе или состоянию, отраслях, где ожидается наиболее быстрая экономическая отдача в виде роста производства продукции, занятости и благосостояния работников, производительности труда. Децентрализация прав собственности в монополистических сферах приводит к доминированию

ведомственно-корпоративной структуры экономики, обостряющей проблему взаимодействия труда и капитала, консервации инновационных процессов, повышающих экономическую и социальную эффективность производства.

Эффективный спрос предпринимательства

Каким образом способствовать деятельности предпринимателя-инноватора в условиях перехода к рынку? Необходимо создавать научно-технологический, информационно-консультационный, льготный налоговый, кредитный и валютный режим для предпринимателей прежде всего в аграрных и аграрно-индустриальных отраслях, сфере услуг. Этот, по сути простой принцип, оправдывает себя потому, что вышеперечисленные отрасли экономики являются потребителями конечных и части промежуточных товаров индустриального сектора. Поэтому стимулирование этих отраслей будет создавать необходимую доходную базу для производственного потребления продукции отраслей промышленного сектора, выпускающих оборудование, машины, приборы.

Для организации и расширения своего дела предприниматель предъявляет инвестиционный спрос к финансовому сектору, где предполагается наличие временно свободных денежных ресурсов. И в соответствии с кейнсианской методологией анализа этот спрос является "эффективным": Дж. М. Кейнс особо выделял в так называемом эффективном спросе такой составляющий его компонент как инвестиционный спрос.

В условиях переходной экономики страны, когда элементы рыночной организации формируются и развиваются довольно медленно, существуют глубокие диспропорции между целями предпринимателей и возможностями получить кредитные ресурсы. Такие диспропорции можно, конечно, устранить ортодоксальными стабилизационными мерами, применяя спросовые ограничения. Но в этом случае мы законсервируем эффективный спрос предпринимательства, не обеспечим условий реализации интересов предпринимательства и, в конечном счете, не получим желаемого общественного эффекта. Так, с середины 90-х гг. страны СНГ, проводившие стабилизационную финансовую политику, начали убеждаться, что методы шоковой терапии, поддерживаемые международными финансовыми институтами, не способствуют улучшению дел в реальном секторе экономики.

Следовательно, надо неустанно искать пути неинфляционного удовлетворения эффективного спроса на кредиты для того, чтобы стимулировать инвестиции предпринимательских структур. Политика развития предпринимательства должна подкрепляться государственным приоритетным фи-

нансированием в соответствии с концепцией политико-ориентированного финансирования (Policy-Based Finance¹) в странах с рыночной экономикой. Ранее уже рассматривались отдельные аспекты формирования подобной политико-ориентированной финансовой системы в условиях Узбекистана [9]. Опыт государств, которые проходили периоды глубоких структурных и институциональных реформ, показывает разнообразные способы финансового приспособления государства к трудностям предпринимательства.

Эффективный спрос предпринимательства в условиях переходного периода не может быть удовлетворен весьма ограниченными возможностями негосударственных кредитных институтов. Государство должно играть ключевую роль в решении данной проблемы на первых этапах рыночно-ориентированного развития экономики.

Таким образом, одной из важнейших задач перестройки хозяйственного механизма для стран с переходной экономикой на сегодняшнем этапе является организация эффективной финансовой системы, которая бы обеспечивала финансирование приоритетных направлений предпринимательства.

Выводы:

1. Критерием существования социального рыночного хозяйства в обществе является сбалансированность предпринимательских и социальных свобод. И государству здесь отводится именно роль поддержания баланса этих типов прав и возможностей. В этом смысле, государство не противостоит рынку в обществе, а лишь обеспечивает его функционирование в соответствии с правилами, не причиняющими ущерб социальным правам человека и общественным ценностям.

* Так называемый механизм политико-ориентированного финансирования ("Policy-Based Finance"), предусматривающий деятельность государственных финансово-кредитных институтов в аккумулировании и распределении значительных объемов финансовых ресурсов для приоритетных отраслей экономики. Неширокое распространение концепции приоритетного финансирования объясняется на наш взгляд господством ортодоксии в западной экономической мысли, отсюда и инертностью осмысления новых реалий: стремительная и неординарная экономическая практика в Японии и стран с высокoeffективной экономикой (Корея, Китай, Тайвань, Малайзия и др.), во второй половине XX века резко контрастирует с традиционными представлениями о директивных кредитных программах. Сегодня многие западные экономисты открыто признают, что эффективность прямого государственного кредитования в восточноазиатских странах поставила перед традиционным течением экономической науки ряд серьезных вопросов. Уже более двух с половиной лет Всемирный банк изучает феномен системы политико-ориентированного финансирования (СПФ). По инициативе Японии и других восточноазиатских государств содержание идей СПФ находит все большее распространение в странах Тихоокеанского региона.

2. Основным условием системного перехода к социальной рыночной экономике от ранее господствовавшей централизованно-распределительной системы является *получение предпринимателем полного набора прав собственности*. Другим важным условием успешного перехода к социальной рыночной экономике является *существование на рынке конкурентной структуры*.

Либерализация экономики без достаточных достижений в этих областях лишь изменит форму монополизма и не будет способствовать эффективности экономики в целом, не создаст условия для воспроизводства инновационных процессов.

3. Начало 90-х годов для большинства стран бывшего СССР можно назвать периодом *шоковых радикальных* реформ отношений собственности и ценообразования. Далее, шоковая либерализация макроэкономической нестабильности сразу потребовала проведения *стабилизационной макроэкономической политики*.

Политика системных преобразований в постсоветских странах проводилась по масштабной либерализации ценообразования и перераспределению государственной собственности при неизменности прочих условий. *А именно - рыночные институты прав собственности, неконкурентные отрасли экономики, - являющиеся базовыми институционализирующими рынок факторами, оставались и остаются по большей мере качественно неизменными*.

Гораздо целесообразнее было бы осуществлять системные преобразования с *последовательно-радикальных реформ прав собственности, создания и развития конкурентных структур*. А ценовые факторы в этом процессе формирования играли бы *поддерживающую* роль. По мере укрепления отношений собственности качественно нового типа нужно было бы активнее задействовать рычаги ценовой либерализации и, параллельно, компенсирующие рычаги стабилизационной финансовой политики.

4. При трансформации централизованно-плановой системы в децентрализованную рыночную систему *не сразу инициируется процесс производственных инноваций рыночного характера*. Важно понимать, что предприниматель при любой экономической системе ориентируется на прибыль и ради умножения ее осуществляет или стремится осуществлять инновации. И это тем очевиднее, чем более развита в отрасли конкурентная среда. Государство должно всемерно поддерживать и стимулировать этот процесс.

Литература:

1. Б. Селизмен. Основные течения современной экономической мысли. М.: "Прогресс", 196.
 2. В. Радаев. Экономическая функция и психологический аспект предпринимательства. Российский экономический журнал, №10, 1995.
 3. Г. Н. Гапурова. Теоретические проблемы типологии предпринимательской деятельности/ Проблемы становления рыночной экономики в условиях Узбекистана. (Сб. Института экономики АН РУз). Т.: "Фан", 1996.
 4. У. Абдураззаков, Ш. Муслимов. Экономика социализма и рыночные отношения. Ташкент. - Мехнат. - 1990.
 5. Л. Абалкин. Парадокс макроанализа или антиэффект монополизма. Экономическая газета, №42, ноябрь 1992 г.
 6. Хайнц Ламперт. Социальная рыночная экономика. Германский путь. Москва, "Дело", 1994.
 7. А. Бузалин. Закономерности переходной экономики: теория и методология. "Вопросы экономики", №2, 1995.
 8. П. Хейне. Экономический образ мышления. М., 1992.
 9. О. Намозов. Система политико-ориентированного финансирования. "Экономика и статистика", Ташкент., 1995, №№ 8-9.
- Для более глубокого изучения этой концепции см. - Policy-Based Finance. The Experience of Postwar Japan. World Bank Discussion Papers, v. 221, The World Bank, Washington, D.C., 1993, P.249

*Попадюк Н.К.**

Неадекватность реакции формируемых рыночных институтов ожидаемым результатам показывает, что традиционные программы макроэкономической стабилизации, даже относительно успешно применяемые в ряде развивающихся стран, не применимы для постсоветских государств с переходной экономикой. Причины этого очевидно лежат в игнорировании реальной институциональной структуры национальных экономик и формальном "внедрении" новых рыночных институтов.

Целью настоящей статьи является попытка показать необходимость учета ряда институциональных факторов, реализация которых важна в решении задач обеспечения устойчивого экономического роста в Узбекистане.

Экономические институты и некоторые особенности их трансформации

Экономические институты, как устойчивые комплексы социально-экономических отношений, формируются, как правило, эволюционно из в хозяйственной повседневности обеспечивают реализацию определенных экономических функций. Институты далеко не всегда организационно оформлены учреждениями или правовыми нормами (законодательными или нормативными актами). Однако это не мешает им вновь и вновь воспроизводиться, пока существует в них соответствующая объективная потребность.

Экономический институт - это, прежде всего, - легитимный для определенных социальных групп механизм распределения и перераспределения своей доли дохода, получаемого от эксплуатации того или иного ресурса, и/или контроля за ней. Поэтому преобразование института связано с изменением устоявшегося механизма распределения ресурсов и доходов в пользу определенной группы хозяйствующих субъектов.

Так, например, создание кооперативов еще в бывшем СССР на заре перестроечных процессов при крупных госпредприятиях обеспечило легализацию через институт договорных цен получение дополнительных доходов для работников этих предприятий, позволило "перенять" часть ресурсов, находившихся ранее под контролем госпредприятий, в частный сектор. Это, в свою очередь, позволило создать социальную базу и первоначальный капитал для легального становления частнопредпринимательской деятельности на своей собственной основе...

* Никита Попадюк, д.э.н., Директор Республиканского Центра по изучению конъюнктуры товарных рынков при Министерстве макроэкономики и статистики РУз.

Целенаправленное преобразование ранее действовавшего института может носить формальный характер. Дело в том, что при административно-организованном изменении одной-двух очевидных функций, которые явно препятствуют становлению рыночных отношений, воспроизводится реализация остальных функций в традиционной для него системе взаимоотношений с другими институтами.

Так, например, преобразование госпредприятия, ранее входившего в то или иное ведомство, в другие формы собственности, изменяя формально организационно-правовую форму предприятия, сохраняет его в орбите ведомственных взаимоотношений. Это происходит не только потому, что отсутствует развитая рыночная инфраструктура, способная принять на себя весь комплекс реальных взаимоотношений данного предприятия с внешней для него средой, но и потому, что другие (неочевидные, латентные) функции прежнего госпредприятия как института сохраняют почву для своей реализации в старой «системе координат», в устоявшихся моделях поведения с хозяйствующими субъектами прежнего окружения.

Учет этих аспектов становления новых рыночных институтов и преобразования ранее действовавших становится особенно важным на этапе углубления экономических реформ. Стоит задача институционализации факторов экономического роста, т.е. - формирования взаимоувязанной системы институтов, вовлекающих наличные ресурсы в высокопроизводительные хозяйственные процессы.

Институты как факторы экономического роста должны быть теми механизмами активизации предпринимательской и в целом хозяйственной деятельности, которые бы делали общественно неприемлемой модель старого поведения в каждом из имеющихся хозяйственных укладов. Очевидно, что суть дела не в одиночных мероприятиях при всей их важности, как, например, введение льготного налогообложения для отдельных категорий производителей. Речь должна вестись, как об этом неоднократно говорил Президент Республики Узбекистан И.Каримов, о создании иного «климата» для предпринимателей вообще, о формировании целостной системы институтов, или - об институциональном обеспечении системных преобразований национальной экономики, исходя из стоящих перед Узбекистаном проблем.

Содержание процесса системных преобразований не сводится лишь к перестройке отраслевой структуры и упрочению ранее отсутствовавших секторов экономики. Проблема глубже и связана с разложением институтов традиционно восточного общества и модификацией тех из них, которые способны воспринять стереотип интенсифицированного производства, характерный для индустриального общества. Упрочение анклавных секторов индустриализма предполагает формирование институтов, амортизи-

рующих разрыв между технологическими базами хозяйственных укладов, сложившихся в Узбекистане.

Институциональные факторы экономического роста

Институциональные предпосылки активизации экономической деятельности и соответственно экономического роста в Узбекистане, как и в любой другой постсоветской стране, условно лежат в двух плоскостях: на уровне мирохозяйственных связей и международного разделения труда и на уровне внутри-экономической ситуации. На каждом уровне имеются институты действующие и формируемые. В свою очередь, каждая указанная группа представлена институтами, противодействующими реализации потенциала экономического роста, и институтами, благоприятствующими этому росту.

Нужным и важным представляется *необходимость разграничения внешнеэкономических факторов, во многом определяющих возможности экономического роста в Узбекистане, в т.ч. за счет привлечения иностранных инвестиций.* Ведь не секрет, что степени свободы внешнеэкономической деятельности любой страны во многом заданы мирохозяйственным порядком, негласным разделением сфер влияния между экономическими центрами-полосами. Тем более степени свободы для постсоветских стран с переходной экономикой ограничены.

Дело в том, что, как показал Ф.Бродель в [4], экономическое пространство вокруг центров-полосов, иерархизировано: окружают экономический центр-полос срединная зона, за ней идут промежуточные зоны, и обширная периферия замыкает эту систему, названную Ф.Броделем мир-экономикой. Периферия в "разделении труда, характеризующем мир-экономику, оказывается не участницей, а подчиненной и зависимой территорией" [4]. Очевидно, что постсоветские страны с переходной экономикой объективно конкурируют между собой за место в иерархии зон-полосов вокруг того или иного полюса. Стратегически важен и выбор полюса, возможно, вопреки складывающимся связям.

Важным представляется также и определение характера и сути того грандиозного трансформационного процесса, который имеет место на всем постсоветском пространстве. Это необходимо для правильного определения фактора-вектора наиболее благоприятного движения национальной экономики Узбекистана. Под этим углом зрения станет яснее, что многие, казалось бы, регулируемые формы внешнеэкономической деятельности носят стихийный характер, во многом препятствующий достижению поставленных целей системных преобразований.

Для нейтрализации негативных последствий нерегулируемых сегментов

либерализованной внешнеэкономической деятельности, в свою очередь, необходимо предпринимать соответствующие меры. Последние также должны быть сверены с вектором глобальной тенденции развития центральноазиатского региона и соответственно стратегией, наиболее предпочтительной для Узбекистана. Это позволит четче определиться с границами и масштабами межрегиональной экономической интеграции, выявив те сферы, где этот процесс в обоюдных интересах может быть максимально форсирован, а где - в силу объективной разнонаправленности позиций конкурирующих в формируемом новом мирохозяйственном порядке сторон - должны быть достигнуты корректные взаимоотношения.

Всегда должно быть в центре внимания то обстоятельство, что формирующиеся институты внешнеэкономической деятельности оказывают не только позитивное, но и негативное влияние на национальный рынок. Это проявляется, например, в снижении его емкости для отечественных товаропроизводителей за счет роста импортных поставок, или - в нейтрализации целенаправленно проводимой региональной политики по выравниванию уровней социально-экономического развития отдельных областей. Осуществляемое в этих целях межрегиональное перераспределение произведенного национального дохода через республиканский и областные бюджеты не в полной мере компенсирует фактически сложившиеся межрегиональные перетоки денежных и финансовых средств, вызванные либерализацией внешнеэкономической деятельности.

Дело в том, что основными получателями импортных поставок потребительских товаров в республике являются города Ташкент и Самарканд. Здесь относительно дешевые потребительские импортные товары находят своих посредников, в том числе по доставке этих товаров в регионы. Взаиморасчеты осуществляются, как правило, в наличных сумах, что обуславливает миграцию наличных денежных средств в указанные города. Так, например, приходящиеся на одного ташкентца денежные средства, использованные на покупку потребительских товаров в I квартале 1997 года в г. Ташкенте, в 1,3 раза превышали денежные доходы, приходящиеся в среднем на одного жителя-ташкентца. В то же время, в Навоийской области денежные доходы на душу населения более чем вдвое (в 2,1 раза) превышают долю, потраченную на покупку товаров за этот же период. Очевидно, что оставшиеся незадействованными деньги не отложились в сбережениях и не были капитализированы, а перетекли в более инфраструктурно обустроенные регионы страны.

В результате достаточно высокая доля наличных средств изымается из регионов, не столь экономически благополучных. В конечном счете разница в уровне потребления населения по областям увеличивается. Соответственно уменьшаются возможности относительно равномерного развития

рыночных отношений по регионам республики, а значит - затруднено решение главной цели реформ - роста реальных доходов и потребления населения. Возникает необходимость отвлечения еще больших средств из республиканского бюджета через увеличение доли и массы оставляемых в таких регионах средств из общереспубликанских сборов и налогов на уровне местных бюджетов. Однако, в силу отсутствия внутри таких регионов соответствующих институтов, обеспечивающих внутрирегиональную циркуляцию оставляемых денежных средств, указанная разница усугубляется.

Можно сказать, что внутри страны складывается ситуация, схожая с мирохозяйственным порядком с его экономическими центрами-полосами, срединной зоной, промежуточными зонами и периферией. Экономическими центрами в стране в настоящее время являются Ташкент, Самарканд и Андижан. Во всех этих городах среднедушевой уровень расходов, используемых на покупку товаров и услуг, превышает или равен всем среднедушевым доходам.

С точки зрения формирования внешнеэкономических институтов, речь должна идти об институционализации свободных экономических зон с естественным освобождением зарегистрированных процедур регистрации экспортно-импортных контрактов, смягчением таможенного режима и всего комплекса других мер, наработанных в мировой практике по оффшорным и свободным экономическим зонам (СЭЗ). Институционально многое уже здесь подготовлено: создана правовая база, в т.ч. законы Узбекистана о СЭЗ, о концессиях, о залоге и т.п. Предстоит четче диагностировать социально-экономические проблемы внутриузбекистанской периферии, чтобы на их разрешение направить весь арсенал инструментов реальной либерализации внешнеэкономической деятельности.

При этом немаловажным фактором становится реализация стратегии на вхождение в срединную или ближайшую к ней промежуточную зону перспективно определенного в качестве главного экономического центра-полоса в складывающемся новом мировом экономическом порядке. Это предполагает инфраструктурное обустройство каналов движения капитала, товаров и рабочей силы, более отлаженную и сбалансированную институционализацию этих каналов.

Важным представляется и сбалансированное и упорядоченное содействие внешнеторговым связям именно с избранным в качестве ориентира экономическим центром-полосом. Так, одним из главных экономических партнеров Узбекистана является Южная Корея, входящая в срединную зону такого мирохозяйственного полоса как Япония. При этом экономически базовая валютная "привязка" осуществлена с Европейским экономическим полосом на уровне его срединной зоны (швейцарский франк). В то же время значительные экономические связи Узбекистан имеет с

промежуточными для Европейского полюса зонами, близкими к периферии, или европейской периферии - Турция. Восточноевропейские страны, в т.ч. государства СНГ, ближневосточные государства (часть из них - периферия Североамериканского мирохозяйственного полюса). Бесспорно, критерием выбора партнера во внешней торговле служит, прежде всего, выгода, но и глобальные мирохозяйственные процессы должны учитываться и получать всяческую поддержку со стороны государства, если осуществляются сделки с перспективным партнером.

При рассмотрении *внутриэкономических условий обеспечения экономического роста* в переходный период акцент делается, как правило, на макроэкономических факторах. При этом упоминают и институциональные преобразования как необходимый атрибут трансформационного периода. Но обыкновенно под последними имеются ввиду такие меры, как разгосударствление и приватизация, демонополизация и развитие предпринимательства, реструктуризация госпредприятий и их коммерциализация, смена хозяйственно-правовой, да и в целом гражданско-правовой парадигмы и т.п. Бесспорно, это - важнейшие направления институциональных преобразований.

Однако институциональная реформа ими не исчерпывается. Проблема гораздо глубже и состоит в преобразовании всей системы социально-экономических институтов, отлаженных и функционирующих на протяжении нескольких десятилетий, а то и столетий. Речь идет об изменении всей ткани хозяйственной деятельности, или - такой ее реструктуризации, которая бы с относительно минимальными издержками способна была обеспечить достижение экономического роста, значительного увеличения реальных доходов населения, улучшения их жизненного уровня.

Важно отметить, что макроэкономические условия экономического роста могут быть действительными лишь по мере институционального обеспечения реформ. На постсоветском пространстве и прежде всего - в центральноазиатском регионе, важнейшим и главенствующим фактором системных преобразований, способным создать условия для экономического роста, являются должные институциональные изменения.

Меры макроэкономической стабилизации, используемые на этапе реструктуризации денежной системы, перестройки всей экономической системы и структуры относительных цен при, казалось бы, формальном достижении поставленных целей привели к ранее неизвестному феномену. Речь идет о такой форме адаптации деятельности в изменившихся условиях основного института отечественной промышленности - предприятия, - как "кризис неплатежей". Это - немонетарная форма торговли между предприятиями, позволяющая осуществлять продажу по ценам, выгодным производителю и - в силу особых условий сделки - потребителю.

Аналогичным образом противоречивые результаты имеют и фискальная политика, и политика доходов. Для Востока традиционен высокий уровень так называемой неорганизованной торговли (уличная торговля продукцией домашних хозяйств, городские вещевые и дехканские рынки продовольственных и непродовольственных товаров). По Узбекистану она складывается на уровне 55 процентов и достигает по некоторым регионам свыше 70 процентов (г. Самарканд, например). Поэтому здесь даже умеренно жесткая политика доходов ущемляет прежде всего физических лиц с фиксированным доходом, делая лиц, финансируемых из бюджетной сферы, низкодходной категорией. Не удивительно, что это способствует "вымыванию" специалистов из государственного сектора, их переквалификации или "утечке" за рубеж, в т.ч. в скрытой форме (в предприятия с иностранным капиталом в Узбекистане), разрушая производительные силы страны на уровне человеческого капитала.

Примеры неадекватной реакции существующих экономических институтов классически безупречным инструментам макроэкономического регулирования можно продолжить. Однако в этом случае речь идет об институтах урбанистического типа, определяемых категориальным аппаратом теорий индустриального общества. Сложнее обстоит дело с правильным определением и осознанием (идентификацией) проблем институциональной реформы сельской экономики. Сложности становления фермерских (дехканских) хозяйств в стране, свыше 60 процентов населения которой проживает в сельской местности, показывает, что далеко не все просто и ясно в аграрном секторе экономики. Преобразования совхозов и колхозов в "рыночные" организационно-правовые формы не привело к "зеленой" революции в Узбекистане, не изменило существенно и трудовую мотивацию сельскохозяйственных работников.

Институциональные уровни экономики Узбекистана

Институциональная система экономики Узбекистана представляет собой многоуровневую структуру. *Нижний уровень* составляют институты сельскохозяйственного производства. Этот уровень не однороден и представлен хозяйственными укладами, отличающимися друг от друга технологическим способом производства и реальными отношениями собственности на основные средства производства. Здесь и мелкотоварный индивидуально-предпринимательский уклад (личные подсобные хозяйства сельчан, дехканские и фермерские хозяйства), внутри себя структурированный от мотыжного типа до уровня малой механизации; и коллективно-предпринимательский уклад (бывшие совхоз-заводы и т.д.). Традиционные ин-

ституты позволяют не актуализировать скрытое аграрное перенаселение, пока не предпринимаются шаги по их реальному разрушению.

Второй уровень институциональной системы экономики Узбекистана составляют институты индустриального типа, также внутри себя структурированные по различным хозяйственным укладам. Наиболее высокотехнологичные в рамках индустриального типа производства - это предприятия бывшего союзного подчинения и предприятия, возведенные за счет бюджетных средств за годы независимости. Инфраструктура первых была рассредоточена в рамках общесоюзного разделения труда, что и отразилось на этих предприятиях сразу после массового разрыва хозяйственных связей. Анклавный характер таких предприятий не может обеспечить устойчивый экономический рост, если не обеспечить их встраивание в систему воспроизводимых институтов. Медленное разрушение части из них, не поддерживаемых инвестиционными программами, в рамках реструктуризации отраслей или предприятий ставит на повестку дня задачу поиска и формирования институтов, способных быть социально-экономическими амортизаторами.

Третий уровень институциональной системы формируют звенья инфраструктуры, обеспечивающей товародвижение и движение капитала во внешнеэкономической и внутриэкономической деятельности. От степени развитости этой инфраструктуры, интегрированности в нее всех ниже лежащих уровней зависят перспективы экономического роста в стране. Здесь также имеет место многоукладность, простирающаяся от доиндустриального типа цивилизации, как, например, ярмарочные торги УзАгропромбиржи и Узбекской товарно-сырьевой биржи, - до институтов информационной эры, как, например, Национальный депозитарий "Вакт". Иными словами, даже этот высший уровень многоярусной экономической системы страны не интегрирован как единый технологический способ производства.

Между тем, сформированная за годы переходного периода рыночная инфраструктура, особенно такие ее виды, как инфраструктура фондового рынка, институты внешнеэкономических связей, в т.ч. финансово-кредитные учреждения, составляют лишь тонкий слой в толще хозяйственной деятельности. Уместно отметить, что именно степень развитости именно этого "этажа" многоярусной экономики в свое время позволила быстро адаптироваться к индустриальному обществу, а затем и к информационному, ведущим странам Западной Европы, США, Японии и новым индустриальным странам, и наоборот, - отсутствие такой инфраструктуры обусловило особый характер отставания Индии, Китая и других стран азиатского континента [4].

Для того, чтобы формируемая в соответствии с мировыми стандартами рыночная инфраструктура не "пробуксовывала" в системе реально дос-

тигнутого в стране технологического способа производства, чтобы не оставалась инородным телом в ткани хозяйственной жизни во многом еще традиционного общества, необходим комплекс мер, во-первых, способствующих созданию соответствующей каждому хозяйственному укладу и в его рамках необходимой рыночной инфраструктуры и во-вторых, - механизмов, обеспечивающих интеграцию хозяйственных укладов в единый национальный рынок. Пока создать единый национальный рынок в Узбекистане не удалось. Критерий единого рыночного пространства в республике (переливы труда, товаров и капитала из единого региона в другой) показывает, что единое рыночное пространство еще не создано.

Институциональный подход к экономическим преобразованиям села

Важнейшим условием институциональной реформы в Узбекистане становится инфраструктурное обустройство основного "этажа" многоярусной экономики - сельского хозяйства. Сложность этой проблемы заключается в том, что на уровне внешних форм рыночных преобразований процессы вроде бы идут. Создаются акционерные общества и другие хозяйственные общества и товарищества на базе бывших колхозов и совхозов. Формируются малые частные предприятия на селе, организуются дехканские и фермерские хозяйства, открываются фондовые магазины. Однако незримые властно-хозяйственные отношения, реализующие латентные функции преобразуемых институтов, предопределяют особый режим функционирования и распределения доходов этих квазирыночных структур.

Таким образом, для того, чтобы разрушить сложившуюся систему властно-хозяйственных отношений и сформировать условия, близкие к конкурентным, необходимо создать не экзотическую для сельских жителей инфраструктуру типа приватизационно-инвестиционных фондов и фондовых магазинов, а понятную и вырастающую из насущных нужд владельцев личных подсобных хозяйств, дехканских и фермерских хозяйств инфраструктурную службу.

Необходимо налаживание рыночных организационных механизмов на селе, формирующих новые поведенческие стереотипы для сельских производителей и предпринимателей, видоизменяющих привычные устои жизни. Их внедрение должно способствовать повышению организационного уровня систем товародвижения и производственно-технологического и культурно-технического уровня сельских товаропроизводителей и через это - появлению новых возможностей и альтернативных способов организации предпринимательства на селе.

Отсутствие в сельской местности торговых, бытовых, закупочных ком-

мерческих структур, небанковских финансовых институтов (кредитные товарищества, ссудосберегательные кассы и т. п.), и других инфраструктурных звеньев, специализирующихся на обслуживании сельскохозяйственных предпринимателей-производителей, существенно снижают результативность деятельности даже тех немногочисленных рыночно-ориентированных хозяйств, которые имеются в регионе. Здесь не только непроизводительная трата времени представителей дехканских (фермерских) хозяйств, вынужденных самим самостоятельно торговать на бывших колхозных (ныне дехканских) рынках произведенной ими продукцией, если не хотят терять на низких оптовых ценах закупки частными перекупщиками или организациями заготовительной системы. Но также - самостоятельное решение каждым фермером (дехканином) вопросов снабжения семенами, кормами, средствами химзащиты растений, необходимым инвентарем и т.д., выступая на этом рынке один на один с организованным торговцем или монополистом-производителем.

Необходимость целенаправленного содействия развитию кооперации в сельской местности обусловлена рядом причин, среди которых не только формирование устойчивого среднего класса в сельской местности, поддержание силами самоорганизации и самодетельности жизнеспособности малого и среднего бизнеса на селе, обеспечение самозанятости, но и стремление повысить емкость рынка сельской экономики в ее перерабатывающих секторах. Не случайно, по итогам, например, 1995 года, 81 процент биржевого и ярмарочного товарооборота товарно-сырьевых бирж по стране составляют экспортные операции. На таком же уровне сложился экспорт в структуре биржевого товарооборота и в 1996 году. Иными словами, биржевой и ярмарочный оборот обслуживает структурные преобразования других стран, куда вывозится закупаемая на биржах и ярмарках продукция и прежде всего сельскохозяйственная. Справедливости ради надо отметить, что эта продукция вывозится как правило для расчетов с экспортером за продукцию производственно-технического назначения как форма взаиморасчетов в условиях ограниченной конвертируемости сума.

Из всего многообразия сельских кооперативов, становление и развитие которых целесообразно стимулировать в Узбекистане, наибольший интерес в настоящее время представляют кредитные кооперативы, потребительские общества и товарищества по сбыту.

Кредитные кооперативы (товарищества), какие бы формы не принимали (кооперативы взаимного кредитования, ссудосберегательные кассы и кооперативы), несут неограниченную ответственность, т.к. должны обеспечить особые гарантии своей кредитоспособности. Основной задачей данного вида кооператива служит распределение денег между своими членами. При этом деньги могут поступать через кредит со стороны под ответственность всех членов кооператива.

Источником поступления кредитных ресурсов на этапе становления таких кооперативов могут быть прежде всего средства Госкомимущества РУз, получаемые им в результате разгосударствления и приватизации, и другие не запрещенные законами источники. По мере укрепления системы таких кооперативов и образования их союзов нужна в кредите со стороны отпадает.

Наиболее пригодны для использования в сельской экономике Узбекистана - принципы организации кредитных кооперативов для низкостоятельных крестьян, наработанные в XIX веке в Германии и получившие название райффайзеновских принципов (по имени духовного отца и организатора первых таких и в целом крестьянских кооперативов Ф.В. Райффайзена). Суть этих принципов в следующем:

1) принципиальное отрицание паевого капитала кредитного кооператива или его чисто символический уровень как условие привлечения для пользования кредитом массы менее обеспеченного сельского населения, не способного внести свой пай, но более всего в нем нуждающегося, под вырубку будущего урожая (дохода);

2) принцип локализации обслуживания или строгого районирования деятельности кредитного кооператива, ограниченного одной - двумя районами (махалля), нацелен на задействование фактора личного доверия, основанного на знании всех своих членов правлением и самими членами друг друга для обеспечения исправного возвращения заемщиками получаемых ими ссуд. Этот принцип обеспечивает индивидуализацию кредитных операций в локально определенном регионе с устоявшейся общественно-территориальной общиной - махалля, способствуя тем самым гарантированности своевременного возврата ссуды через социально-психологическое давление со стороны жителей махалли- членов кредитного кооператива. Недостаток кредитных ресурсов при этом по мере становления и отладки этого рыночного института компенсируется объединением локализованных кредитных товариществ в областные, межобластные и национальные союзы (иттифоки), полностью сохраняющие самостоятельность самих товариществ и одновременно связывающие их в единый денежный рынок страны;

3) требование безвозмездного труда всех выборных должностных лиц кредитного кооператива, вполне удовлетворимое в силу небольших размеров локализованных по регионам товариществ. Это позволяет значительно снизить издержки кредитных операций, повышая ставки по депозитам для привлечения новых кредитных ресурсов;

4) запрещение одному члену кредитного товарищества участвовать одновременно в нескольких кредитных товариществах (кооперативах), что необходимо для осуществления полного контроля правления кредитного

кооператива над всей хозяйственной деятельностью своего члена - ссудополучателя;

5) свобода кредитного кооператива в размещении поступающих в него вкладов в долгосрочные и краткосрочные ссуды независимо от сроков помещения на депозиты, что обеспечивается двумя условиями: возможность выпуска долгосрочных облигаций и право востребования членами кооператива полученных ссуд до истечения срока кредитования с заблаговременным предупреждением должника за месяц.

Райффайзеновские принципы организации и функционирования кредитных кооперативов доказали свою жизнеспособность в подъеме средних и бедных слоев крестьянства до современного мощного уровня агробизнеса в ФРГ. Для более состоятельных слоев фермерского и дехканского хозяйства могут быть использованы принципы, сходные с организацией коммерческо-акционерных банков.

Потребительские товарищества (общества) целесообразно создавать для обеспечения борьбы с монополично организованными по районам и областям организациями потребкооперации, бывшими ранее в системе Узбекбирляшув.

Потребительские товарищества дехкан и фермеров, а также владельцев личных подсобных хозяйств, отчасти и прежняя потребкооперация, ориентированы на совместную закупку предметов потребления. Но в отличие от прежней, они должны быть полностью подконтрольны исключительно пайщикам.

В связи с тем, что вновь формируемые потребительские общества дехкан и фермеров и владельцев личных подсобных хозяйств есть альтернатива прежней потребкооперации Узбекбирляшув, то их создание должно строиться на исконно кооперативных принципах потребительских товариществ. Мировая кооперативная практика такими принципами считает рождельские принципы (по названию английского города Рочдел, где впервые они были сформированы и применены). Суть их в следующем:

1) демократичность устройства (каждый член имеет равный голос, а не по числу паев);

2) низкие размеры пая и возможность вносить его небольшими взносами;

3) продажа всех продуктов и членам, и не членам кооператива за наличные деньги, а не в кредит;

4) продажа продуктов не по себестоимости и не по оптовым ценам приобретения, а по среднерыночным, установившимся в данном и соседних регионах;

5) распределение всех денежных остатков в конце года не по паям, а по закупкам каждого члена кооператива.

Очевидно, что эти принципы наиболее приемлемы для только встающего "на ноги" дехканского (фермерского) хозяйства и представляют собой

форму самопомощи единоличных дехкан себе через организацию своего территориально-локализованного кооператива;

В силу того, что основная цель такого кооператива - не получение прибыли, а обеспечение потребительскими товарами, повышение их качества, расширение ассортимента и снижение расходов на приобретаемые предметы потребления, то его налогообложение должно строиться на льготной основе, а не как торговозакупочной структуры. Одновременно такой кооператив способствует финансовому упрочению дехкан и фермеров, его организовавших. Продавая свою продукцию всем желающим по рыночным ценам реализации, а распределяя в конце года разницу только между членами кооператива в зависимости от объема закупок последними, он тем самым способствует перераспределению финансовых средств в пользу дехкан и фермеров - его учредителей.

Очевидно, что в каждом сельском районе работа по формированию кооперативов должна вестись крайне осторожно, без шаблонизации и формализма. Отладка и успешное внедрение 1-2 кооперативов такого типа в двух-трех районах каждой области в последующем будет иметь демонстрационный эффект, а через это - неиницированное властями тиражирование новых форм сельской рыночной инфраструктуры. Тем самым институциональные преобразования глубже охватят и сельскую экономику, делая рыночные реформы необратимыми.

Выводы:

1. Процессы системных преобразований, помимо перестройки отраслевой структуры и упрочения ранее отсутствовавших секторов экономики, связаны также с разложением индустриализацией сельских институтов традиционно восточного общества и модификацией тех из них, которые способны воспринять стереотип интенсифицированного производства, характерный для индустриального общества. В этом понимании проблема экономического роста приобретает качественно иную определенность.

2. Институциональные предпосылки активизации экономической деятельности и соответственно экономического роста в Узбекистане, как и в любой другой постсоветской стране, условно лежат в двух плоскостях: на уровне мирохозяйственных связей и международного разделения труда и на уровне внутリエкономической ситуации.

В первом случае, проанализировав свои потенциальные конкурентные преимущества, необходимо, во-первых, определиться с ориентацией на мировой экономический полюс, где эти преимущества в наибольшей степени реализуются и, во-вторых, с учетом этого сформировать соответствующие институты (свободные экономические зоны и т.п.) внутри страны.

3. Особое внимание требуется для проведения последовательных ин-

ституциональных преобразований в сельской экономике. Предстоит скрупулезная работа по созданию рыночной инфраструктуры дехканских и фермерских хозяйств, ЛПХ и малых, перерабатывающих сельскохозяйственную и животноводческую продукцию, предприятий. Только отладка взаимосвязанной и взаимопроникающей во все категории хозяйств рыночной инфраструктуры может быть социально-экономическим амортизатором издержек перехода сельской экономики Узбекистана от традиционной к индустриальной, с соответствующей ломкой мотивационно-трудовых стереотипов деятельности в направлении ее интенсификации.

4. Формирование соответствующей каждому хозяйственному укладу и в его рамках рыночной инфраструктуры должно сопровождаться созданием и отладкой межукладной рыночной инфраструктуры. С одной стороны, это обеспечит межукладные коммуникационные каналы, а с другой, - будет способствовать интеграции всей экономической системы, обеспечивая устойчивость внешнеэкономических связей.

Литература:

1. *Н.А. Каримов. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса, Ташкент. «Узбекистан», 1997.*
2. *Л.А. Седов. Институт. - Современная западная социология: Словарь, - М: Политиздат, 1990.*
3. *В. Чжен. и др. Законодательные основы рынка. - Т.: ИПК "Шарк", 1996.*
4. *Ф. Бродель. Динамика капитализма. - Смоленск: Полиграм-ма, 1993.*
5. *М.И. Тузан-Барановский. Социальные основы кооперации. - М.: Экономика, 1989.*

*Трушин Э.Ф.**

Устойчивый экономический рост является основной экономической и политической целью любого государства. Для достижения этой цели необходимо устранить определенные диспропорции в экономике, которые сдерживают эффективное использование и распределение производственных ресурсов и ограничивают экономический рост.

Если экономика выведена из равновесия, то вернуть ее в состояние относительного равновесия можно в краткосрочном периоде политикой макроэкономической стабилизации - путем воздействия на совокупный спрос - увеличивая (при шоке спроса) или уменьшая (при шоке предложения) его до уровня производства.

В среднесрочном и долгосрочном периоде следует сосредоточиться на экономике предложения, то есть на политике экономического роста - увеличения ВВП - как путем изменений в количестве производственных ресурсов, так и путем изменений в качестве этих ресурсов и эффективности их использования. Политика увеличения предложения непосредственно направлена на рост стимулов или способности внутреннего производственного сектора к увеличению предложения реальных товаров и услуг при данном уровне совокупного внутреннего спроса.

Целью настоящей статьи является показать необходимость и пути эффективного задействования резервов экономического роста в аграрном секторе.

Сущность и направления политики экономического роста

Политика экономического роста в странах с переходной экономикой предполагает проведение структурных реформ. В странах СНГ структурные реформы трактуются, исходя из понятий советской экономической науки, где структурные преобразования понимаются как изменение удельного веса элементов отраслевой, территориальной или воспроизводственной структуры экономики.

* Эскендер Трушин, к.э.н., работает зав. отделом Института макроэкономических и социальных исследований при Министерстве макроэкономики и статистики.

В западной экономической науке структурные преобразования (реформы) понимаются шире и означают устранение препятствий для обеспечения нормального функционирования, гибкости и мобильности рынка, повышение стимулов производить, работать, сберегать или инвестировать, что приводит к благоприятным изменениям в структуре финансовых счетов - платежного баланса, бюджета государства и предприятий. С этой точки зрения полное устранение или максимальное уменьшение препятствий для рыночных сил автоматически корректирует отраслевую и воспроизводственную структуры экономики в соответствии со спросом на ресурсы и продукцию. С другой стороны, изменение отраслевой, воспроизводственной и т.п. структуры является лишь средством для достижения желаемых изменений в структуре финансовых счетов государства и предприятий.

Политика экономического роста предполагает выработку программы по реализации двух основных групп мер структурного регулирования:

1. Меры, разработанные для краткосрочного и среднесрочного увеличения выпуска продукции путем повышения эффективности использования существующих факторов производства и эффективности их распределения между секторами и отраслями экономики. Они включают устранение таких диспропорций в экономике, сдерживающих рост заинтересованности и ответственности производителей товаров и услуг и препятствующих мобильности ресурсов, как:

а) ценовые диспропорции и неэффективные субсидии (процентные ставки, валютные курсы, несоответствие издержек и цен на сельхозпродукты, бесплатность земле- и водопользования);

б) институциональные диспропорции (недостаточные права собственности на ресурсы и продукцию, неэффективные формы организации предприятий и распределения прибыли);

в) перекосы на рынке труда (избыточная занятость в госсекторе, скрытая безработица и др.);

г) неправильная налоговая политика;

д) торговые ограничения (конфискационные экспортные пошлины, предвзятое ограничение частного экспорта определенных товаров, отсутствие доступа к доходам от экспорта у непосредственных производителей экспортных товаров и т.п.);

е) неправильное размещение государственных расходов.

Привлекательность мер по повышению эффективности использования и распределения ресурсов состоит в том, что они способствуют экономическому росту без необходимости осуществления дополнительных капитальных вложений и, значит, без снижения уровня текущего потребления. Это означает, что можно иметь высокий темп экономического роста при

меньшей доле инвестиций в ВВП, то есть повышение эффективности инвестиций снижает потребность в больших сбережениях.

2. Меры, разработанные для долгосрочного увеличения выпуска продукции при полном использовании существующего производственного потенциала, то есть меры по увеличению производственной мощности экономики путем стимулирования роста уровня внутренних сбережений в стране, увеличения количества и качества инвестиций, развития образования и программ повышения квалификации рабочей силы, стимулирования технологических инноваций, увеличение притока иностранных сбережений и инвестиций в страну в форме займов, прямых инвестиций и помощи развитию.

Эти две категории мер, направленных на увеличение предложения, взаимосвязаны, так как повышение эффективности использования уже существующих инвестиций (ресурсов) ведет и к увеличению отдачи от будущих инвестиций; кроме этого, повышение эффективности увеличивает объемы производства и уровень сбережений, что способствует накоплению будущих инвестиций [1, 2, 3].

Устойчивость экономического роста

С конца 80-х годов в мировой экономической науке усилилось внимание к проблеме устойчивости экономического роста. Эта проблема, как правило, рассматривается в трех аспектах. Она понимается, во-первых, как непрерывный рост, то есть как увеличение ВВП без циклических кризисов (периодических спадов) производства. Во-вторых, как увеличение ВВП при учете интересов экологии и обеспечении социального равенства в стране. В-третьих, как увеличение ВВП при не уменьшающейся капиталовооруженности. В трудах классиков экономической науки последнее отразилось по отношению к использованию лишь одного вида ресурсов - сельскохозяйственной земли. Заключается оно в требовании бережно использовать землю и оставить ее последующим поколениям людей по крайней мере не ухудшенной.

Очевидно, все эти аспекты устойчивости важны. Однако, в современном мире усиливаются тенденции регулирования экономики и стихийность и анархия рыночного механизма, порождающая периодические спады производства, резко ослаблены. Поэтому в развитых странах уже превращаются в реальность экономические циклы без кризисов. В этой связи все больше под устойчивым экономическим ростом понимают такой непрерывный рост, который происходит при сохранении социального мира, экологии и при неснижающемся уровне капиталовооруженности.

Второй и третий аспекты устойчивости развития очень близки по смыслу, поскольку сохранение экологии можно представить как поддержание при-

родного капитала на имеющемся уровне, а для поддержания социального равенства в стране необходимо дополнительное увеличение рукотворного капитала.

На высоком научном уровне, с использованием современного математического аппарата, теорию устойчивости экономического роста развил Р. Солоу, получивший в 1987 г. за эти разработки Нобелевскую премию. Модель Солоу показывает, что норма инвестирования (сбережения) является ключевой детерминантой устойчивой капиталовооруженности и устойчивого ВВП на одного работника. Экономика находится в устойчивом состоянии, если запас ресурсов или совокупного капитала (природного и рукотворного - производственного, финансового, человеческого) в расчете на одного работника с течением времени не уменьшается.

Основными причинами снижения запаса капитала на одного работника являются: 1) выбытие (износ, отток) ресурсов (капитала); 2) рост населения. Если n - темп прироста населения (в долях единицы), σ - норма выбытия капитала (в долях единицы), k - запас капитала на одного работника, то $(\sigma + n) \cdot k$ - это объем инвестиций, необходимый для поддержания капиталовооруженности на постоянном уровне, то есть это инвестиции устойчивого состояния экономики.

Для того, чтобы экономика находилась в устойчивом состоянии, инвестиции должны иметь две основные цели и две основные составляющие: во-первых, компенсировать выбытие капитала или осуществлять простое воспроизводство ресурсов (составляющая $\sigma \cdot k$); во-вторых, компенсировать последствия роста населения, то есть обеспечивать новых работников ресурсами или капиталом (составляющая $n \cdot k$). Это "золотое правило" для инвестиционной политики определяет устойчивый уровень экономического роста, при котором максимизируется потребление ВВП на одного работника в долгосрочном периоде.

Уравнение $i = (\sigma + n) \cdot k$ увязывает существующий запас производственно-ресурсного потенциала (k) с накоплением нового капитала (i). Выражение $i/k = \sigma + n$ означает, что норма инвестиций по отношению к совокупному капиталу страны должна быть как минимум равна сумме темпов прироста населения и выбытия капитала. Например, если темп прироста населения 2 процента, норма выбытия производственно-ресурсного потенциала - 3 процента в год, то годовая величина инвестиций в воспроизводство ресурсов должна быть не менее 5 процентов от общей стоимости производственных ресурсов данной страны. Если инвестиции покрываются только за счет внутренних сбережений, то для того, чтобы не снижать текущее потребление, прирост реального ВВП в этом случае также должен быть на уровне не менее 5 процентов в год. Это и есть устойчивый экономический рост - увеличение ВВП при неснижаю-

щейся капиталовооруженности. По существу, это новое понимание интенсивной формы расширенного воспроизводства.

Был ли экономический рост в Узбекистане устойчивым в последнее десятилетие существования СССР? Отправным пунктом для оценки этого показателя является сравнение темпов роста добавленной стоимости и инвестиций с темпами роста населения и выбытия капитала.

В Узбекистане в период 1980-1990 гг. среднегодовой темп прироста населения (2,8 процента) превышал темп прироста национального дохода республики - (2,7 процента), использованного на потребление и накопление. В период же 1991-1995 гг. при снижении среднегодового темпа прироста населения с 2,8 до 2,1 процента, темп прироста национального дохода стал отрицательным. Темп прироста капиталовложений в среднем за 1980-1990 гг. был практически на уровне темпа прироста населения - около 3,0 процентов в год и, очевидно, не мог покрывать сумму темпов прироста населения (2,8 процента), выбытия производственного капитала (2,2 процента) и деградации земельных ресурсов. Из этого следует вывод: экономическое развитие Узбекистана в последнее десятилетие пребывания в СССР не было устойчивым по критерию Солоу.

Табл. 21.1. Среднегодовые темпы роста населения, национального дохода, капиталовложений и норма выбытия основных производственных фондов в Узбекистане за 1980-1996 гг. (в процентах)

Годы	Темп прироста населения	Норма выбытия ОПФ	Темп прироста национального дохода	Темп прироста капиталовложений
1980-1985 гг.	2,8	2,1	3,0	1,9
1986-1990 гг.	2,7	2,4	2,3	4,2
1980-1990 гг.	2,8	2,2	2,7	3,0
1991-1992 гг.	2,4	1,8	-11,0	-31,0
1993-1994 гг.	2,2	2,3	-3,5	-12,5
1995-1996 гг.	1,9	н.д.	+0,2	+4,5

Примечание: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз

Аграрный сектор: резервы роста эффективности

Реалистичная программа экономического роста, обеспечения его устойчивости и дальнейшей индустриализации в Узбекистане должна включать на начальном этапе обязательное использование значительных резервов роста эффективности производства в основной сфере производства - аграрном секторе.

Узбекистан является аграрно-индустриальной страной, основу его экономики составляет аграрный сектор, на долю которого (даже по заниженным ценам на хлопок и зерно) приходится около одной трети ВВП. А если учесть, что примерно половина всего индустриального потенциала республики связана с переработкой сельскохозяйственной продукции или со снабжением сельского хозяйства производственными ресурсами, то можно считать, что свыше половины ВВП зависит от аграрного сектора. Эта сфера экономики дает подавляющую часть экспортных доходов Узбекистана в твердой валюте. Кроме того, более 60 процентов населения республики проживает в сельской местности.

Земельные и водные ресурсы являются главными средствами производства аграрного сектора, который выступает в Узбекистане основным потребителем этих ресурсов - 72 процента всей территории республики и около 86 процентов республиканского лимита водных ресурсов используется в аграрном секторе. Это означает, что земельные и водные ресурсы на начальных этапах являются главными ресурсами для экономического роста в республике.

Узбекистан располагает потенциалом земель, пригодных к освоению, около 12 млн га. Однако, республиканского лимита водных ресурсов хватило на освоение лишь 4,3 млн га орошаемых земель. Темпы уменьшения пашни на душу населения составляют около 1 процента в год. Если такая тенденция сохранится без увеличения продуктивности земель, то неизбежно увеличение напряжения в вопросах обеспечения сельскохозяйственными продуктами.

Результаты анализа качественного состояния земель в целом свидетельствуют о наметившихся тенденциях деградации почв. По данным Госкомприроды республики, за последние 15-20 лет более чем на 30 процентов понизилось содержание гумуса в почвах, площадь засоленных земель достигла 51 процент орошаемого фонда. Свой вклад в снижение качества земель вносят ветровая и водная эрозия. Все это отражается на продуктивности аграрного сектора.

Несмотря на опережающий рост инвестиций на гектар площади в течение последних пятилеток, урожайность основной сельхозкультуры в целом по Узбекистану не имела тенденции к росту. За последние 25 лет средняя урожайность хлопчатника по республике не поднималась выше 26-29 ц/га, а на 1/4 земель его урожайность оказывалась ниже 20 ц/га. В целом наблюдается долгосрочная тенденция к снижению урожайности: в среднем за 1971-1975 гг. - 28,5 ц/га; 1976-1980 гг. - 29,4 ц/га; 1981-1985 гг. - 26,7 ц/га; 1986-1990 гг. - 25,7 ц/га; 1991-1992 гг. - 25,6 ц/га; 1993-1994 гг. - 25,2 ц/га; 1995-1996 гг. - 24,3 ц/га.

Общая причина деградации земель, снижения их продуктивности - отсутствие достаточных экономических стимулов к росту урожайности, к

сбережению земли и воды, невосприимчивость аграрного сектора Узбекистана к научно-техническому прогрессу.

Узбекистан располагает огромным производственным потенциалом орошаемого земледелия, реализовать который возможно путем последовательного проведения в оптимальных объемах и пропорциях системы мероприятий по интенсификации сельского хозяйства. Однако, для осуществления интенсификации необходим труд творчески настроенного, заинтересованного, ответственного и свободного работника. Для обеспечения такого труда необходимо реформировать существующие экономические отношения в аграрно-промышленном комплексе.

По нашим оценкам, за счет повышения интенсивности живого труда дехкан, материально заинтересованных в росте урожайности, только за счет проведения некапиталоемких мероприятий (повышение тщательности ухода за растениями, обеспечение своевременного и качественного проведения всего комплекса мероприятий по производству продукции (без учета резервов в виде ликвидации потерь при хранении и транспортировке), без существенных дополнительных расходов материальных ресурсов можно повысить урожайность сельскохозяйственных культур в среднем по республике в 1,3-1,6 раза и, таким образом, увеличить объем производства в агропромышленном комплексе (АПК). Учитывая долю добавленной стоимости АПК в ВВП республики, последний может увеличиться в 1,2 - 1,4 раза.

Эти оценки подтверждает исторический опыт аграрных реформ. Так, в течение двух лет после аграрной реформы 1925 г. в Узбекистане на той же земле крупных земельных собственников семейные фермеры, без дополнительных вложений материальных ресурсов, стали получать в 1,5 - 2 раза больше урожая хлопчатника и досрочно погашать ссуды банка [7].

В Китае в ходе реформ только замещение крупноколлективного производства системой семейных хозяйств обеспечило 28-процентный прирост объема производства. В 1978-1984 гг. темпы роста объема сельхозпроизводства составляли 7,7 процентов в год, а в целом за этот период выпуск сельхозпродукции возрос на 56 процентов. И примерно половина этого прироста (28 процентов) была достигнута без каких-либо дополнительных материальных затрат [8].

Аграрный сектор: снижение или повышение его роли в экономике Узбекистана ?

История развития стран с рыночной экономикой демонстрирует постепенное снижение роли аграрного сектора в экономике. Это породило в развивающихся странах широко распространенное заблуждение, что сельское хозяйство не является важной отраслью экономики, поэтому в него

не следует вкладывать дефицитные ресурсы и создавать благоприятные условия для его развития. И что следует встать на путь искусственного изъятия доходов из сельского хозяйства в интересах индустриализации.

Однако на самом деле снижение значимости сельского хозяйства, "выпихивание" сельского хозяйства другими отраслями может произойти только через его всемерное и быстрое развитие, повышение продуктивности, как это произошло во всех ныне развитых странах. Стратегия же искусственного "выпихивания", снижения доли сельского хозяйства в ВВП и занятости, при наличии отсталой технологии сельскохозяйственного производства, низких урожаях и низком уровне жизни в сельской местности ведет к стагнации, а не к экономическому росту.

Диалектика экономического развития заключается в том, что существует парадокс: развитие аграрного сектора приводит к снижению его доли в экономике. В то же время быстрый рост в аграрном секторе предшествует или сопровождает общий экономический рост. Если на начальном этапе сосредоточить все ресурсы на развитии промышленности, то это очень скоро повышает спрос на сельхозпродукты, что влечет рост цен на них. Это снижает прибыли в промышленности в связи с необходимостью повышения зарплаты работникам и сокращает возможности накопления. Кроме того, развитие промышленности, тем более импортозамещающей, вскоре наталкивается на узкий рынок сбыта промышленной продукции из-за низкой платежеспособности большинства населения, которое является сельским.

Поэтому нельзя эффективно развивать промышленность без одновременного наращивания производства относительно дешевых продуктов питания и сельскохозяйственного сырья.

И наоборот, опережающее развитие сельского хозяйства повышает спрос на промышленные продукты (как производственного, так и потребительского назначения) и услуги других секторов (транспорта, торговли, строительства, промстройматериалов и др.). Поэтому, чтобы индустриальная политика в стране с преобладанием аграрного населения имела надежду на успех в долгосрочной перспективе, основное внимание на начальном этапе следует уделять трансформации аграрного сектора.

Всемирным Банком в 80-х годах проводилось статистическое изучение связи между ростом в сельском хозяйстве и экономическим ростом в целом в развитых и успешно развивающихся странах. Основные выводы для развивающихся стран, где доля сельского хозяйства в ВВП более 20 процентов, следующие [9]:

1. В странах, где рост в сельском хозяйстве был более 3 процентов в год (а это в 17 из 23 стран), в период 50-70-х годов наблюдался рост ВВП более 5 процентов в год. В странах, где рост в сельском хозяйстве был менее 1 процента в год, там этот показатель составлял менее 3 процентов в год.

2. Рост в сельском хозяйстве и увеличение ВВП различались менее чем на 2 процентных пункта в 11-ти из 15 стран с умеренным развитием.

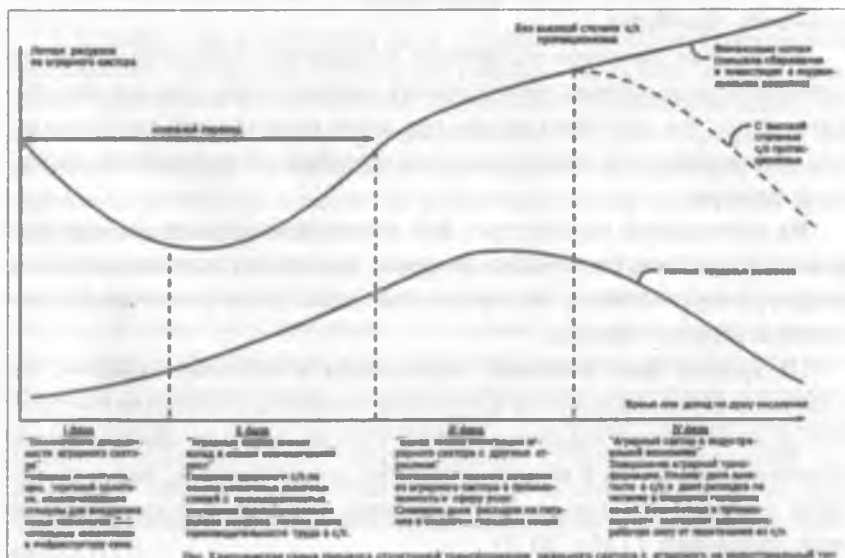
Конечно, были исключения, но и они подтверждают правило: быстрый рост ВВП и стагнирующий аграрный сектор был чертой лишь немногих стран, чья экономика базируется на добыче нефти или минеральных ресурсов (Алжир, Эквадор, Марокко и Нигерия).

Фазы аграрно-индустриальной трансформации

Процесс структурной трансформации реального сектора с аграрного на индустриальный тип развития проходит через четыре фазы (Рис.) :

Первая фаза: обеспечение динамичности аграрного сектора. Здесь проводится институциональные, ценовые реформы и реформы торговой политики, обеспечивающие нужные стимулы для сельскохозяйственных товаропроизводителей по внедрению новых технологий. На этой фазе важной частью аграрной политики является государственное инвестирование в развитие инфраструктуры села. Процесс трансформации начинается, когда продуктивность аграрного сектора в расчете на 1 га и особенно на 1 человека начинает расти. Повышенная продуктивность создает излишек и возможность высвобождения рабочей силы из сельского хозяйства. Этот излишек может быть использован для развития промышленности и других секторов экономики.

Классическая схема процесса структурной трансформации реального сектора с аграрного на индустриальный тип



Вторая фаза: аграрный сектор обеспечивает ключевой вклад в общий процесс экономического роста. Здесь инвестиции и правильная государственная политика на первой фазе начинают окупаться, создается здоровый аграрный сектор, основанный на рыночных связях с промышленностью. Излишек доходов, создаваемый в аграрном секторе, перехватывается через налогообложение и банковскую систему и направляется в виде инвестиций в другие секторы экономики.

Третья фаза: интеграция аграрного сектора с другими отраслями. На базе улучшения рыночной инфраструктуры развивается рынок труда, кредитов и других ресурсов, которые связывают аграрный и промышленный секторы. Улучшение функционирования рынков ресурсов ускоряет перелив ресурсов из сельского хозяйства, как относительно низкодоходной отрасли, в промышленность или сферу услуг. На третьей фазе происходит снижение доли расходов на питание в бюджетах городских семей, быстро повышается производительность труда в сельском хозяйстве.

Четвертая фаза: аграрный сектор в индустриально развитой экономике. Здесь завершается аграрная трансформация. Ее критерии: 1) доля занятости в сельском хозяйстве менее 20процентов от общей рабочей силы; 2) доля расходов на питание составляет менее 30процентов в бюджетах городских семей. Безработица в промышленности заставляет удерживать рабочую силу от перетекания ее из сельского хозяйства.

Чтобы доля расходов на питание в бюджетах городских семей сократилась, надо снизить себестоимость производства единицы сельхозпродукции, что возможно только при росте урожайности сельхозкультур, продуктивности животноводства и вообще эффективности аграрного сектора.

На протяжении первых трех фаз потоки финансовых (в виде субсидий и налогов) и трудовых ресурсов перетекают в промышленность и сферу услуг. Однако, это происходит лишь после роста продуктивности аграрного сектора.

На третьей фазе начинает сокращаться абсолютное аграрное население в стране. Занятость в сельском хозяйстве снижается быстрее, чем доля сельского хозяйства в ВВП страны, так как обычно производительность труда в аграрном секторе растет быстрее, чем в экономике в целом. Это и порождает коренные структурные изменения во всей экономике (Табл. 21.2).

Табл. 21.2. Международные сравнения темпов роста производительности труда в сельском хозяйстве и в промышленности за 1956-1984 гг. (в среднем за период в процентах)

Страны	Прирост производительности труда		
	сельское хозяйство (1)	промышленность (2)	разница (1) - (2)
Развитые страны:			
США	6,3	3,2	3,1
Великобритания	5,5	2,6	2,9
Франция	6,4	4,2	2,2
ФРГ	7,7	4,1	3,6
Япония	5,3	6,7	-1,4
Развивающиеся страны:			
Южная Корея	4,0	7,5	-3,5
Филиппины	3,2	3,5	-0,3
Индия	1,3	2,1	-0,9

Источник: Timmer C.P. The Agricultural Transformation // Handbook of Natural Resource and Energy Economics /Edited by A.V.Kneese, J.L.Sweeney. Vol.2. - Amsterdam-New York-Oxford, 1985.

В некоторых странах прирост производительности труда в сельском хозяйстве отставал от одноименного показателя в промышленности, однако здесь первый также является высоким.

Выводы:

1. Политика экономического роста в странах с переходной экономикой предполагает проведение структурных реформ - различных мер по устранению препятствий для обеспечения нормального функционирования, гибкости и мобильности рынков производственных ресурсов и продукции, повышению стимулов производить и инвестировать, что приводит к благоприятным изменениям в структуре финансовых счетов государства, предприятий и домашних хозяйств.

В программах увеличения предложения за счет развития реального сектора экономики республики должна учитываться реализация двух групп мер структурного регулирования: а) в кратко- и среднесрочном периоде - повышение эффективности использования существующих факторов производства и эффективности их распределения между секторами и отраслями экономики; б) в долгосрочном периоде - увеличение производственной мощности экономики путем стимулирования внутренних сбережений, количества и повышения качества совокупных инвестиций, развития программ образования и повышения квалификации рабочей силы, стимулирования НТП.

2. Экономический рост в Узбекистане во время пребывания в СССР не был устойчивым по критерию Солоу. Для обеспечения устойчивости роста макроэкономическое регулирование должно включать меры по трем взаимосвязанным направлениям: а) *экологическое* - снижение величины выбытия природного капитала, в частности, деградации земельных, истощения водных и минерально-сырьевых ресурсов; б) *экономическое* - увеличение инвестиций в экономику путем повышения эффективности производства и роста сбережений; в) *социальное* - относительное снижение темпов роста населения.

3. Программа экономического роста и обеспечения его устойчивости должна включать обязательное использование значительных резервов роста эффективности в аграрном секторе.

Закономерное историческое снижение значимости аграрного сектора, его доли в ВВП и занятости может произойти только через его всемерное и быстрое развитие, повышение продуктивности. Стратегия искусственного "выписывания", снижения доли аграрного сектора в ВВП и занятости, при наличии отсталой технологии сельхозпроизводства, низкой урожайности и низкого уровня жизни в сельской местности может привести к стагнации всей экономики, а не к экономическому росту.

4. Аграрный сектор в Узбекистане является огромным резервуаром ресурсов для экономического роста. Это поставщик продуктов питания, сырья, трудовых и финансовых ресурсов для промышленности и других секторов экономики. Однако, не насильственное изъятие ресурсов из стагнирующего аграрного сектора, а естественный перелив ресурсов из развивающегося аграрного сектора при помощи создания двухсторонних рыночных связей при производстве и распределении продуктов, создает возможность одновременного и сбалансированного развития сельского хозяйства и промышленности.

Литература:

1. *Macroeconomic adjustment: policy instruments and issues* /Edited by Jeffrey M. Davis. - Washington: IMF, 1992.

2. *Theoretical aspects of the design of Fund-supported adjustment programs: a study /by the Research Department of the IMF //Occasional paper No.55.* - Washington: IMF, 1987.

3. *Unproductive Public Expenditures: A Pragmatic Approach to Policy Analysis /by the Fiscal Affairs Department of the IMF //Pamphlet Series No. 48.* - Washington: IMF, 1995 - 44p.

4. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy.* - New York: Oxford University Press, 1993.

5. *Supply-Side Tax Policy: It's Relevance to Developing Countries.* - Washington: WB, 1993.

6. *Milesi-Feretty M., Roubini N. Growth Effect of Income and Consumption Taxes: Positive and Normative Analysis //IMF Working Paper. No. 62.* - Washington: IMF, 1995.

7. *А.М. Дасымов. Аграрные преобразования и формирование социалистического землепользования в Узбекистане.* - Ташкент: Фан, 1965.

8. *Institutional Requirements to Support Policies and Investments in Transition Economies //Materials of National Seminar on Sustainable Agricultural Development in Uzbekistan held by EDI of World Bank.* - Tashkent, February 26 - March 3, 1996. P.5-6.

9. *Timmer C.P. The Agricultural Transformation //Handbook of Natural Resource and Energy Economics /Edited by A.V.Kneese, J.L.Sweeney. Vol.2.* - Amsterdam-New York-Oxford, 1985.

Некоторые вопросы формирования внутренних и внешних источников инвестиций в Узбекистане за 1991-1995 годы

22

Фаттахова Ж.А. Юсупов М.А.

Основной особенностью экономического развития страны за последние два года явилось достижение впервые за годы радикальных экономических реформ замедления темпов инфляции и экономического спада, а в некоторых отраслях экономики относительной стабилизации и определенного оживления деловой активности. Как следствие этого и в инвестиционной сфере сложились предпосылки, свидетельствующие об определенном улучшении положения дел по сравнению с предыдущими годами: замедление темпов спада общих объемов реальных капитальных вложений, рост объемов иностранных инвестиций в отечественную экономику.

Учитывая, что инвестиционный потенциал представляет собой наиболее существенный фактор экономического роста, несомненный интерес представляет анализ сложившихся основных тенденций в инвестиционном секторе страны за предыдущие 5 лет. На необходимость такого анализа указывалось в выступлении Президента республики, где говорилось, что «переход к новому качественному состоянию общества невозможен без комплексного анализа экономической ситуации, сложившейся к началу реформ, выявления причин, приведших к глубокому экономическому, социальному и политическому кризису, тех пороков в системе хозяйствования, от которых надлежит решительно отказываться» [1].

Кроме того, данный анализ, возможно, позволит дать ответ на вопросы, являющиеся весьма актуальными сегодня для страны и касающиеся масштабов и последствий проникновения иностранного капитала в национальную экономику.

Внутренние источники инвестиций: отечественный и зарубежный опыт

Основная особенность инвестиционных процессов в экономике страны за 1991-1995 гг. характеризуется в целом тенденцией снижения инвестиционной активности, но при этом можно условно выделить два периода.

Первый период - 1991- 1994 гг., когда наблюдалось существенное падение масштабов инвестирования. Темп спада общего объема инвестиций по всем источникам финансирования, освоенным предприятиями раз-

личных форм собственности, превысил темпы общеэкономического спада в 1,8 раз. Такая тенденция в Узбекистане в 1991-1994 гг. была обусловлена общим дефицитом финансовых ресурсов, впрочем, как и в других республиках СНГ.

Положение, складывавшееся в этот период в инвестиционной сфере явилось прямым результатом кризисных явлений в экономике страны. Как и следовало ожидать, капитальное строительство, имея высокую фондоемкость и капиталоемкость, наиболее болезненно отреагировало на происходящие экономические процессы. Потребляя продукцию практически всех отраслей по все возрастающим ценам, эта отрасль столкнулась с инфляцией издержек, с отсутствием средств на долгосрочное развитие у производителей - потенциальных инвесторов. Ухудшение воспроизводственных условий усугубилось жесткой налоговой, кредитной и бюджетной политикой в области долгосрочного инвестирования.

Мотивация действий руководителей предприятий сводилась в основном к тому, чтобы обеспечить приемлемую загрузку мощностей, удерживать действующее производство и избежать потери квалифицированных кадров. Для этого резко увеличивались фонды заработной платы, а также другие непроекционные фонды, что также сокращало инвестиционную активность. Таким образом, прогрессировало сокращение доли капиталовложений, финансируемых за счет накоплений предприятий в их общем объеме.

Коммерческим банкам в условиях роста процентных ставок и нестабильности финансово-экономического положения предприятий стало рискованно выдавать кредиты на длительные сроки. В результате банки потеряли заинтересованность даже в среднесрочном инвестировании. Другие потенциальные кредиторы, традиционные для развитой рыночной экономики, такие как инвестиционные и пенсионные фонды, трастовые компании в 1991-1994 гг. еще не сформировались как реально действующие структуры.

Влияние совокупности вышеуказанных факторов обусловило падение инвестиционной активности в стране за период 1991-1994 гг.

Второй период - 1995 - 1996 гг., когда благодаря усилившемуся радикализму проводимых экономических реформ и определенному оживлению деловой активности динамика инвестиций достигла значительного роста. Из нижеприведенного графика видно, что процесс реального роста капитальных вложений начался именно с 1995 года. По нашим расчетам на основе данных Министерства макроэкономики и статистики реальные капитальные вложения составили 21,9 млрд сумов и возросли по сравнению с 1991 годом в 1,9 раза, а по сравнению с предыдущим годом в 2,7 раза. Сравнение абсолютных значений капитальных вложений также по-

казывает их резкий рост в 1995 году, когда увеличившись почти в 6 раз по сравнению с 1994 годом, они составили около 82,2 млрд сумов. *Таким образом, именно 1995 год можно считать годом начала процесса оживления инвестиционной активности в республике.*

Анализируя 1995 год необходимо отметить, что реальный рост определили исключительно иностранные инвестиции, которые возросли в номинальном выражении в 24 раза в разрезе централизованных капитальных вложений, включающих кредиты под гарантию правительства и в 2 раза по нецентрализованным капитальным вложениям*. Таким образом, опыт нашей страны не явился исключением из общего правила развития развивающихся государств, привлекающих для своего «прорыва» значительные масштабы иностранных инвестиций.

Очень важным является факт существования временного лага в 1 год между ростом реальных капитальных вложений и ростом ВВП. Рост реальных вложений в 1995 году послужил наряду с другими важным фактором роста реального ВВП в 1996 году. Таким образом, стабильное наращивание инвестиций при условии их эффективного использования создает в стране необходимые предпосылки для долговременного экономического роста. Анализируя структурный состав капитальных вложений, можно отметить, что основа положительных тенденций была заложена со второй половины 1994 года. Уже по итогам этого года произошла стабилизация объемов государственных вложений, которая сохранилась вплоть до конца 1996 года, достигая отметки 27 процентов. В структуре капитальных вложений отразилась тенденция роста иностранного присутствия в стране: увеличение доли иностранных инвестиций с 1,2 процента в 1994 году до 14,3 процентов в 1995 году и около 19 процентов в 1996 году. (Табл. 22.1)

Табл. 22.1. Структура капитальных вложений по источникам финансирования за 1991-1997 гг. (в процентах)

Источники финансирования	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.*
госбюджет	59,3	27,2	15,1	27,2	27,3	25,7	19,8
предприятия и население	40,7	72,8	84,1	58,4	48,8	44,5	31,0
кредиты банков	-	-	-	13,1	9,6	7,4	7,9
иностраные инвестиции	-	-	0,8	1,2	14,3	18,6	37,6
внебюджетные фонды	-	-	-	-	-	2,3	2,3
средства хозкинжатов	-	-	-	-	-	1,5	1,4

Источник: таблица рассчитана по данным Госкомпрогнозстата РУз

Значительный масштаб иностранного присутствия в стране ставит под сомнение достаточность ее национальных инвестиционных возможностей. Так ли это на самом деле?

Основным внутренним источником воспроизводственных процессов в экономике развитых государств являются амортизационные отчисления. В структуре стоимости они составляют значительную величину, достигая, к примеру, в Соединенных Штатах отметки свыше 60 процентов. Это позволяет поддерживать существующие фонды на высоком техническом уровне, что в свою очередь является основой для производства высококонкурентной продукции. На важность решения данной проблемы в Узбекистане прямо указано Президентом республики. «Не соответствует принципам современной организации производства, жестким требованиям мировой конкуренции сложившийся технический уровень предприятий, качество выпускаемой продукции. Технологическое оборудование практически во всех отраслях физически изношено, морально устарело и требует обновления» [2].

Столь высокая норма амортизации выполняет в развитых странах еще две важные функции: во-первых, она параллельно ликвидирует проблему морального износа, во-вторых, нейтрализует давление инфляционных процессов. Последнее обусловлено самой экономической природой амортизационных отчислений, осуществляющихся в текущий момент, но для целей будущих периодов.

Для того, чтобы ответить на вопрос каким образом используется этот важный внутренний источник инвестиционных ресурсов в Узбекистане были проанализированы данные межотраслевых балансов начиная с 1987 года. (Табл. 22.2)

Табл. 22.2. Структура амортизационных отчислений
за 1987 - 1991. гг., (в процентах)

Показатели	1987г.	1988г.	1989г.	1990г.	1991г.
Фактическая норма амортизации	7,4 13,5 лет	7,6 13,2 лет	7,5 13,3 лет	7,1 14,1 лет	6,9 14,5 лет
доля амортизации в стоимости всей продукции	5,5	5,7	5,6	5,1	2,5
доля амортизации в стоимости всей продукции при норме амортизации в 12% (6,3 года)	8,6	9,0	9,0	8,6	4,3
доля амортизации в стоимости всей продукции при норме амортизации в 16% (6,3 года)	11,0	11,2	11,3	10,8	5,6

Источник: рассчитано по данным межотраслевых балансов производства и распределения продукции в Узбекистане за соответствующие годы.

Из таблицы видно, что в условиях 1987 года при повышении нормы амортизации с 7,4 до 12-16 процентов удельный вес амортизационных отчислений в общей стоимости всей продукции возрос бы с 5,5 соответственно до 8,6-11 процентов, т.е. незначительно. Однако, такое повыше-

ние нормы амортизационных отчислений позволило бы снизить сроки обновления основных фондов с 13,5 лет до 8,3-6,3 года соответственно. Последнее в условиях структурной перестройки и провозглашенной политики на достижение конкурентоспособности национальной продукции на мировых рынках весьма необходимо. А в 1991 году при норме амортизации 16 процентов амортизационные отчисления во всей продукции составили бы всего 5,6 процентов. В развитых странах срок обновления достигает всего 5 лет, после этого техника считается устаревшей. В конце концов не случайно лизинг как таковой возник в Соединенных Штатах именно для решения проблемы ускоренного обновления существовавшего на тот момент парка оборудования и выхода таким образом из состояния великой депрессии 1929-1933 гг.

Своевременное повышение нормы амортизационных отчислений в конце 80-х годов в Узбекистане создало бы необходимый потенциал для менее безболезненного проведения последующих реформенных преобразований. Аналогичная, и даже ухудшившаяся ситуация наблюдается в последующие годы. Доля амортизационных отчислений в ВВП в 1991 году по сравнению с 1987 годом уменьшилась более чем в 2 раза, что говорит о негативных явлениях в воспроизводственных процессах основных фондов.

Вышесказанное дает основание считать необоснованными многочисленные предположения официальных органов, в частности, Минфина республики о нецелесообразности повышения нормы амортизационных отчислений по причине резкого соответственного возрастания последних в стоимости произведенной продукции.

Для наглядности проанализируем структуру и динамику рассматриваемых нами категорий на примере развитых промышленных стран за 1970-1982 гг. (Табл. 22.3)

Табл. 22.3. Капиталовложения и амортизация в ВВП США
(в млн. долл., в ценах 1975 г.)

	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1981 г.	1982 г.	1982г. в % к 1970г.
ВВП	1361	1539	1816	1870	1826	134,2
Валовые капиталовложения	250,3	249,5	336,0	341,1	322,0	128,6
в % к ВВП	18,4	18,2	18,5	18,2	17,6	
Чистые капиталовложения	91,5	56,4	86,0	85,3	78,9	86,2
в % к ВВП	6,7	3,7	4,7	4,6	4,3	
Амортизация	158,8	193,1	250,0	255,8	243,1	153,1
в % к ВВП	11,7	12,5	13,8	13,7	13,3	

Источник "Современный капитализм", М: Политиздат, 1985

Из анализа данных по США следует, что отношение объемов валовых капвложений к ВВП упало с 18,4 процента в 1970 году до 17,6 процента в 1982 году. Рост объемов капвложений за эти годы несколько отставал от роста ВВП. Причем, объем чистых капвложений снижался как в абсолютном, так и относительном выражениях. Рост валовых капвложений в США определялся в основном ростом амортизации, объем которой вырос за анализируемый период более чем в полтора раза. Доля амортизации в ВВП выросла с 11,7 до 13,3 процента, а доля чистых капвложений упала с 6,7 до 4,3 процента. Таким образом, рост валовых капвложений осуществлялся в условиях сокращения отчислений от прибыли при одновременном наращивании сумм амортизационных отчислений. В итоге если ВВП выросло на 134,2 процента, то амортизация выросла на 153,1 процент. То есть расширенное воспроизводство основных средств осуществлялось в условиях сокращения доли накопления, и главным образом за счет амортизации. Рост доли возмещения в валовых инвестициях с 63,4 до 75,5 процента объясняется не столько физическим износом, сколько моральным обесценением и несоответствием значительной части основных фондов новым технологиям и условиям воспроизводства. Соответственно снизилась доля накоплений в валовых инвестициях с 36,6 до 24,5 процентов. То есть простое и даже расширенное воспроизводство основных фондов все больше происходило за счет собственных средств фирм.

Кризис 1974-75 гг. выявил необходимость кардинальных изменений в структуре экономики, создания нового технического уровня, соответствующего современному этапу научно-технического прогресса путем переоснащения экономики трудо-, энерго- и материалосберегающими средствами производства. Торможение экономического роста обуславливалось вялостью всех компонентов совокупного спроса (потребительского, инвестиционного, государственного, внешнего). Особенно серьезный урон нанес кризис потребительского спроса и связанный с ним глубокий спад производства в автомобилестроении и жилищном строительстве.

В Японии наращивание валовых капвложений осуществлялось как за счет роста чистых капвложений, так и за счет роста амортизационных отчислений при значительном преимуществе последних. Однако, доля чистых капвложений в ВВП составляла значительно большую часть, чем амортизация. Доля чистых капвложений со временем снижалась, а доля амортизации возрастала, то есть шла тенденция выравнивания долей. Можно сделать вывод, что в Японии в воспроизводстве основных фондов важную роль играют как накопления, так и амортизация с тенденцией большей ориентации на амортизацию. Ход обновления основного капитала осуществлялся в основном не за счет нового строительства, а за

счет модернизации оборудования и массового внедрения средств автоматизации, замены технологических процессов с целью экономии энергии и сырья. (Табл. 22.4)

**Табл. 22.4. Капиталовложения и амортизация
в ВВП Японии (в млн. долл., в ценах 1975 г.)**

	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1981 г.	1982 г.	1982 г. в % к 1970 г.
ВВП	397,8	498,8	640,6	666,4	687,7	173,0
Заловые капиталовложения	137,4	161,4	204,0	208,0	207,1	150,6
в % к ВВП	34,6	32,3	31,8	31,2	30,1	
Чистые капиталовложения	85,5	96,1	113,8	115,4	113,9	133,2
в % к ВВП	21,5	19,3	17,8	17,3	16,6	
Амортизация	51,9	65,3	90,2	92,6	93,2	179,6
в % к ВВП	13,0	13,1	14,1	13,9	13,6	

Источник "Современный капитализм", М: Политиздат, 1985

Такая политика была связана с накоплением к концу 70-х годов в экономике страны целого ряда проблем, основной из которых являлась необходимость изыскания источников финансирования по структурной перестройке экономики, переходом ее на интенсивный путь развития, материало-, энерго- и трудосберегающую технологию.

Основную роль в приспособлении японской экономики сыграло государственное регулирование, направленное на укрепление тех отраслей хозяйства страны, которые оказались ослабленными в результате ухудшения условий сырьевого и топливно-энергетического снабжения страны в 70-х годах. В Японии стратегическим направлением регулирования стала ликвидация перенакопления основного капитала в базовых материалопроизводящих и других "структурно больных" отраслях. Японское государство не пошло ни по пути прямого бюджетного субсидирования этой группы отраслей, ни по пути их национализации. Вместо этого был выработан курс на их частичное свертывание, модернизацию и отбор наиболее жизнеспособных предприятий. В 1977-78 гг. Министерство внешней торговли и промышленности составило серию пятилетних программ для отраслей, положение в которых было объявлено особенно тяжелым. Эти программы были сведены в "Специальном чрезвычайном законе о структурно депрессивных отраслях", принятом в июне 1978 г. сроком до июня 1983 г., который предусматривал льготный налоговый режим для компаний отраслей, ведущих демонтаж излишнего оборудования. Были приняты различные формы компенсации убытков от демонтажа - от кредитования со стороны фирм - потребителей, получающих квоты на импорт, например, алюминия по льготному таможенному тарифу, и до расширения не

облагаемых налогом резервных фондов у компаний этой группы отраслей. В каждой из этих отраслей было запрещено создание новых предприятий и организованы антидепресссионные картели под государственным руководством.

В июне 1983 г. был принят новый вариант этого закона под названием "Временный закон для структурной перестройки отраслей" сроком до 1988 г. Список отраслей, на который распространяется льготный режим, был пересмотрен: из него были изъяты отрасли уже прошедшие перестройку (например, судостроение и производство стали в мартеновских печах), и добавлены другие, например, нефтехимическая промышленность. По существу, крупный блок отраслей, предназначенных к частичному свертыванию, стал объектом применения налоговых льгот и жесткого государственного контроля на целое десятилетие. Закон от 1983 года, в отличие от предыдущего, предусматривал серию мер для поощрения слияния фирм, т.е. для отбора и укрупнения наиболее перспективных предприятий, что еще выше подняло уровень концентрации производства в этой группе отраслей, а значит и их возможности по поддержанию современного технического уровня производства.

В ФРГ (мы берем старое название государства, поскольку речь идет о 1970 г.), также как и в США, размеры чистых капиталовложений сокращались как в абсолютном, так и в относительном выражениях. Анализ данных таблицы (Табл. 22.5) по ФРГ показывает, что если в 1970 году большую часть из валовых капиталовложений составляли чистые капиталовложения (60,6 процента), то в 1982 году большую долю составляли амортизационные отчисления (61 процент). Прирост валовых капиталовложений определялся в основном ростом амортизации. Таким образом, среди рассмотренных стран ФРГ занимает промежуточное положение. По всей видимости именно такое значительное накопление амортизационных отчислений в начале 80-х годов послужило основой значительных структурных преобразований экономики в последующие годы.

Табл. 22.5. Капиталовложения и амортизация в ВВП ФРГ
(в млн. долл., в ценах 1975 г.)

	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1981 г.	1982 г.	1982 г. в % к 1970г.
ВВП	374,6	417,2	496,7	495,7	490,5	130,9
Валовые капиталовложения	91,6	87,2	113,0	109,0	102,0	111,4
в % к ВВП	24,4	20,9	22,8	22,0	20,8	
Чистые капиталовложения	55,5	39,7	51,1	47,0	39,8	71,7
в % к ВВП	14,8	9,5	10,3	9,5	8,1	
Амортизация	36,1	47,5	61,9	62,0	62,2	172,3
в % к ВВП	9,6	11,4	12,5	12,5	12,7	

Источник "Современный капитализм", М: Политиздат, 1985

Значительная роль Германии в мировом капиталистическом хозяйстве, положительный, за редким исключением, платежный баланс выдвинули немецкую марку в число главных валют капиталистического мира. На основе марки осуществляется почти 15 процентов международных расчетов, в западногерманской валюте оплачивается большая часть европейских экспортных потоков. На марке фактически базируется Европейская валютная система.

Значительная роль в экономике Германии принадлежит государственному регулированию, которое осуществляется в двух основных формах: в форме предпринимательства и регулирования экономики. Предпринимательская деятельность государства распространяется преимущественно на те отрасли, которые имеют особое значение для всего хозяйства (энергетика) или куда частный капитал не инвестируется из-за низкой рентабельности (добывающая промышленность). Общее число компаний с непосредственным участием государства достигает почти 1 тыс. ед. При этом центр тяжести приходится на промышленность, транспорт, связь, банковскую сферу, жилищное хозяйство, научно-исследовательские организации. Через свои компании государство контролирует 95 процентов выработки электроэнергии, 75 процентов добычи каменного угля и 85 процентов бурого, 80 процентов добычи железной руды, 50 процентов производства алюминия, 40 процентов выпуска автомобилей.

Другая форма воздействия на процессы воспроизводства - государственное регулирование экономики. В 1967 г. в ФРГ был принят "Закон по содействию стабильности и росту экономики", целью которого было "проводить в рамках рыночного хозяйства мероприятия, которые одновременно содействовали бы стабильности цен, поддерживанию высокого уровня занятости и равновесия во внешнеэкономических связях при постоянном и соразмерном росте экономики"

Согласно этому закону в периоды резкого ухудшения конъюнктуры или наступления кризиса правительство увеличивало до крупных размеров государственные капиталовложения в некоторые отрасли инфраструктуры, усиленно субсидировало предпринимателей с целью стимулирования инвестиционной деятельности, поддержания спроса на товары и услуги. В годы подъема государственные капиталовложения ограничивались, вводилось дополнительное налогообложение, чтобы сдерживать рост экономики и накопить средства для регулирования при очередном конъюнктурном срыве.

Анализ тенденций воспроизводства основных фондов в наиболее развитых капиталистических государствах в целом говорит о том, что амортизация играет в этом процессе главную роль, полностью освобождая банковскую систему от финансирования государственных капитальных вложений.

В Узбекистане динамика основных макроэкономических показателей за исследуемый период характеризуется следующими данными (Табл. 22.6):

**Табл. 22.6. Капиталовложения и амортизация
в ВВП Узбекистана (в млн суммах, в текущих ценах)**

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1991г. в % к 1987г.
ВВП	27,2	29,2	30,1	32,4	61,5	226,1
Валовые капиталовложения	7,8	7,7	8,7	8,6	10,2	130,8
в % к ВВП	28,7	26,4	28,9	26,5	16,6	
Чистые капиталовложения	4,1	3,8	4,6	4,6	5,8	141,5
в % к ВВП	15,1	13,0	15,3	14,2	9,4	
Амортизация	3,7	3,9	4,1	4,0	4,4	118,9
в % к ВВП	13,6	13,4	13,6	12,3	7,2	

Источник: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз.

Таким образом, рост капитальных вложений был не адекватен росту производства, а рост объемов капитальных вложений обеспечивался в основном за счет роста чистых капитальных вложений. Объем амортизационных отчислений вырос незначительно, что говорит о больших резервах в возможности наращивать объемы капитальных вложений как за счет пересмотра норм амортизации, так и своевременной переоценки основных фондов. Напомним, что в развитых странах две трети валовых инвестиций осуществляются за счет амортизации и только одну треть составляют чистые инвестиции. В Соединенных Штатах Америки, например, существует специальный закон об ускоренной амортизации основных фондов, который разрешает и стимулирует предпринимателей ускоренно обновлять основные средства для быстрого освоения и внедрения новейших технологий. При этом имеется в виду, что ускоренная амортизация не приводит к росту себестоимости продукции, а наоборот, в долгосрочном плане ведет к росту производительности труда на основе более совершенной технологии и, соответственно, к снижению себестоимости выпускаемой продукции.

Особенность воспроизводства основных фондов в Узбекистане такова, что в республике еще не вполне развиты фондопроизводящие отрасли. Поэтому воспроизводство основных средств осуществляется, в основном, на основе импорта оборудования, машин и современных технологий. Зависимость от импорта требует соответствующих корректировок в инвестиционной политике государства с точки зрения ресурсного обеспечения, и в том числе совершенствования амортизационной политики. Если действующая амортизационная политика Узбекистана соответствовала условиям воспроизводства в рамках бывшего Союза, то в условиях независимо-

сти и ориентации на современное зарубежное оборудование, технологии и ускоренное обновление действующих производств, возникает необходимость совершенствования порядка амортизационных отчислений.

Говоря об инвестиционном потенциале страны, необходимо сказать, что его во многом определяет степень открытости национальной экономики, которая оценивается по соответствующим показателям. К ним относятся: удельный вес внешней торговли (экспорт + импорт) с учетом услуг в ВВП; доля импорта во внутреннем потреблении товаров и услуг; удельный вес зарубежных инвестиций по отношению ко внутренним. Ниже в таблице (Табл. 22.7) приведена попытка расчета данных показателей за 1994-1995 гг.

Табл. 22.7. Расчет степени открытости экономики Узбекистана, (в процентах)

Показатели	1995 г.
Удельный вес внешней торговли (экспорт + импорт) в ВВП	62,7
Удельный вес зарубежных инвестиций по отношению к внутренним	15,1

Примечание: 1. Для пересчета ВВП на доллары США применялся средневзвешенный курс сумы к доллару: 1994г. - 18 сум, 1995г. - 31,2 сум., рассчитанный на основе проводимых торгов на Узбекской Республиканской валютной бирже.

В соответствии с мировым опытом считается, что малые страны (Голландия, Бельгия, Австрия и др.) имеют более высокую степень открытости экономики: внешнеторговая квота в ВВП составляет 55-70. Этот показатель несколько снижен и колеблется возле отметки 40-45 процентов у таких средних стран, как Франция, Италия, Великобритания. У крупных мировых держав независимо от уровня их индустриального развития он не превышает 20 процентов (США, Китай, Индия). Причины низкой степени открытости последних состоят в большом размере внутреннего рынка, относительной обеспеченности сырьем, длительной ориентации на замкнутую экономическую модель развития. На фоне этих показателей значительная степень открытости нашей экономики характеризует большую зависимость страны от внешнего мира.

Условия и эффективность привлечения иностранных инвестиций

Как правило, иностранные инвестиции принято связывать с несомненным положительным успехом, особенно для стран с переходной экономикой, которые видят в таких инвестициях основу стабилизации экономи-

ческого развития. Так ли это на самом деле? Ведь всякая национальная экономика, в том числе и узбекистанская, значительно сложнее любой классической модели развития.

Дело в том, что в силу низкого бюджетного дефицита в Узбекистане вкупе с продолжавшей оставаться высокой нормой накопления (Табл. 22.6) потенциал инвестирования в 1991-1995 гг. оставался довольно высоким несмотря на определенные трудности экономики в целом. Данные таблицы (Табл. 22.8) свидетельствуют о том, что даже в наиболее кризисные периоды с точки зрения инвестиционной активности, то есть в 1993-1994 гг., показатель накопления не падал ниже уровня 14 процентов к ВВП.

Табл. 22.8. Структура ВВП по элементам конечного использования за 1991-1996 гг., (в процентах к ВВП)

Показатели	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Потребление	77,2	65,4	82,1	85,5	74,6
Накопление	26,8	43,9	14,7	18,5	29,6

Источник: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз

Государство, как и человек, во избежание нарастания долгов должно "жить по средствам". Это означает, что инвестировать в экономику желательно лишь собственные сбережения. В противном случае может произойти так называемый "мексиканский" кризис. Мексика попала в беду, потому что пыталась инвестировать больше, чем накопила. "Ахиллесовой пятой мексиканской экономики является низкий уровень внутренних сбережений: 14 процентов от ВВП, что значительно ниже средних 20 процентов, характерных для развитых стран и 25 процентов — для развивающихся стран"[4].

Соотношение объемов сбережений и инвестирования по Узбекистану приведены в таблице 22.9.

Табл. 22.9. Отношение сбережений, накоплений и инвестиций к ВВП (в процентах)

Показатели	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.
сбережения населения	18,9	30,6	11,0	5,1
накопление	43,9	14,7	18,5	29,6
капитальные вложения	21,6	25,6	20,3	27,5

Источник: рассчитано по данным Госкомпрогнозстата РУз.

Как видно из таблицы 22.9., с 1993 года масштабы инвестирования в Узбекистане значительно превышают объемы накопления, хотя в 1994

году разница была незначительной и составляла всего 1,8 процента, не говоря уже о 1995 году, когда накопление на 2,1 процента "опережало" инвестиции.

Откуда черпаются дополнительные источники финансирования за счет иностранных инвестиций. Насколько это оправдано?

Ответ на данный вопрос совсем не прост. Для того, чтобы ответить на него, необходимо проанализировать: во-первых, степень благоприятности инвестиционного климата в отношении с иностранными инвесторами, во-вторых, эффективность уже вложенных иностранных инвестиций, в-третьих, масштабы и динамику внешнего государственного долга страны и временные рамки процентных выплат по нему.

Целенаправленное движение в направлении рыночной экономики, макроэкономическая стабильность и возобновление экономического роста, отсутствие сложившейся рыночной конкуренции среди отечественных предпринимателей, дешевая рабочая сила, емкий рынок потребления и относительно дешевых и качественных сырьевых ресурсов, а исходя из всех перечисленных условий и более высокий процент прибыли, намного превышающий среднюю прибыль в странах со сложившейся рыночной экономикой, делают Узбекистан достаточно привлекательным регионом для роста иностранных вложений.

Систему льгот и гарантий, создающую благоприятный инвестиционный климат, определяют Закон Республики Узбекистан "Об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов", а также другие законодательные акты и нормативные документы. Важнейшим условием, определяющим ускорение процесса инвестирования иностранного капитала в отечественную экономику является тот факт, что в случае ухудшения условий инвестирования в течение 10 лет применяется законодательство, действующее на момент осуществления инвестиций. Иностранным инвесторам гарантируется репатриация получаемой прибыли без ограничений, страховая защита инвестиций, защита их права на собственность. Наряду с этим предусмотрена широкая система налоговых льгот, льгот по таможенным пошлинам, возможность приобретать недвижимость, земельные участки и принимать участие в приватизации. Дополнительными законодательными актами определены также меры по стимулированию создания и деятельности предприятий с иностранными инвестициями, производящими экспортно-ориентированную и импортозамещающую продукцию, что стало приоритетом внешнеэкономической политики страны.

В целом, с точки зрения инвестиционной привлекательности Узбекистан характеризуется рядом благоприятных тенденций:

1. Темпы спада производства снизились до 1,2 процента в 1995 г., а 1996 год ознаменовал начало восстановления и экономического роста.

2. Государственная собственность утратила свое доминирующее положение.

После ряда поправок, внесенных в соответствующие нормативные акты Олий Мажлисом Республики Узбекистан, сегодня могут быть приватизированы даже золотодобывающие, нефтеперерабатывающие и газовые предприятия;

3. Перспектива продолжительного периода роста и емкости рынка очень велика. Подтверждением факта существования значительных возможностей для роста иностранных инвестиций, несмотря на существование известных политических, экономических и социальных проблем, служит статистика, характеризующая неуклонный рост количества предприятий с иностранными инвестициями. По данным республиканского Агентства по иностранным инвестициям по мере укрепления политического и экономического положения Узбекистана в мире, процесс инвестирования в республику усилился, было создано совместных предприятий в 1991 году — 191, в 1992 — 368, в 1993 — 237, в 1994 — 380, а в 1995 году — 537.

4. Достаточное количество относительно квалифицированной рабочей силы, низкий уровень безработицы даже с учетом скрытых ее форм.

5. Ориентация экономики на внешний рынок. За период 1992-1996 гг. объем внешнеторгового оборота возрос более чем в 3 раза. Причем, в совокупном внешнеторговом обороте страны неуклонно увеличивается доля стран "дальнего" зарубежья, составляющая уже более 70 процентов.

Таким образом, рост динамики объемов инвестирования в Узбекистане еще раз подтверждает тенденции, сложившиеся в процессе перелива капиталов в мире, заключающиеся в том, что пока изменения в политике страны прочно не закрепились, внешние рынки капитала склонны проявлять осторожность, но как только привлекательные инвестиционные условия будут ими рассматриваться как долговечные, приток средств резко возрастет.

Выступая в качестве страны-импортера капитала Узбекистан рассчитывает на ряд определенных выгод. Проникая в экономику республики, иностранный капитал может существенно дополнить недостающие национальные ресурсы для инвестирования, привнести новые технологии, оборудование, ноу-хау, повысить качество продукции и квалификацию рабочей силы за счет привлечения иностранных специалистов, экспертов и консультантов. Другими словами, иностранные инвестиции стимулируют производство, создают дополнительные рабочие места, способствуют интеграции национальной экономики в мировую благодаря производственной и научно-технической кооперации.

Анализ качественных показателей процесса проникновения иностранного капитала в республику также не выглядит абсолютно оптимистическим. Несмотря на высокий уровень открытости экономики и существование целого ряда вышеперечисленных льгот, определяющих в совокупности достаточно благоприятный инвестиционный климат, объем произведенной продукции, работ и услуг с участием иностранного капитала в 1995 году составил лишь 2,4 процента к ВВП и 6 процентов к ВВП за 9 месяцев 1996 года. Из общего количества зарегистрированных совместных предприятий действует лишь около половины, сталкиваясь с многочисленными организационными трудностями.

Имеет место необходимость более всестороннего решения вопроса выбора приоритетных отраслей для привлечения иностранных инвестиций. Если цель реформ - построить в стране мощный экспортный потенциал, то это - отрасли добывающие и перерабатывающие, лесная и лесотехническая, некоторые предприятия военно-промышленного комплекса, предприятия с высокими технологиями. Если же цель развивать импортозамещающее производство, то это производство товаров народного потребления, сельское хозяйство, пищевая промышленность, машиностроение и приборостроение, производство лекарств, фармацевтического оборудования и т.д. Если же первоочередная цель - снятие социальной напряженности, то это строительство жилья, производство строительных материалов, развитие отраслей, связанных с созданием большого количества новых рабочих мест, сельского хозяйства и пищевой промышленности, здравоохранения, образования и т.д.

Необходима выработка четких приоритетов одних задач перед другими, что на сегодняшний день не прослеживается. В сферу распределения, в торговлю, в организацию экспортно-импортных операций, в непроектованную сферу прежде всего и устремляется иностранный капитал. По официальным данным Госкомпрогнозстата Республики Узбекистан из общего количества действующих предприятий в сфере промышленности работает лишь 27,2 процента совместных предприятий, а преобладающая часть приходится на сферу торговли, общественного питания и посреднических услуг - около 60 процентов. Наряду с этим лишь 10 процентов из общего количества действующих совместных предприятий производят продукцию на экспорт.

Масштабы привлечения иностранного капитала органично связаны с динамикой государственного долга страны. Конечно, большинство кредитов предоставляемых стране, носят льготный характер, но, во-первых, это не инвестиции, а во-вторых, в условиях крупномасштабного внешнего инвестирования даже льготный процент может предоставлять довольно значительную величину и оказаться не под силу отечественной экономике.

Таким образом, с одной стороны, у страны есть необходимый внутренний инвестиционный потенциал для обеспечения экономического роста. С другой, деятельность существующих предприятий с иностранными инвестициями далека от эффективной, а значительное наращивание масштабов иностранных инвестиций в стране усиливает проблему ее внешнего долга. *Все это позволяет говорить о необходимости дальнейшего совершенствования комплексной государственной политики в отношении капитальных вложений, включающих как наиболее важную часть иностранные инвестиции.* Необходимо ясно осознать тот факт, что в целом политика привлечения иностранных инвестиций является логическим продолжением внутриэкономической политики.

Выводы:

1. На настоящем этапе экономического развития Узбекистана необходимо максимально использовать существующие возможности активизации инвестиционной деятельности: мобилизацию национальных ресурсов и привлечение иностранного капитала. И в первом и во втором случаях, необходимо развивать благоприятный инвестиционный климат, при котором национальные ресурсы будут мобилизованы и эффективно вложены в экономику страны, а иностранные инвестиции будут допущены в те отрасли и регионы и в том количестве, которые отвечают интересам Узбекистана.

2. Национальные финансовые ресурсы в Узбекистане составляют значительную величину для внутренних инвестиций. Проблема в том, что необходимо мобилизовать эти ресурсы, в частности, через финансовую инфраструктуру, которая находится в стадии становления. Что же касается иностранного капитала, то, он, на наш взгляд, необходим в первую очередь в форме передачи знаний, опыта, технологий, ноу-хау, современных методов управления.

3. Одним из важнейших путей стабилизации и расширения инвестиционной деятельности является мобилизация и более эффективное использование внутренних ресурсов страны. Среди первоочередных мер на первый план выдвигается создание условий, поощряющих накопление средств у предприятий для производственного инвестирования, в особенности, пересмотр амортизационной политики в сторону активизации амортизационных отчислений. Последние в свою очередь нейтрализуют как инфляционные тенденции, так и масштабы кредитной эмиссии в стране. Наряду с этим банковское кредитование инвестиционных процессов необходимо усилить принятием законодательных актов о залоговом обеспечении кредитования.

4. Анализ динамики иностранных инвестиций позволяет сделать вывод о том, что несмотря на довольно заметный количественный рост числа создаваемых в Узбекистане предприятий с иностранным участием, социально-экономический эффект от привлечения иностранных инвестиций в масштабе государства остается пока незначительным. С другой стороны, увеличивается сумма внешнего долга страны, основная доля выплат по которому приходится на 1995-2000гг. при одновременно наблюдающейся тенденции дополнительного резкого увеличения в этот период присутствия иностранного капитала в общем объеме валовых инвестиций.

5. Необходимо осуществить разработку комплексной государственной политики в отношении капиталных вложений, включающих как наиболее важную часть иностранные инвестиции. Данная политика должна базироваться на взаимоувязке трех составляющих: внутренних инвестиционных ресурсов, иностранных инвестиций и внешнего долга. Только при полном задействовании первых (наиболее важным из которых являются амортизационные отчисления) можно обеспечить эффективные воспроизводственные процессы в стране. Лишь при полном исчерпании обоснованным будет привлечение иностранных инвестиций в размере, действительно необходимом для экономического роста страны и в соответствии с ее национальными приоритетами. При этом политика привлечения иностранных инвестиций должна находиться под строгим государственным контролем, а эффективное использование иностранного капитала должно стать одной из приоритетных задач государственного регулирования.

Литература:

1. *Н.А. Каримов. Узбекистан - собственная модель перехода на рыночные отношения. Ташкент: "Узбекистан", 1993 г.*
2. *Н. А. Каримов, О приоритетах экономической политики Узбекистана. Ташкент: "Узбекистон", 1993 г.*
3. *"Современный капитализм", М.: Политиздат, 1985.*
4. *Мартин Фелдстейн, Президент Национального управления экономических исследований США. / "Финансист", № 26, июль 1995.*
5. *Official Financing for Developing Countries, IMF, 1995*
6. *World Debt Tables, IMF, 1996*

*Ганиева С., Хамдамов М.**

С обретением независимости перед Узбекистаном встала задача коренного изменения экономической системы. Главной целью реформ было преодоление кризиса, наступившего после развала Союза, и достижение стабильного развития народного хозяйства республики. В связи с этим важнейшее значение приобретает разработка инвестиционной политики, которая бы отвечала требованиям современного этапа экономического развития страны.

В статье сделана попытка анализа инвестиционного климата в республике и сравнения проводимых в этой сфере реформ с опытом других стран. В работе анализируются источники финансирования капитальных вложений, подняты проблемы мобилизации средств и предложены некоторые пути их решения.

Необходимость в переориентации инвестиционной политики с переходом к рынку

Советская экономика была типичной плановой экономикой, где все экономические решения принимались централизованно. Капитальные вложения распределялись централизованно через Госплан и соответствующие министерства. Даже колхозы лишь формально могли осуществлять капитальные вложения по собственному усмотрению.

В условиях господства командной экономики большая часть финансовых средств концентрировалась в бюджете. Бюджетные средства служили основными источниками финансирования инвестиций: за счет бюджета финансировалось 60-70 процентов всех инвестиций в экономике. Лишь незначительная часть прибыли предприятий оставалась в распоряжении самих предприятий и направлялась на различные, предусмотренные планом цели, в том числе и на капитальные вложения.

Административно-плановая экономика не позволяла заниматься предпринимательской деятельностью и поэтому собственные средства предприятий, коммерческие кредиты, сбережения населения, иностранный капитал не играли столь важную роль, как в рыночной экономике.

* Махмуд Хамдамов, аспирант Института экономики Академии Наук РУз.

В постсоветский период Узбекистан испытывал такие же трудности, что и другие республики: неэффективность и падение производства, развал центрального планирования, межреспубликанской торговли и платежных механизмов, высокая степень монополизации рынка, подавленная инфляция и прекращение значительных бюджетных поступлений от союзного правительства.

Для Узбекистана трудности стартового периода были вызваны помимо общих и специфическими причинами:

- по сути дела республика являлась поставщиком дешевого сырья и стратегических минеральных ресурсов, прекрасным рынком сбыта готовой продукции, ей отводилась роль сырьевого придатка;

- многие предприятия, расположенные на территории республики, не только находились в подчинении Центра, но преимущественно занимались добычей и первичной обработкой сырья, которое вывозилось за ее пределы;

- технологическое оборудование, причем в ведущих отраслях, было давно физически изношено, морально устаревшее и требовало обновления.

В результате страна имела во многом деформированную структуру народного хозяйства, отсталый технический уровень производства, отрицательный платежный и торговый баланс. Чтобы ликвидировать эти деформации требовались огромные инвестиции, современная техника и технологии, кадры соответствующей подготовки.

Все эти обстоятельства предопределили основное направление в экономике: преодолеть тяжелые последствия тоталитарного наследия, преломить экономический кризис, придать экономике цивилизованный характер развития на рыночной основе не путем преобразования отдельных сфер деятельности, а в результате осуществления широкомасштабной и комплексной программы радикальных экономических реформ. В своей книге «Узбекистан - собственная модель перехода на рыночные отношения» Президент РУз И.Каримов отметил: «Переход от централизованного планирования и административно-командного стиля управления к рыночной экономике - это не модернизация или совершенствование существующего механизма хозяйствования, а создание принципиально нового. Это переход от одного качественного состояния к другому» [1].

С учетом этого обстоятельства в Узбекистане обеспечивается проведение более эффективной инвестиционной политики, направленной на преодоление экономической отсталости, интеграцию в мирохозяйственные отношения. Для достижения этих целей создается правовая и социально-экономическая инфраструктура. В течение шести лет продолжается активный процесс формирования правовой базы и инфраструктуры инвестиционной деятельности. Разработано и принято более десяти законов, формирующих правовое поле для инвесторов. В их число входят законы

о предпринимательстве, о приватизации, о собственности, об иностранных инвестициях, о банках и банковской деятельности, о биржевой деятельности и др. В настоящее время продолжается работа по усовершенствованию и дополнению созданной правовой базы с учетом подтвержденных практикой сильных и слабых сторон этих законов. Законодательными актами предусмотрены ряд экономических и правовых льгот, стимулирующих инвестиционную деятельность в республике.

Правовые и экономические основы дают возможность создания соответствующей инфраструктуры рынка и диверсификации источников финансирования инвестиций. Темпы развития фондового рынка, страхового дела, создания лизинговых компаний, усовершенствование банковского дела и проведение приватизации зависят прежде всего от качества создаваемых правовых и экономических основ инвестиционной деятельности.

Ниже приводятся данные, показывающие степень развития правовой сферы, поощряющей инвестиционную деятельность в различных странах.

Табл. 23.1. Законы, поощряющие инвестиции (в баллах)

Страна	Обширность правовых норм	Эффективность правовых норм	Общая оценка
Венгрия	4	4	4
Румыния	4	3	3
Чехия	4	4	4
Словакия	3	4	3
Казахстан	2	2	2
Кыргызстан	3	2	2
Россия	4	2	3
Узбекистан	4	2	3
Польша	4	3	4

Источник: Transition report 1996. Infrastructure and savings. EBRD. London.

В 1993-95 гг. удалось обеспечить последовательное замедление инфляционных процессов. Так, если в 1992 г. среднемесячный темп инфляции достигал 19,2 процентов, то в 1996 г. - 5,2 процента. Объективной основой такого существенного сокращения темпов инфляции является то обстоятельство, что под воздействием денежно-кредитной политики проводимой Центральным банком Республики Узбекистан все более ограничиваются возможности раскручивания инфляционной спирали за счет инфляции спроса.

Безусловно, это серьезное достижение проводимой экономической политики. Но нельзя забывать и то, что возможности ограничения темпов

инфляции преимущественно средствами денежно-кредитной политики имеют свои объективные пределы. Кроме того, медленные темпы реформирования в сельском хозяйстве (ведь наша республика аграрно-индустриальная страна), агропромышленности и транспорте могут создать угрозу роста инфляции издержек.

Радикальное сокращение темпов инфляции, которое единодушно прогнозируют как правительственные эксперты, так и эксперты МВФ, порождают надежды на неизбежный рост инвестиционной активности в Узбекистане.

Только в условиях подавления инфляционных процессов, нейтрализации факторов, усиливающих их интенсивность, появляется реальная возможность переломить те негативные тенденции, которые сложились на протяжении последних лет в инвестиционной сфере, спад в которой приобрел наибольшие масштабы среди других секторов экономики.

Структура источников финансирования инвестиций

Следует отметить, что под воздействием проводимой в институциональной сфере политики происходят определенные изменения в источниках финансирования капитальных вложений, которые имеют позитивный характер.

Все более определяющую роль приобретают сбережения населения и привлечение иностранных инвестиций. В 1991г. средства населения обеспечили 16,8 процента инвестиций, в 1992г. - 20,2 процента, но начиная с 1993 года их доля начала падать. Так, в 1995 году в общем объеме инвестиций она составила всего 6,5 процента. Данные 1996 года показывают, что средства населения увеличили свою долю в инвестициях до 8,9 процента. Появились и другие источники финансирования. Так, фонд поддержки предпринимательства, который формируется за счет средств от приватизации государственной собственности, обеспечил в 1996 году 0,2 процента инвестиций. В структуре капитальных вложений по источникам финансирования доля собственных средств предприятий в общем объеме 1991 года составила 39 процентов, в 1996 году их доля составила 35,7 процента. Удельный вес капитальных вложений, осуществляемых за счет средств бюджета, сократился до 25,7 процента в 1996 году против 44,6 процента в 1991 году. При этом в 1996 году удельный вес инвестиций для поддержки приоритетных отраслей составил 59 процента общего объема капитальных вложений из всех источников финансирования.

В 1992 году объем капитальных вложений за счет всех источников финансирования, по данным Госкомпрогнозстата Республики Узбекистан, сократился на 32 процента, в 1993-м - на 5 процентов, в 1994-м - на 22

процента. Негативную тенденцию падения объемов инвестиций удалось приостановить в 1995 году. Общий объем капитальных вложений в 1995 году составил 102 процента от объема 1994 года. В 1996 году капитальные вложения составили 106,9 процентов от уровня 1995 года.

В развитых государствах, как правило, преобладают частные инвестиции. В силу объективных обстоятельств (небольшой промежуток времени формирования) частный сектор экономики Узбекистана не в состоянии обеспечить нужный объем инвестиций. Поэтому все крупные капиталовложения производятся государственным сектором. Табл. 23.2. показывает последние тенденции изменения структуры источников инвестирования.

Табл. 23.2. Структура источников финансирования инвестиций за период 1991-1996 гг. (в процентах)

Источники	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Общий объем инвестиций	100	100	100	100	100	100
- бюджетные источники	44.5	26.6	32.1	25.3	27.2	25.7
- собственные средства предприятий	38.7	52.9	46.2	46.5	42.1	35.5
- банковские кредиты	-	0.3	8.3	11.1	9.7	7.5
- иностранные инвестиции и кредиты	-	-	0.1	6.6	14.4	18.5
- средства населения	16.8	20.2	13.2	9.9	6.5	8.9

Источник: Госкомпрогнозстат РУз, основные показатели социально - экономического развития Республики Узбекистан за 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996 годы.

По отдельным экспертным оценкам экономике Узбекистана требуется инвестиций в сумме 2,5-3 млрд долларов каждый год для обеспечения нормальных темпов развития. Объемы инвестиций в экономику страны зависят от источников финансирования и от инвестиционной политики.

Рассмотрим состояние внутренних источников финансирования инвестиций.

Прибыль и амортизационные фонды предприятий. Собственные средства предприятий - прибыль и амортизационные отчисления - являются основой для финансирования инвестиций. В условиях экономической стабильности эти источники финансирования самые надежные. Но в условиях перехода к рыночной экономике (высокий уровень инфляции, неадекватная налоговая политика) получить прибыль от экономической деятельности очень трудно. Регулярное повышение текущих цен не позволяет четко установить цены на конечную продукцию. В результате, конечная продукция имеет очень высокую себестоимость и поэтому ее сбыт

затруднителен. Текущих накоплений не хватает на обновление материально - технической базы производства. Повышение цен на ресурсы съедает прибыль предприятий.

Вместо получения прибыли хозяйствующие субъекты терпят большие убытки, особенно в аграрном секторе. Причиной этого являются неадекватное ценообразование и налогообложение. Проводимая налоговая политика не позволяет наращивать прибыль для расширения обновления производства. Несмотря на эту ситуацию, предприятия инвестируют свои средства, и доля их средств в общем объеме инвестиций растет. Если бы уровень экономической свободы частных и негосударственных предприятий был больше и законодательные акты поощряли бы накопления амортизационных фондов, то объемы инвестиций были бы еще больше.

По экспертным оценкам Мирового банка основную роль в долгосрочном развитии стран Юго-Восточной Азии сыграла либерализация экономических отношений, макроэкономическая стабильность, стимулирующая инвестиционная политика в частном секторе, дифференцированная налоговая политика и развитие конкуренции между предприятиями [5] хотя государственная интервенция в экономическую деятельность предприятий очень ощутима.

Амортизационные отчисления - самый распространенный источник финансирования инвестиций в мире. Но в условиях высокой инфляции очень трудно аккумулировать средства, необходимые для обновления производственных мощностей. Если предприятия все-таки хотят мобилизовать амортизационные фонды, тогда им придется делать отчисления в больших долях. В конечном счете это приведет к повышению цены конечной продукции. Впоследствии этот товар трудно реализовать, что в свою очередь приводит к снижению прибыли. К сожалению, вопросы амортизационной политики не находят пока более полного своего решения.

При этом средства амортизационного фонда предприятий должны использоваться строго по целевому назначению, не уходить в другие более доходные секторы финансового рынка. Таким образом, амортизационный фонд мог бы стать одним из рычагов, ограничивающих перетекание капитала в иные сферы деятельности: финансовых спекуляций, кредитную, торговую, иную деятельность и т.д. [6].

В условиях формирования рыночных отношений получают свое развитие привлечение средств предприятиями через рынок ценных бумаг. Фондовый рынок Узбекистана еще стоит на стадии начального развития. Эмиссия ценных бумаг предприятий имеет массовый характер, но процессы и объемы купли-продажи ценных бумаг не удовлетворительные. В 1996 году было продано акций на общую сумму

4228,2 млн. сумов, или лишь 2,5 процента (в 1995 году - 2,2 процента) общего объема инвестиций. Если учесть тот факт, что локомотивом экономического развития является промышленность республики, то в 1996 году финансовые ресурсы от продаж акций на РФБ «Тошкент» распределились среди отраслей народного хозяйства следующим образом: агропромышленный комплекс - 51,7 процентов, промышленность - 18,7 процентов, социальная сфера - 9,3 процентов. В 1996 году по сравнению с 1995 годом выросла роль строительства, транспорта и связи - 18,7 процентов.

Табл. 23.3. Структура продажи акций по отраслям экономики республики через фондовую биржу "Тошкент" (в процентах к итогу)

Сектор экономики	1995 г.	1996 г.
Агропромышленный комплекс	67	51,7
Промышленность	19	18,7
Социальная сфера	6	9,3
Строительство, транспорт, связь	5	18,7
Другие	3	1,6
Общее	100	100

Источник: Узбекистан за годы независимости. «Узбекистон», 1996. «Обзор финансового рынка Узбекистана», Т.: №№ 1,2, 1996 г.

Бюджетные средства. Доля инвестиции за счет бюджетных средств постепенно снижается. Этому способствует более динамичный рост объемов других источников финансирования инвестиций (например, иностранных инвестиций). В 1991 доля бюджетных средств в капитальных вложениях составляла 44,5 процентов, в 1992 году, в первый год независимости, она резко упала и достигла 26,6 процентов. В 1993 году произошел небольшой рост (32,1 процента), но в дальнейшем сокращение продолжилось. По итогам 1996 года этот показатель составил 25,7 процентов.

Но нужно отметить, что роль государства в инвестиционном процессе не снижается. Государственные средства инвестируются за счет других источников, таких как средства внебюджетных фондов, хокимиятов и пр. Почти все эти средства использовались на развитие приоритетных отраслей экономики (машиностроение, легкая и энергетическая промышленность). Получателями инвестиционных ресурсов в основном являются государственные и совместные предприятия, доля участия государства в которых составляет в пределах 30-51 процентов. В краткосрочном периоде это приводит к развитию экономики, учитывая способность государства аккумулировать значительные средства. Но в долгосрочном пе-

риюде это приводит к ослаблению негосударственного сектора в плане инвестиций, если учесть тот факт, что государственный бюджет в основном наполняется за счет налоговых поступлений.

Национальная экономика Узбекистана требует больших капитальных вложений. И удовлетворение потребности экономики в инвестициях только за счет внутренних источников нерационально. Внутренних финансовых, технических, управленческих, организаторских ресурсов недостаточно для достижения высоких темпов развития народного хозяйства. Экономике республики нужны вливания извне. В этом смысле иностранные инвестиции и кредиты международных финансовых организаций могут способствовать улучшению ситуации внутреннего инвестиционного дефицита.

Денежные накопления населения. В условиях рыночной экономики, большие инвестиции, как правило, обеспечиваются за счет накоплений населения. На Западе инвестиционной деятельностью занимаются сберегательные банки, пенсионные и страховые фонды.

Превращение свободных средств населения в источник инвестиций осложняет ряд факторов. Во-первых, сбережения населения могут быть использованы как инвестиционные ресурсы только в том случае, когда эти сбережения имеют массовый и устойчивый характер. Значит, только высокий уровень жизни большинства населения позволяет накопить достаточные ресурсы. В наших нынешних условиях мы еще не можем говорить о массовом характере сбережений.

Во-вторых, рост банковских сбережений населения сдерживается из-за изменчивости процентных ставок на депозиты, их отрицательности, в результате которой инфляционные сбережения являются более надежной формой хранения активов.

В-третьих, население еще не верит предприятиям-эмитентам ценных бумаг, считая что очень многие предприятия испытывают финансовые трудности и вряд ли обеспечат выплату ожидаемых дивидендов в ближайшем будущем.

В-четвертых, в связи с инфляцией и негибкой политикой коммерческих банков по дифференциации ставок по вкладам и депозитам в зависимости от срока договора, невозможно пока привлечь долгосрочные сбережения населения. Обычно население вкладывает депозиты на короткие - один, трех и шестимесячные сроки. Средневзвешенные процентные ставки по вкладам населения в банковской системе Узбекистана в 1996 году колебались от 6 процентов в ноябре (Трастбанк) до 157 процентов в феврале (Народный банк).

В-пятых, коммерческие банки еще не имеют развитой филиальной сети во всех регионах Узбекистана, то есть у населения нет большого выбора для вкладывания сбережений. Везде имеются лишь отделения

Народного банка, Промстройбанка и Пахтабанка, которые не удовлетворяют в полной мере требованиям населения.

Опыт динамично развивающихся азиатских государств, в частности Южной Кореи, Тайваня, Малайзии, Сингапура, Гонконга и Индонезии, в достижении высоких уровней сбережений показателен и его можно применить и в нашей республике.

Для достижения высоких уровней сбережений и инвестиций в этих странах использовали комбинацию фундаментальных и интервенционных мероприятий в экономической политике. Во-первых, во избежание инфляции обеспечивалось постоянство реальных процентных ставок по депозитам и достигалась позитивность процентных ставок. В результате, были предложены более высокие реальные процентные ставки по депозитам, чем в других развивающихся странах. Во-вторых, они обеспечили безопасность банков и перестроили их работу с мелкими и сельскими сберегателями. Функционирование банковской и финансовой системы регулировалось, ограничивались монополии, производились институциональные реформы.

Почтовые сберегательные системы Японии, Кореи, Сингапура, Малайзии, Тайваня снизили расходы на трансферты (пенсии, пособия и другие денежные переводы) и улучшили безопасность сбережений, таким образом накапливали значительные финансовые ресурсы для государства. Эти инициативы способствовали быстрому росту депозитов в финансовых институтах. Некоторые государства использовали различные интервенционные механизмы для поддержки роста сбережений. Сингапур и Тайвань регулярно поддерживали высокие процентные ставки на государственные сбережения (государственные облигации, займы и другие ценные бумаги). Япония, Корея и Тайвань установили жесткий контроль и высокие процентные ставки по ссудам на потребительские товары, собирали большие налоги с товаров роскоши. Эти интервенционные меры способствовали увеличению сбережений.

Структура источников финансирования инвестиций претерпела за годы реформ существенные изменения. Это нашло отражение в частности, в сокращении государственных инвестиций в связи с возникновением негосударственного сектора, созданием фондового рынка и притоком иностранных инвестиций в нашу экономику.

Банковские кредиты. Сегодня кредиты коммерческих банков не играют важную роль в финансировании инвестиционных проектов. В рыночной экономике приоритетное развитие получают те виды банковской деятельности, которые обеспечивают оптимальное сочетание снижения риска кредитования и повышения прибыли. Макроэкономическая ситуация в Узбекистане и современное организационное состояние банковской системы определяют ориентацию банков на ис-

пользование своих ресурсов в краткосрочном периоде. Предприятия в сегодняшнем состоянии не привлекательны для банков (низкая ликвидность, ограниченная свобода действий предприятий, ненадежность судебного разбирательства и т.п.). Доля краткосрочных кредитов в общем объеме кредитов в экономику в 1992 - 1996 годах не опускалась ниже 88 процентов. Статистические данные показывают, что доля банковских кредитов в инвестициях год за годом сокращается. В 1994 году она составила 13,1 процента, в 1995 году 9,7 процента и в 1996 году 8 процентов.

Из 30 банков, существующих сегодня в республике, только некоторые из них (Национальный банк ВЭД, Промстройбанк, Пахтабанк, Тадбиркорбанк и Узжилсбербанк) занимаются инвестиционной деятельностью. Практика последних лет показала, что одним из факторов, препятствующих расширению объемов долгосрочных кредитов коммерческих банков является несовершенство институциональной структуры кредитных учреждений. Развитие институциональной структуры кредитной системы должно идти по двум направлениям: первое - плюрализм форм собственности, второе - расширение спектра специализированных кредитных учреждений (инвестбанки и промышленно-финансовые группы). При этом, усложнение структуры требует дифференциации нормативов и других методов регулирования деятельности различных типов кредитных учреждений.

Какие меры могут влиять на инвестиционную активность банков? Прежде всего либерализация банковской системы республики.

Думается, что показателен российский опыт совместной работы банков и промышленных предприятий. Российские законы позволяют создавать промышленно-финансовые группы, которые способствуют активизации инвестиционной деятельности банков. Российские банки могут покупать пакет акций клиентов-предприятий и совместно управлять экономической деятельностью этих предприятий. Обоюдная заинтересованность в получении прибыли мотивирует принятие эффективных экономических решений со стороны банков. В интересах банков-инвесторов и для стимулирования их инвестиционной деятельности было бы целесообразным и в нашей республике поощрять приобретение банками пакетов ценных бумаг предприятий.

Банковские кредиты могут на нынешнем этапе реформ играть очень важную роль в инвестиционной сфере, если признать, что в переходном периоде инфляция менее чувствительна к монетарной политике Центрального банка. Инфляция в республике определяется прежде всего сложившейся структурой экономики и затрат (высокой энерго- и материалоемкостью производства), т.е. является инфляцией издержек. Поэтому целевое финансирование инвестиций за счет долгосрочных кредитов было бы очень кстати.

Без создания специализированного кредитно-банковского инвестиционного механизма невозможно мобилизовать долгосрочные накопления и направлять их на инвестиции в реальный сектор. Важнейшим элементом такого механизма могли бы явиться банки реконструкции и развития (БРР) [6], которые рекомендуются российскими экономистами. Деятельность таких банков должна заключаться в следующем:

а) Мобилизация капитала. Несмотря на трудное финансовое положение в реальном секторе, в стране имеются немалые денежные (включая валютные) резервы. Это резервы коммерческих банков, сбережения населения в Народном банке и в других коммерческих банках, бюджетные средства. Мобилизация внутренних резервов для инвестиций является задачей более перспективной, чем привлечение иностранных капиталов.

б) Долгосрочное инвестирование. БРР должны развернуть долгосрочное инвестирование денежных ресурсов в реальный сектор. Для этого они должны открывать прямые кредитные линии, т.е. производить расчеты в пределах предоставленных кредитов. Формы инвестирования должны развиваться по определенной схеме по мере стабилизации и улучшения конъюнктуры в реальном секторе, роста его доходности. Первоначально преобладающей формой инвестирования должен быть долгосрочный кредит предприятиям на осуществление достаточно эффективных проектов. Затем кредит может принимать более ликвидные формы (облигации, связанные с конкретными проектами, инвестиции в привилегированные акции предприятий, эмитированные в связи с осуществлением конкретных проектов, а далее в условиях промышленного подъема и в обыкновенные акции предприятий).

в) Система институциональных привилегий БРР. В качестве институциональных привилегий БРР можно рассматривать:

- привлечение бюджетных средств в операции БРР;
- помещение части обязательных резервов коммерческих банков в облигации БРР;
- государственные гарантии облигациям БРР, размещаемым на открытом рынке;
- уплата (целиком или частично) процентов по облигациям БРР государством;
- предоставление БРР права на размещение валютных облигаций на открытом рынке, в том числе среди населения;
- предоставление БРР права на эмиссионную деятельность (эмиссия акций и облигаций предприятий реального сектора);
- возможные налоговые льготы для доходов от облигаций БРР.

Иностранные инвестиции. Уровень экономического развития страны во многом определяется внешнеторговыми отношениями с миром. Это

подтвердила мировая практика. Мы знаем опыт СССР, Албании, Индии, которые в разное время проводили политику автаркизма. Автаркизм чреват дефицитом, стагнацией и технологической отсталостью страны.

Противоположность автаркизма - политика "открытых дверей". Именно такая политика способствует развитию экономики страны, повышает ее конкурентоспособность и технологический уровень, благосостояние народа. Узбекистан проводит эту политику с первых же дней приобретения независимости. Благодаря этому наша экономика развивается, ресурсы используются более эффективно, и страна постепенно находит свое место в международной специализации производства, повышаются ее экспортные возможности.

Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций год за годом увеличивается. Это свидетельствует о том, что несмотря на все трудности переходного периода, проводимая экономическая политика создает для иностранных инвесторов предпосылки для достижения эффективности осуществляемых вложений капитала и обеспечения их надежности.

Например, в 1993 году сумма иностранных инвестиций составляла 0,9 млн. сумов, или 0,07 процента от общего объема капиталовложений, в 1995 году, соответственно, 12410,6 млн. сумов или свыше 15 процентов. В последние годы значительно улучшились условия инвестирования в экономику, возросли объемы иностранных инвестиций.

Основные потоки инвестиций направляются в приоритетные отрасли экономики, которые обеспечивают импортозамещение и имеют экспортный потенциал. Более 60 процентов иностранных инвестиций вложены в производственные отрасли экономики. Почти 40 процентов инвестиций получили предприятия сферы услуг, социальной инфраструктуры и топливно-энергетический комплекс. Иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в те сферы экономики Узбекистана, в которых государство является гарантом. Без гарантии государства крупные инвесторы неохотно вкладывают свои средства, и они стремятся создавать совместные предприятия преимущественно с государственными предприятиями.

В структуре поступлений по иностранным кредитам, заключенных от имени правительства Республики Узбекистан, или гарантированных правительством Республики Узбекистан, 88 процентов составили кредиты под инвестиционные проекты (по оценке 657,7 млн. дол. США), для сравнения в 1995 году этот показатель составлял 61,4 процента. Но несмотря на это, доля иностранных инвестиций и кредитов, поступивших без гарантии правительства республики возросла до 15 процентов от их общего объема (в 1995 году - 12 процентов), что указывает на рост доверия иностранных инвесторов проводимым в Республике Узбекистан реформам.

В 1996 году, сравнению с 1995 г. общее количество действующих предприятий с иностранными инвестициями увеличилось более чем на 70 процентов. Одновременно, в общем объеме создаваемых предприятий с иностранными инвестициями все более возрастает доля предприятий со 100 процентами иностранных инвестиций, составившая 32 процента от общего количества предприятий с иностранными инвестициями (25 процентов за 1995 год).

В республике проводится работа по структурной переориентации на получение долгосрочных инвестиционных кредитов, направленных на расширение экспортного потенциала и импортозамещение и обеспечивающих высокую степень окупаемости, прорабатываются и находятся на стадии подписания инвестиционные проекты по организации производств по добыче и углубленной переработке минерально-сырьевых ресурсов, включая добычу и переработку нефти и газа, переработке сельскохозяйственной продукции, развитию машиностроения, по модернизации телекоммуникационной сети и т.д.

В Узбекистане отмечен относительный рост портфельных инвестиций, прежде всего в акции и долговые ценные бумаги. В 1996 году объем продаж иностранным инвесторам акций акционерных компаний составил более 80 млн. долларов. Однако, хотя объем последних и увеличился по сравнению с 1995 годом в несколько раз, их доля в общем объеме инвестиций не достигла и 1 процента, что не позволяет говорить о каком-либо влиянии этого вида вложений иностранного капитала на оздоровление инвестиционного климата в экономике Узбекистана.

Учитывая важность привлечения иностранных инвестиций, в республике разработана нормативно-правовая база стимулирующая привлечение иностранных инвесторов. Но, к сожалению, эффективность от них не так высока. Например, еще в 1994 году был принят закон о свободных экономических зонах. Но на сегодняшний день не предпринято никаких реальных шагов для осуществления предписаний закона. Единственным более или менее конкретным шагом явилась разработка программы создания туристической свободной экономической зоны в Самарканде.

Опыт динамично развивающихся стран Азии доказывает эффективность создания таких зон. Свободные зоны в этих странах были учреждены для производства товаров на экспорт. Через свободные экономические зоны осуществлялся беспопытный ввоз сырья, полуфабрикатов и оборудования для предприятий на базе инвестиций ТНК и экспорт готовых изделий. В 1986 году в Южной Корее насчитывалось 11 «зон свободной торговли», на Тайване-4, в Сингапуре-14, в Сингапуре-22.

Наряду с успехами в сфере привлечения иностранных инвестиций существует ряд проблем, решение которых послужило бы созданию более благоприятного климата иностранным инвесторам. Так, проведенный Агентством по иностранным инвестициям опрос иностранных инвесторов, работающих в Узбекистане показывает, что основными направлениями улучшения инвестиционного климата являются:

- либерализация режима конвертируемости национальной валюты, обеспечивающая более эффективное функционирование предприятий с иностранными инвестициями;
- развитие информационной инфраструктуры и включение отечественных информационных систем в мировые;
- разработка и осуществление региональной инвестиционной политики в республике;
- дальнейшее совершенствование инфраструктуры, отвечающей международным стандартам, - банковского обслуживания, страховых компаний, фондового рынка и т.д.

Выводы:

1. Дальнейшее развитие ситуации в инвестиционной сфере, и прежде всего на региональном уровне, в значительной мере будет зависеть от результативности реализации концепции государственной инвестиционной политики, среди основных направлений которой следует выделить:

- последовательную децентрализацию инвестиционного процесса на основе развития многообразных форм собственности;
- государственную поддержку предприятий за счет централизованных инвестиций при переносе центра тяжести с безвозвратного бюджетного финансирования на кредитование на возвратной и платной основе;
- размещение централизованных капитальных вложений и финансирование инвестиционных проектов исключительно на конкурсной основе;
- повышение роли внутренних (собственных) источников накопления предприятий для финансирования их инвестиционных проектов;
- расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов с привлечением капиталов других стран;
- усиление государственного контроля за целевым расходованием средств бюджета, направляемых на инвестиции в форме безвозвратного бюджетного финансирования и в форме кредита.

2. В целом следует отметить, что снижение темпов инфляции в краткосрочном и среднесрочном плане еще не является достаточным условием усиления инвестиционной активности, прежде всего материального производства.

Для этого необходима выработка действенной государственной политики по структурной перестройке экономики, направленной на диверсификацию ее структуры, придание приоритета развитию современных отраслей, а также отраслей, развитие которых будет способствовать ориентации экономики на существенное увеличение в ее структуре доли потребительского комплекса и экспорта.

Формирование этих процессов, хотя и не внесет на первом этапе существенного вклада в увеличение объемов производства, однако позволит заложить прочный фундамент будущего развития национальной экономики, ускорить достижение фазы экономического роста.

3. Существенное значение имеет то, что развитие вышеуказанных процессов создает принципиально новые возможности и для развития финансового сектора экономики, и в первую очередь банковской системы. Формирование и диверсификация сферы реального приложения капитала, создание объективных условий для ускорения его оборачиваемости будут способствовать укреплению рынка ценных бумаг, повышению ликвидности активов банков, их привлечению к инвестированию проектов, приносящих реальный эффект, в том числе и для инвестора.

Это особенно важно потому, что банковская сфера в настоящее время переходит от экстенсивной к интенсивной фазе своего развития. В этих условиях приобретает принципиальное значение проведение экономической политики, стимулирующей инвестирование капитала, накопленного в финансовом секторе, в реальный сектор экономики, что является необходимым условием укрепления наметившихся стабилизационных процессов, создания на этой основе объективных предпосылок к достижению в перспективе фазы устойчивого развития экономики.

Литература:

1. И.А. Каримов. *Узбекистан - собственная модель перехода на рыночные отношения*. Т.: «Узбекистон», 1993 г.
2. /Вопросы экономики, №4, 1997 г.
3. *Transition report 1996. Infrastructure and savings. EBRD. London.*
4. *Основные показатели социально - экономического развития Республики Узбекистан за 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996 годы.*
5. *The East Asian Miracle. IMF Document. 1993.*
6. /Финансы № 12, 1996 г.
7. Э. Акрамов, Ш. Ишмухамедов. *Узбекистан на пути к рынку: теоретические основы, условия и практика перехода*. Т.: «Узбекистон», 1993 г.
8. В.А. Сычева. *Труженики четырех «маленьких драконов»*. М.: «Наука», 1991.

9. В. В. Хруцкий. Южнокорейский парадокс. М.: «Финансы и статистика», 1993.

10. Узбекистан. Экономический меморандум. Субсидии и перераспределение средств. Документ Всемирного Банка, 1994.

11. Узбекистан: план экономических реформ. Документ Всемирного Банка, 1993.

12. Обзор экономики Узбекистана за 1995 год. Центральный банк РУз. ЦЭИ 1996 г.

13. Узбекистан за годы независимости. Госкомпрогнозстат РУз. Т.: «Узбекистон», 1996.

14. Узбекистан деловой партнер. Госкомпрогнозстат РУз. Т.: «Шарк», 1996.

15. Узбекистан 1991-1995. Информационный сборник. Госкомпрогнозстат РУз, ГВЦ, 1996.

Проблемы внедрения международных стандартов учета и статистики в Узбекистане в период перехода к рынку

24

*Алимов Р.А., Сайфуллин Р.А.**

Радикальные изменения в экономической жизни Республики Узбекистан, связанные с формированием многоукладной экономики и развитием рыночных отношений, децентрализацией процессов управления народным хозяйством, стремлением республики к интеграции с мировым сообществом вызывают необходимость кардинальных изменений в организации государственной статистики и учета.

Учет и статистика представляют собой незаменимый элемент в информационно-системе демократического общества, обслуживая правительство, экономику и общественность данными об экономической, демографической, социальной и экологической ситуации.

Широкий выход Узбекистана в различные международные организации и необходимость в связи с этим сопоставимости отечественных показателей с зарубежными требуют обеспечения прежде всего единства методологических принципов учета и статистики с принятыми в мировой практике. В современных условиях переходного периода к рынку для эффективного государственного регулирования экономическими процессами особенно важной становится проблема внедрения международных стандартов в статистику и учет республики.

Целью данной статьи является обоснование основных принципов, методов и этапов создания системы статистических показателей, основанной на международных стандартах и адаптированной к условиям перехода от централизованно-плановой системы к рыночной экономике.

Приоритетные направления реформы учета и статистики в условиях перехода к рынку

Политика в области статистики в настоящее время направлена прежде всего на активное преодоление наслоений и деформаций, привнесенных в статистику системой государственного командно-административного управления. На протяжении ряда десятилетий статистика и в методологии, и в содержании следовала за планом, ориентировалась на отслеживание выполнения плановых заданий, и получение в основном количественных характеристик, основывалась на сплошном статистическом наблюдении.

* Рахман Алимов, д.э.н., главный научный сотрудник Института экономики АН РУз.
Ринап Сайфуллин, начальник Департамента макроэкономического анализа и прогнозирования Министерства макроэкономики и статистики

Сложился существенный разрыв системы учета и статистики от мировой практики, что создает серьезные трудности для развития внешнеэкономических связей Узбекистана, интеграции его в мировое сообщество.

В новых условиях принципиальное значение приобретает усиление правовой защищенности статистики, более четкое определение законодательного статуса органов государственной статистики. Именно в этих целях в октябре 1993 г. был принят Закон Республики Узбекистан "О государственной статистике". Настоящий Закон регулирует правовые вопросы организации статистики в Республике

В соответствии с данным Законом органам государственной статистики дано право применять экономические санкции в установленном порядке к юридическим и физическим лицам, не представляющим данные для государственных статистических наблюдений, либо представляющим их с опозданием или искаженными.

Предоставленное органам статистики право получать государственную отчетность (в том числе составляющую коммерческую тайну), а также необходимые данные и материалы по всем учетно-статистическим работам в любой стадии их разработки от министерств, ведомств, в том числе от финансовых, банковских, таможенных и иных ведомств и служб, от органов исполнительной власти, предприятий, организаций независимо от их ведомственной подчиненности и форм собственности, от ассоциаций, союзов, концернов и других юридических лиц, граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность, позволяет значительно усилить аналитические, прогнозные функции статистики.

Значительная сложность и масштабность проблемы перехода республики на международные стандарты учета и статистики, многоцелевая направленность требуют государственного подхода к её решению. С этой целью в августе 1994 г. Кабинет Министров Республики Узбекистан принял постановление о Государственной программе перехода Республики Узбекистан на принятую в международной практике систему учета и статистики.

Главной целью Программы является создание условий для эффективного государственного регулирования развития народного хозяйства, объективного анализа роли и значения экономики республики и её отдельных сфер в мировом сообществе, на основе системы информации, адекватной рыночной экономике, своевременного выявления тенденций, прогнозирования их развития и оценки последствий управленческих решений.

В государственной программе предусматривается решение следующих задач:

- пересмотр общеметодологических основ государственной статистики;
- приведение в соответствие с международными нормами национальных макроэкономических показателей, создание системы национальных счетов Республики Узбекистан, разработка межотраслевых балансов по схеме СНС;

- определение состава, экономического содержания и методов расчета системы показателей, характеризующих состояние национальной экономики и позволяющих повысить аналитическую направленность и оперативность сбора, обработки статистических данных, базирующихся на новой информационной технологии на основе технического переоснащения органов статистики и учета;

- разработка и интеграция в единую статистическую систему новых форм первичного учета бухгалтерской, финансовой, банковской и таможенной отчетности в соответствии с международными стандартами;

- совершенствование системы показателей финансовой, бюджетной и банковской статистики, статистики платежного баланса;

- реорганизация в соответствии с международными правилами статистики цен, внешней торговли, населения и труда;

- определение состава показателей периодичности и порядка представления данных в органы международной статистики;

- создание Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования;

- разработка единой системы классификации и кодирования в соответствии с международными стандартами;

- подготовка и переподготовка кадров статистики и учета.

Принципиально важной в условиях переходного периода и развития рыночных отношений является разработка основных общеметодологических и организационных направлений реформирования государственной статистики, реализация новых подходов к формированию информационной базы (система статистических показателей). В связи с этим актуальным становится статистическое изучение формирования новых отношений собственности, её разгосударствления и приватизации, развития новых форм хозяйствования и видов предпринимательской деятельности.

При этом наряду с количественным измерением становления многоукладной экономики необходимо будет значительно расширить информацию о качественных показателях предприятий различных форм собственности и хозяйствования с тем, чтобы проводить сопоставительный анализ эффективности их деятельности. Одним из важнейших направлений совершенствования системы статистического наблюдения в новых условиях является широкий переход на методы не сплошного наблюдения: цензовые (основанные на методе основного массива), различные виды выборочного наблюдения, монографические исследования, что позволит резко сократить потоки статистической информации и в определенной мере преодолеть трудности, связанные со сбором информации от мелких предприятий.

Одним из приоритетных направлений в области совершен-

ствования статистики и учета является создание Единого государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО) всех форм собственности и хозяйствования. Целью создания ЕРПО является полный учет и наблюдение всех юридических лиц, прошедших государственную регистрацию в соответствии с законодательством Республики Узбекистан. Формирование ЕРПО осуществляется органами государственной статистики на основе их взаимодействия на всех уровнях с органами, осуществляющими государственную регистрацию, и с органами государственного управления при обязательном использовании ими единых классификационных кодов.

Являясь новой организационной и технологической формой статистического наблюдения, сбора, обработки и ведения информации, ЕРПО практически единственно приемлемая форма в условиях осуществления экономических реформ, позволяющая обеспечить органы управления, статистики и других пользователей своевременной и достоверной информацией по основным статистическим показателям. Внедрение ЕРПО позволит обеспечить единство информационного пространства при взаимодействии с органами государственного и территориального управления. В рамках ЕРПО станет возможным проведение сплошного наблюдения по минимальному набору важнейших статистических показателей по всей совокупности объектов, проходящих регистрацию на территории Республики Узбекистан. Это в сочетании с использованием выборочных методов статистических наблюдений по более широкому кругу показателей, данными полученными в результате взаимодействия с регистрами других информационных систем, обеспечит разработку необходимой информации для анализа социально-экономического положения Республики Узбекистан.

Создание ЕРПО предполагает разработку Положения о Регистре, составляющего его правовую основу, показателей, методов их исчисления, комплекса инструктивно-методологических материалов, обеспечивающих функционирование Регистра. Одновременно должны вестись работы по заполнению информационного фонда Регистра, построенного на справочных характеристиках и классификационных признаках, отражающих организационно-правовую форму, отраслевую, ведомственную, территориальную принадлежность предприятий и организаций, виды деятельности, состав учредителей и т.п.

В условиях формирования рыночных отношений на первый план выдвигается финансовая сфера, актуальными становятся проблемы денежного обращения, доходов и расходов государства, предприятий и населения, решение вопросов, связанных с эмиссией денег, эффективность налоговой политики и т.д.

В целях усиления регулирующих функций финансово-кредитной полити-

ки государства Центральным банком, Министерством финансов, Министерством макроэкономики и статистики проводится работа по формированию показателей денежной и финансовой статистики по критериям воздействия на рыночный спрос и предложение, группировка активных и пассивных операций и финансовых инструментов по критериям ликвидности.

Новая система показателей позволяет оценить воздействие составных элементов денежной массы, процентной политики Центрального банка, системы экономических нормативов регулирования, внутреннего и внешнего долга, платежного баланса на формирование макроэкономических пропорций в народном хозяйстве республики.

Принципиальной проблемой является создание по существу новой статистики цен. В условиях административно-планового контроля и регулирования ценообразования статистика цен сводилась в основном к построению индексов прейскурантных цен. Переход к рыночным отношениям обуславливает необходимость формирования системы постоянного наблюдения за динамикой цен и тарифов во всех отраслях и секторах народного хозяйства, на все виды продуктов и услуг, как производственно-технического, так и потребительского назначения.

В этих целях предусматривается обеспечение методологического соответствия расчетов индексов цен показателям, разрабатываемым ООН и МВФ. Это даст возможность учитывать фактическое изменение цен на всю продукцию, включая вновь появляющуюся на рынке.

Исчисления индексов цен предполагается осуществлять на основе предварительно сформированных наборов товаров - представителей. Для обеспечения репрезентативности рассчитываемых индексов цен предусматривается также разработка методики проведения серии выборочных исследований.

Важнейшее место в системе индексов цен принадлежит индексу потребительских цен, иногда его называют индексом стоимости жизни. Этот индекс получил весьма широкое распространение в странах с рыночной экономикой для характеристики изменения общего уровня цен в экономике. Индекс потребительских цен - это важнейший статистический показатель, своеобразный экономический барометр.

Индекс потребительских цен отражает изменение цен и тарифов потенциального набора товаров и услуг, которые входят в потребление населения. Перечень товаров и услуг, цены которых служат основой для расчета индекса потребительских цен, должен быть максимально представительным и охватывать по возможности все важнейшие потребности населения. В настоящее время встает задача проведения республиканскими статистическими органами расчетов индекса потребительских цен на регулярной основе. Индекс потребительских цен должен отражать изменения среднего уровня цен определенного набора товаров и услуг, приобретаемого средним

потребителем. Он может быть использован в качестве важнейшего показателя инфляционных процессов, для расчета покупательной способности национальной валюты, на его основе может проводиться индексация заработной платы, пенсий и других выплат.

Процесс интеграции республики в мировую экономику объективно обуславливает разработку мер по совершенствованию статистики внешнеэкономических связей, целью которой является улучшение сопоставимости национальных и международных показателей развития внешней торговли, служащих базой для последующего анализа основных тенденций ее динамики и обоснованного прогнозирования темпов роста экспорта и импорта. Намечены меры по созданию системы показателей о движении валютных средств, индексах цен и физического объема экспорта и импорта, соотношении внешнеэкономических и внутренних цен по экспортной и импортной продукции, формированию таможенной статистики.

Усиление роли финансовых механизмов взаимодействия с зарубежными странами диктует необходимость построения в предельно сжатые сроки платежного баланса Узбекистана, отражающего итоги внешних торговых и финансовых операций. Без составления платежного баланса невозможно построение целостной системы национальных счетов, увязка показателей развития внутренней экономики и внешнеэкономических процессов. Показатели платежного баланса включены в качестве необходимых в перечни информации, требуемой многими международными организациями.

Построение платежного баланса предполагает координацию действий центральных экономических ведомств, а также перестройку существующей системы сбора и обработки информации.

Работы по построению платежного баланса Узбекистана будут вестись во взаимодействии с экспертами международных финансовых организаций, прежде всего Международного валютного фонда.

В условиях формирования рыночных отношений существенно изменилась статистика населения и труда, которая включила в свою сферу ранее непривычные для нее объекты и методы. Внедрение в практику Узбекистана международных норм статистики населения и труда позволит привести в соответствие с международными стандартами систему показателей и получить во многом качественно новую информацию, характеризующую рынок труда, уровень и динамику доходов, заработной платы, занятости, безработицы, издержек на рабочую силу. Эта информация необходима для анализа и прогноза ситуации на рынке труда и разработки мероприятий социально-экономической политики. Одновременно будут решаться вопросы обеспечения международной сопоставимости информации о развитии демографических процессов, трудовой статистики и представления статистических данных в МОТ, ВОЗ и другие международные организации.

Сложности переходного периода выдвигают ряд новых требований к социальной статистике. В Узбекистане сформирована система первоочередных мер по социальной защите населения при переходе к рынку. Задачей статистических органов является наблюдение за реализацией минимальных общегосударственных гарантий - прожиточного минимума, минимальной заработной платы, минимальной продолжительности отпусков, пособий по безработице, мер прямой поддержки социально наименее защищенных групп населения (пенсионеров, инвалидов, многодетных и т.п.).

В период активного внедрения рыночных отношений доходы населения по своим видам становятся более многообразными. Кроме заработной платы это могут быть проценты, дивиденды, доходы от личного имущества, пособия по безработице, компенсационные выплаты в связи с единовременным повышением цен, выплаты по индексации доходов и т.д. Все это требует соответствующего учета и отражения в статистике.

Система национальных счетов: сущность и структура

Приведение в соответствие с международными требованиями общеметодологических основ государственной статистики связано с необходимостью внедрения в экономическую практику системы показателей и классификаций, основанных на международных стандартах. В настоящее время используется примерно 150 международных стандартов в области статистики и 30 в области бухгалтерского учета, нашедшие отражение в документе ООН "Международные стандарты учета и статистики". Такие стандарты разработаны специалистами Статистической комиссии ООН и международных организаций, входящих в систему специализированных органов системы ООН (ФАО, МОТ, ЮНЕСКО, ВОЗ). *Центральное место в Программе реформирования государственной статистики занимают вопросы, связанные с подготовкой исчисления новых, ориентированных на рыночную экономику, систем макроэкономических показателей.* Прежде всего это относится к системе национальных счетов.

СНС представляет собой систему взаимосвязанных статистических показателей, счетов и таблиц, целью которой является получение всесторонней характеристики экономической деятельности государства. В СНС находят отражение процессы движения важнейших макроэкономических показателей - национального продукта и национального дохода - их производства, распределения, перераспределения и конечного использования как в масштабе народного хозяйства в целом, так и по отдельным отраслям и секторам экономики; процессы перелива капитала между отраслями и секторами; взаимоотношения секторов экономики между собой; операции с ценными бумагами и т.д.

Разработка и внедрение СНС в Республике Узбекистан явится качественно новым шагом вперед в системном анализе социально-экономического развития республики, позволит осуществить прямые международные сопоставления важнейших макроэкономических показателей, применяемых в международной практике, в условиях вхождения Узбекистана в мирохозяйственные связи. Использование СНС даст возможность получить полную и своевременную информацию о процессах формирования и обеспечения сбалансированности потребительского рынка, рынка средств производства и ценных бумаг, развития рыночной инфраструктуры, движения цен и инфляционных процессов, финансовых аспектов воспроизводства, банковской деятельности и денежного обращения. Все это будет способствовать выработке правильной, научно обоснованной экономической политики в условиях формирования рыночных отношений.

СНС как вид сводных балансовых построений широко используется в экономической практике зарубежных стран и международных организаций в целях анализа, регулирования и прогнозирования объема, структуры и динамики производства, национальных расходов и потребления.

В процессе длительного развития сводных народнохозяйственных построений принципы и схема их разработки, система показателей и методы их исчисления складывались под влиянием различных экономических школ. Современная история балансовых построений берет начало с 20-х годов текущего столетия. Значительное влияние на развитие СНС оказали работы Дж. Кейнса, послужившие основой для углубленного исследования закономерностей развития рыночной экономики на макроуровне, условий и факторов роста национального продукта.

Становление и развитие национального счетоводства как вида балансовых построений опиралось на значительную разработку теоретических и методологических проблем и большой практический опыт исчисления сводных макроэкономических показателей - национального продукта и национального дохода. Это нашло свое отражение, в частности, в том, что на начальных этапах разработки СНС основное внимание уделялось построению системы взаимосвязанных методов исчисления этих показателей на разных стадиях экономического оборота. В дальнейшем в СНС начали органично включать и другие системы макроэкономических показателей, такие как межотраслевой баланс, система показателей национального богатства, показатели финансовых ресурсов и некоторые другие. В нашей экономической литературе и практике хозяйствования на протяжении длительного времени складывалось в принципе критическое отношение к СНС. Такой подход связан был главным образом с тем, что важнейшие методологические принципы национального счетоводства вступали в противоречие с марксистско-ленинской теорией воспроизводства, а также в виду того, что СНС ориентирована на описание и анализ именно рыночной экономики, что считалось главным её недостатком.

Процесс общественного воспроизводства (экономического оборота) включает в себя непосредственный процесс производства материальных благ и услуг, их распределения и использования на цели конечного потребления и накопления. Следовательно, в механизме экономического оборота выделяются четко различающиеся, но зависимые друг от друга следующие экономические функции: производство, конечное потребление и накопление материальных благ и услуг, распределение и перераспределение доходов.

Осуществление этих функций связано с экономической деятельностью отдельных единиц (субъектов), как производящих, так и потребляющих предприятий, учреждений, домашних хозяйств и т.д. Выполнение этими субъектами экономических функций обуславливается их экономическими интересами.

В воспроизводственном процессе между отдельными единицами совершаются определенные экономические операции, для которых характерными могут быть встречные потоки материальных благ, услуг или доходов (операции купли-продажи, натурального обмена, обмена финансовых ценностей и т.д.), а также трансферты - односторонние безвозмездные передачи доходов как в денежной, так и в натуральной форме (пенсии, пособия, субсидии и т.п.). В этом случае объектами экономических операций выступают товары (продукты и услуги), деньги или финансовые документы, имеющие определенную стоимость и являющиеся носителями доходов или прав на определенный объем материальных благ или услуг. Это объективно соответствует природе рыночной экономики, для механизма функционирования которой характерным является взаимозависимое движение потока материальных благ и услуг и потока их финансового эквивалента в форме отдельных экономических единиц.

Все перечисленные элементы рассматриваются в СНС как объективная основа для исследования закономерностей и особенностей, характеризующих экономический оборот. Особенностью СНС является то, что она дает взаимосвязанную, всесторонне согласованную характеристику экономических функций, субъектов экономической деятельности, экономических операций, возникающих между субъектами и, наконец, объектов экономических операций.

В СНС не делается различия между сферой материального производства и сферой нематериальных услуг. Принципы, лежащие в основе составления СНС и исчисления важнейших макроэкономических показателей, используемых в большинстве стран мира и международных экономических организаций, базируются на расширенной концепции сферы экономического производства, в частности, на известной теории факторов производства.

Критерием отнесения определенных видов деятельности к сфере экономического производства должно явиться создание полезностей, имеющих экономическую стоимость, независимо от того принимают или не принимают эти полезности материально-вещественную форму. Следовательно, результаты экономического производства выражаются как в форме материальных благ,

так и услуг. Производительным следует считать не только тот труд, который создает стоимость и потребительную стоимость, имеющую материально-вещную субстанцию, но и труд, создающий потребительные стоимости неимущественного характера в форме полезной деятельности самого труда. Следовательно, процесс общественного производства зависит как от материально-вещественных, так и неимущественных факторов.

Методологические вопросы построения СНС

Важнейшим принципом построения СНС является обеспечение взаимозависимости показателей, отдельных счетов и вспомогательных таблиц, составляющих систему. Этой проблеме уделяется особое внимание с самого начала проведения работ по национальному счетоводству. Отличительной чертой СНС является вполне определенная корреспонденция между показателями и счетами, что обеспечивает системность национального счетоводства.

СНС является совокупностью составляющих её подсистем, каждая из которых, представляя собой отдельную экономическую таблицу, характеризует тот или иной аспект воспроизводственного процесса. Каждая подсистема, выполняя вполне конкретную задачу и являясь в определенной мере самостоятельной, в то же время участвует в реализации общей цели, стоящей перед всей системой.

Всесторонний, глубокий анализ развития экономики предполагает необходимость расчленения совокупности элементов, образующих народное хозяйство, на качественно однородные группы. Элементами, образующими структуру народного хозяйства, выступают отдельные субъекты - институциональные и экономические единицы, различающиеся местом и ролью в воспроизводственном процессе. Взаимосвязи этих единиц выражаются в экономических операциях.

Методология построения СНС предполагает использование в целях анализа структуры и важнейших взаимосвязей в народном хозяйстве секторной классификации экономики, в которой единицы группируются в зависимости от способов получения и использования доходов, а также обладания и использования собственности. Деление на сектора в СНС производится в зависимости от типа экономического поведения и от функций, характерных для различных институциональных единиц в процессе общественного воспроизводства. Такими функциями следует считать производство, конечное потребление и накопление. Некоторые из этих функций присущи всем институциональным секторам, например, накопление. Функция потребления характерна в первую очередь для домашних хозяйств, а производство для предприятий, производящих товары и услуги.

В условиях рыночного хозяйства возникает ещё одна функция - посредничество, как деятельность по распределению и перераспределению доходов, ей соответствуют государственные и финансовые учреждения.

В соответствии с типами экономического поведения институциональные единицы в СНС группируются в шесть основных секторов:

1. Предприятия по производству товаров и услуг, кроме финансовых услуг.
2. Финансовые учреждения.
3. Государственные учреждения.
4. Частные некоммерческие (общественные) организации, обслуживающие домашние хозяйства.
5. Домашние хозяйства.
6. Внешнеэкономические связи (заграница).

В процессе многолетнего развития СНС постоянно совершенствовалась ее схема, изменялся состав счетов, дополнительных таблиц и показателей, методы расчетов. Статистическими органами ООН разработана и рекомендована к использованию стандартная СНС, которая формирует общую тенденцию в использовании этой сводно-хозяйственной модели экономики для характеристики процесса экономического оборота. В то же время национальное счетоводство в отдельных странах и группах стран имеет определенные отличия, часто довольно существенные, объясняемые необходимостью адаптации стандартной СНС ООН к конкретным экономическим условиям.

Основой для разработки СНС Республики Узбекистан служит Европейская система интегрированных экономических счетов (ЕСИЭС), используемая в странах Европейского экономического сообщества.

В зависимости от видов экономических операций в ЕСИЭС выделяются внутренние счета и счета заграницы ("остального мира"). Внутренние счета предназначены для характеристики экономической деятельности внутренних агентов - институциональных единиц, объединенных в сектор. В ЕСИЭС к внутренним счетам относятся:

Счет продуктов и услуг, характеризующий общую величину ресурсов продуктов и услуг по народному хозяйству в целом, а также направления их использования.

Счет производства, предназначенный для характеристики операций, относящихся собственно к процессу производства добавленной стоимости.

Счет образования доходов, отражающий распределительные операции, непосредственно связанные с процессом производства.

Счет распределения доходов, предназначенный для характеристики распределения и перераспределения доходов как в масштабе народного хозяйства, так и по отдельным секторам, с учетом отношений с другими странами.

Счет использования доходов, характеризующий использование располагаемого дохода на цели конечного потребления и валовые сбережения.

Счет капитальных затрат, характеризующий процесс накопления основных фондов и материальных оборотных средств, нематериальных и финансовых активов, источники финансирования.

Финансовый счет, отражающий изменения финансовых активов и пассивов.

Внешнеэкономическая деятельность в ЕСИЭС отражается в следующих счетах:

Счет текущих операций, характеризующий операции с материальными благами и услугами и операции по распределению трансфертного характера (переводы процентов, дивидендов, пенсий, зарплаты и др.), в которых принимают участие зарубежные единицы.

Счет капитальных затрат, отражающий операции по приобретению основных фондов и материальных оборотных средств, в которых принимает участие заграница.

Финансовый счет, характеризующий изменения активов и пассивов страны по отношению к загранице.

Для народного хозяйства в целом составляются сводные, так называемые консолидированные счета, которые должны дать характеристику воспроизводства национального продукта и национального дохода, процессов образования, распределения и использования доходов на макроуровне, финансирования капитальных затрат, внешнеэкономических операций.

Для отдельных отраслей составляются счета, предназначенные для отражения ресурсов и использования отдельных видов товаров (продуктов и услуг), выпуска продукции и структуры затрат отдельных отраслей, производящих товары.

Для каждого сектора экономики разрабатываются счета, характеризующие операции с доходами, расходами, а также финансирования капитальных затрат.

Особенности политического и экономического положения Республики Узбекистан предъявляют ряд специфических требований к характеру перенесения принципов национального счетоводства на отечественную хозяйственную структуру. Модифицированная сводно-хозяйственная статистическая модель экономики республики должна удовлетворять следующим требованиям:

а) адекватно отражать уровень, динамику и структуру экономической системы;

б) основываться на международных стандартах и соответствовать мировой экономико-статистической практике в целях возможности проведения международных сопоставлений;

в) отражать динамику перехода народного хозяйства республики от централизованно планируемой системы к рыночной модели экономики.

Можно предпологать, что в условиях отсутствия полнообъемной первичной информации, необходимой для построения всей системы стандартных счетов и вспомогательных таблиц СНС, в первую очередь должны быть разрабо-

таны те счета и таблицы, которые необходимы для анализа и определения ориентиров государственной политики и которые могут быть сформированы на основе уже имеющихся данных. На наш взгляд, первоначально основное внимание должно быть отдано составлению сводных счетов народного хозяйства, а также секторным и отраслевым счетам производства и образования доходов.

Важнейшая черта переходного периода - формирование многоукладной экономики. Своеобразие черт и тенденций развития различных форм собственности (государственной, кооперативной, акционерной, индивидуальной, совместной, смешанной) и способов хозяйствования (контролируемой государством, рыночной) вызывает необходимость в дополнительном сборе и классификации статистической информации. Такая классификация статистической информации в целом ряде счетов позволит оценить вклад того или иного сектора экономики в создание национального продукта, соотнести эффективность развития различных форм собственности и способов хозяйствования по различным показателям в переходный период. Использование дополнительных классификаций не противоречит общим принципам СНС ООН, унифицированной на базе наиболее современных моделей национального счетоводства.

В то же время сама по себе организация сбора статистической информации и оформление ее в счета, аналогичные СНС, не решит стоящей перед статистикой задачи - адекватно отражать уровень и динамику экономического развития республики. Для этого необходимо осуществить пересчет показателей этой системы в постоянные цены. Дефлированием должно быть охвачено значительное число показателей на различных уровнях агрегирования. Актуальность этой задачи возрастает в условиях инфляции. Освоение методов дефлирования и конкретные расчеты в постоянных ценах представляют собой задачу не менее сложную и объемную, чем переход к новой статистической системе.

Из всего многообразия методов дефлирования, на наш взгляд, предпочтение должно быть отдано методу, сущность которого заключается в дефлировании максимально большего числа компонентов валового внутреннего продукта с помощью соответствующих каждому компоненту индексов цен и суммирования полученных результатов. Изменение потоков товаров и услуг, образующих ВВП, в сопоставимых ценах, равнозначно построению соответствующих индексов физического объема и цен, адекватно отражающих динамику показателей. В настоящее время индексы цен - дефляторы получили весьма широкое распространение в странах с рыночной экономикой, их использование не ограничивается только целями перехода показателей валового внутреннего продукта из текущих в сопоставимые цены.

Индексы цен - дефляторы - все более используются для характеристики изменения общего уровня в экономике.

Валовый внутренний продукт как важнейший показатель в СНС

Важнейшим показателем СНС является валовой внутренний продукт. В сводных счетах СНС находят отражение различные аспекты воспроизводства ВВП - его производства, образования, распределения и накопления и целый ряд других.

Показатель ВВП широко применяется в международной и национальной экономической практике зарубежных стран в качестве обобщающего показателя конечных результатов производства в сфере экономической деятельности.

ВВП представляет собой рыночную стоимость конечных продуктов и услуг, реализованных за год национальным хозяйством до вычета из нее амортизационных отчислений. Промежуточная продукция, использованная в текущем периоде, в ВВП не включается. Благодаря наличию в ВВП амортизации, охватываются все капитальные вложения в народное хозяйство, а не только чистые капитальные вложения, осуществляемые за счет национального дохода, следовательно, конечный результат воспроизводственного процесса охватывается более полно: он включает весь фонд непроизводственного потребления и валовый фонд накопления.

ВВП как взаимосвязанный и взаимообусловленный поток товаров, услуг и доходов проходит последовательные стадии воспроизводственного процесса. В соответствии со стадиями движения ВВП можно рассматривать как категорию производства (совокупность конечных товаров и услуг, произведенных экономическими единицами); как категорию распределения (совокупность факторных и нефакторных доходов); как категорию использования (совокупность расходов на цели конечного потребления и валовые накопления), причем ВВП одновременно существует во всех трех фазах движения.

Последовательное движение ВВП по стадиям воспроизводства предполагает использование трех методов исчисления этого показателя: производственного, распределительного и метода конечного использования. Применение всех трех методов позволяет осуществить комплексное исследование всех фаз движения ВВП в их взаимосвязи и взаимообусловленности, раскрыть факторы и резервы производства ВВП, изучить процессы формирования и использования доходов на цели конечного потребления и накопления.

Методологической основой исчисления ВВП, безусловно, должны быть основные принципы СНС ООН и ЕСИЭС, приспособленные к особенностям экономики республики, ее структуры, организации производства, существующей информационной базы.

Исчисление ВВП производственным методом осуществляется путем суммирования добавленной стоимости отраслей народного хозяйства и чистых

косвенных налогов. Добавленная стоимость отрасли выступает как разность между валовым выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Валовый выпуск товаров и услуг включает как стоимость произведенных товаров и услуг, предназначенных для реализации, так и стоимость товаров и услуг, произведенных для собственного потребления. В составе валового выпуска товаров и услуг выделяют выпуск продуктов, выпуск рыночных (коммерческих) услуг, условно исчисленную продукцию банков и выпуск нерыночных (некоммерческих) услуг.

Определение промежуточного потребления специфично в каждой отрасли народного хозяйства, однако общим является то, что в ее величину включаются только те продукты (за исключением основных фондов) и услуги, которые потребляются в течение данного периода с целью производства других продуктов и услуг.

ВВП распределительным методом исчисляется как сумма доходов, полученных всеми экономическими единицами и домашними хозяйствами, занятых производством материальных благ и оказанием услуг в народном хозяйстве. Важнейшими компонентами распределенного ВВП являются заработная плата и другие виды оплаты труда, отчисления на социальное страхование, прибыль и другие виды доходов экономических единиц, чистые косвенные налоги, а также амортизационные отчисления.

ВВП на стадии использования выражает сумму конечной продукции (товаров и услуг), реализованной на территории данной страны. Исчисление ВВП методом конечного использования производится суммированием расходов на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государственных учреждений и частных некоммерческих (общественных) организаций, обслуживающих домашние хозяйства; валового накопления и сальдо экспорта и импорта товаров и услуг.

Этапы и особенности внедрения СНС в практику в Узбекистане

Внедрение СНС в практику макроэкономических расчетов сложный и сравнительно длительный процесс, в котором необходимо выделить два этапа. Содержанием первого этапа должны стать расчеты сводных счетов внутренней экономики, счетов производства и образования доходов в разрезе секторов и отраслей на основе действующей информационной базы; последовательное внедрение системы первичного учета, в т.ч. бухгалтерского, основанного на международных стандартах; структуризация хозяйственных единиц с точки зрения выявления особенностей типов их экономического поведения.

В Узбекистане на первом этапе предполагается построение укрупненных межотраслевых балансов по схеме баланса народного хозяйства и на его основе - экспериментальные расчеты по схеме

системы национальных счетов. На этом этапе отрабатываются состав, методы расчета и формы получения информации о доходах организаций и учреждений непроизводственной сферы, о результатах хозяйственной деятельности организаций, не учитываемых в системе баланса народного хозяйства.

Межотраслевые балансы занимают особое место в системе национальных счетов. Это обусловлено широкими возможностями, которые они представляют для анализа структуры народного хозяйства, результатов изменения системы цен, основных стоимостных и натурально-вещественных пропорций, определения качественных направлений и количественных характеристик тенденций развития народного хозяйства, проведения международных сопоставлений, выполнения прогнозных макроэкономических расчетов, оценки предлагаемых управленческих решений. Межотраслевой баланс по системе национальных счетов является обобщением основных показателей развития народного хозяйства и его построение опирается на результаты обработки статинформации по всем сферам деятельности, что определяет специфику этапов его разработки.

Целью второго этапа является разработка развернутых межотраслевых балансов, ориентированных на внутренних и международных пользователей с учетом перестройки всей системы статистической и бухгалтерской отчетности в соответствии с международными требованиями.

Итогом второго этапа должны явиться системные регулярные расчеты счетов внутренней экономики и заграницы в масштабе народного хозяйства и в разрезе секторов и отраслей в соответствии с принципами и группировками ЕСИЭС, на основе информационной базы, также соответствующей международным стандартам.

Освоение СНС требует пересмотра применяемых классификаций, их обобщения с международными стандартами. Поэтому актуальным становится использование определений видов экономической деятельности, заложенных в Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК) ООН, с сохранением некоторых национальных особенностей. В основе построения МСОК ООН лежит представление о народном хозяйстве как о единой сфере экономической деятельности, обеспечивающей производство как товаров, так и услуг, а сама классификация представляет собой систематизированный перечень видов деятельности, отличающихся лишь характером предпринимательства.

При внедрении МСОК ООН должны учитываться и специфические особенности республиканского воспроизводственного процесса. В соответствующих разделах классификации необходимо выделить особые позиции для отражения в них отраслей, видов деятельности и производств, занимающих в экономике республики особое положение. Такой подход к внедрению МСОК

ООН в республиканскую экономическую практику позволит, с одной стороны, придерживаться международных стандартов, а с другой, учитывать национальные особенности производственного процесса в республике.

Выводы:

1. Создание прочных основ для рыночного хозяйства потребует времени (переходный период), в течение которого государству будет необходимо управлять хозяйством с помощью соответствующих этому переходному состоянию инструментов. Одним из инструментов такого управления является статистика, которая, с одной стороны, должна показывать достоверную картину состояния хозяйства и тенденции в его динамике, а с другой стороны - формировать соответствующую систему показателей по управлению экономическими процессами, приобретающими все более рыночный саморазвивающийся характер.

Как в первом, так и во втором случае возникает необходимость возможно более полного сближения методов формирования статистической информации со стандартами, принятыми в практике развитых стран и международных экономических организаций.

2. Предлагаемая система статистических показателей должна обеспечить управляющим структурам страны более объективное отражение происходящих в народном хозяйстве качественных и количественных изменений с точки зрения:

- общеэкономического развития страны;
- продвижения хозяйства к рыночной модели;
- изменения степени экономической и социальной стабильности.

В совокупности эта система показателей должна давать достаточно целостную, логичную и компактную картину хозяйственной системы и служить основой для принятия самых разнообразных решений на всех уровнях экономического управления, как для осуществления расширяющихся децентрализованных горизонтальных связей, так и для макроэкономического управления, осуществляемого центральной государственной властью.

3. В центре новой статистической системы стоит СНС, которая создает основные предпосылки для полнокровного наблюдения и управления хозяйством страны с помощью экономических регуляторов. Однако вне общей концепции статистики переходного периода и вне самой системы статистических показателей использование СНС неизбежно встретит трудности, так как сама СНС требует соответствующей экономической среды и среда предъявляет к СНС свои специфические требования.

4. Реализация программ формирования статистики переходного периода - крупномасштабная, многоцелевая задача. Это безусловно потребует дополнительной материальной поддержки статистической и научной служб всех

уровней. Однако следует подчеркнуть, что дополнительные затраты на развитие статистических служб и науки в столь ответственный для республики период несравнимы с теми потенциальными потерями, которые неизбежно возникнут в результате недостатка информации о происходящих в национальной экономике процессах или ее искажении, при принятии важнейших экономических, социальных и политических решений.

5. Для успешной реализации основных целей и задач разработки статистики переходного периода было бы чрезвычайно полезным участие в этой работе специалистов зарубежных национальных статистических служб и международных экономических организаций. Заинтересованность этих организаций в проведении совместной работы будет стимулировать получение от нас общепринятой в международной экономической практике информации, необходимой для налаживания политических и экономических контактов с нашей республикой.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан "О государственной статистике". // "Народное слово". 9 октября 1993 г.
2. Европейская система интегрированных экономических счетов М.: "Экономика", 1992.
3. Ю. Иванов. Особенности системы национальных счетов в странах Европейского экономического сообщества. /Вестник статистики. 1992, №1.
4. Л. Нестеров. Международные стандарты учета и статистики в России. /Вестник статистики, 1992, №2.
5. Система национальных счетов: пересмотренный вариант. ООН. Нью-Йорк ST/ESA/STAT/SERF/Rev.4/ 1994.
6. National Accounts Statistics. Sources and Methodes. R Maurice (ed.) London, 1994.

Проблемы и направления транспортного обеспечения Республики Узбекистан

25

*Ульджабаев К.У.**

Укрепление независимости Республики Узбекистан и вхождение ее в мировое сообщество предполагают более высокий уровень транспортного обеспечения страны и регионов, что объективно требует приоритетного развития транспорта с учетом новых тенденций и факторов, складывающихся на внешнем и внутреннем рынках.

В валовом внутреннем продукте (ВВП) страны за 1995 г. доля транспорта и связи составила 8,4 процентов, в численности занятых в народном хозяйстве - 6,4 процента, в капитальных вложениях - более 12 процентов.

Проводимые на транспорте радикальные экономические преобразования призваны создать качественно новые организационно-экономические механизмы управления, отвечающие требованиям современной рыночной экономики.

Республика Узбекистан в силу природно-географических условий ее расположения не имеет прямого выхода к мировому океану, поэтому перевозки экспортно-импортных грузов республики осуществляются преимущественно по железной дороге и частично в прямом автомобильном и смешанном железнодорожно-водном сообщении через Каспийское, Черное, Балтийское, Белое и Японское моря. Эти перевозки чрезвычайно усложнены из-за прохода через территории многих стран СНГ и зарубежных государств. Задачей настоящей статьи является освещение проблем транспортного обеспечения народного хозяйства и формирования транспортных коридоров республики для выхода в мировой рынок.

Основные факторы формирования и развития рынка транспортных услуг

Республика Узбекистан обладает богатым природным и экономическим потенциалом и занимает выгодное экономическое и геополитическое положение в Центральноазиатском регионе. Она расположена в центре Евразийского континента, через который ранее проходил Великий Шелковый Путь.

* Кавал Ульджабаев, д.э.н., профессор, работает зав. отделом Института макроэкономических и социальных исследований при Министерстве макроэкономики и статистики.

Дальнейшее развитие перевозок грузов и пассажиров на всех видах транспорта обуславливается воздействием ряда внутренних и внешних факторов и условий экономического и социального развития страны, прямо или косвенно влияющих на объем транспортной работы.

Во-первых, факторы стабилизации народного хозяйства, экономического роста и углубления процессов демократизации общества оказывают решающее влияние на развитие перевозок и в целом создают необходимые условия для устойчивой работы транспорта.

Во-вторых, коренные структурные сдвиги в экономике как в отраслевом, так и в территориальном разрезах, самым непосредственным образом повлияют и на структуру грузопассажирских перевозок. В частности, обеспечение приоритетного развития отраслей агропромышленного комплекса, в особенности перерабатывающей промышленности, а также легкой и пищевой промышленности, цветной металлургии, нефтехимии, производства конструкционных и промстройматериалов существенно отразится и на улучшении структуры грузоперевозок.

В-третьих, расширение экспортно-импортных операций и активизация связанной с ними внешнеэкономической деятельности будут играть все в большей мере определяющую роль в стабилизации экономики и упрочении рыночных отношений. Это, в свою очередь, вызовет значительный рост перевозок во внешнеэкономическом сообщении, что предполагает укрепление международного сектора каждого вида транспорта.

В-четвертых, рост перевозок грузов и пассажиров в регионах, особенно в международном сообщении, определяется также и транспортными условиями. Так, создание транспортного коридора из центральноазиатских республик в Афганистан, Пакистан, Иран, Турцию способствует ускоренному развитию внешнеэкономических связей между ними и росту пассажирских перевозок. Этим, по существу, для стран СНГ открывается "Южный путь" для выхода в мировой рынок и для стран Южной, Юго-Восточной и Ближней Азии - "Северный путь" в центральноазиатский рынок.

Перечисленные выше факторы, безусловно, определяют актуальность развития и укрепления всех звеньев единой транспортной системы республики и всего центральноазиатского региона.

В республике в последние 10-15 лет в перевозках грузов и пассажиров несколько снизилась доля железнодорожного транспорта, а доля автомобильного и воздушного транспорта непрерывно возрастала, что позволило упрочить их конкурентоспособность. Нефтепроводный транспорт слабо развит для перекачки нефтяных грузов.

Проблемы транспортного обеспечения внешнеэкономических связей Узбекистана

В прошлом практически все вопросы поставки и транспортировки товаров по экспорту и импорту по республике решались союзными внешнеторговыми и транспортными министерствами и ведомствами. Экономические связи республики с зарубежными странами осуществлялись по северному транспортному коридору в основном в прямом железнодорожном и смешанном железнодорожно-водном сообщениях через порты Черного, Балтийского, Северного и Японского морей, западные и восточные пограничные железнодорожные станции бывш. СССР. По этой причине не получили развития в должной мере транспортные коммуникации в южных направлениях, что препятствовало исторически сложившимся жизненно необходимым экономическим связям республики с южными азиатскими странами.

С обретением независимости Республика Узбекистан самостоятельно осуществляет сотрудничество и внешнеэкономические связи с другими государствами на равных и взаимовыгодных условиях в соответствии с обязательствами, принятыми на себя по межгосударственным соглашениям и другими актами международных отношений.

В стране создается широкая сеть совместных предприятий, внешнеторговых, транспортно-экспедиторских и посреднических организаций, значительно активизировалась деятельность внешнеэкономических служб транспортных ведомств.

В последнее время продолжается тенденция роста в экспорте и импорте страны доли стран дальнего зарубежья и некоторое сокращение в них доли стран СНГ, что отражается и на структуре перевозок внешнеторговых грузов. Особенно заметна тенденция роста перевозок и внешнего товарооборота с Швейцарией, Турцией, Саудовской Аравией, ФРГ, Англией, Италией и другими западными и восточными странами Европы.

При выборе вариантов осуществления перевозок экспортных и импортных грузов Республики Узбекистан необходимо учитывать комплекс факторов, определяющих в конечном счете оптимальные сферы выгодности вариантов доставки конкретных грузов.

Экономическая эффективность использования различных альтернативных вариантов транспортировки грузов определяется по критерию - *минимум издержек обращения продуктов* в процессе доставки их от пункта отгрузки до непосредственных потребителей.

Методы расчета издержек на транспортировку грузов по каждому варианту доставки могут предусматривать исчисление затрат по перевозке их на территории СНГ в единой валюте (в швейцарских франках) плюс затраты на перевозку по инотерритории в инвалюте. При этом учитываются все сопутствующие издержки, связанные с обработкой груза и транспортными средствами в процессе обращения грузов.

При осуществлении железнодорожных перевозок экспортно-импортных грузов на территории б. социалистических стран (кроме б. ГДР) еще действует Соглашение о международном железнодорожном сообщении (СМГС), согласно которому провозные платежи исчисляются по тарифам, действующим в день заключения договора на перевозку грузов:

1) в сообщении между станциями железных дорог соседних стран за перевозку по железным дорогам страны отправления и страны назначения - по внутренним тарифам, действующим на железных дорогах этих стран, или по прямому тарифу, если этими железными дорогами установлен прямой тариф;

2) в сообщении через транзитные дороги - за перевозку по железным дорогам страны отправления и страны назначения - по внутренним тарифам, действующим на железных дорогах этих стран, а за перевозку по транзитным железным дорогам - по применяемому заинтересованными железными дорогами для данной международной перевозки транзитному тарифу.

При перевозке грузов республики во внешнеэкономических сообщениях со странами дальнего зарубежья используются как прямые варианты доставки, так и смешанные перевозки - железнодорожно-водные, морские-автомобильные или авиационно-железнодорожные перевозки. Затраты на перевозки грузов соответственно состоят при прямом варианте только из затрат того или иного вида транспорта, а при смешанных перевозках они складываются как сумма затрат всех видов транспорта, участвующих в осуществлении данных перевозок в смешанном сообщении. При этом затраты на перевозку грузов в зависимости от условий оплаты их по сделкам на куплю-продажу товаров устанавливаются непосредственно по межгосударственным соглашениям Республики Узбекистан с другими странами.

Новые альтернативные направления транспортных коридоров

Активизация внешнеэкономической деятельности республики предопределяет в числе первоочередных задач укрепление международного сектора транспортной системы. Решение их практически невозможно без государственной поддержки предприятий транспорта и привлечения частного капитала и иностранных инвестиций. В первую очередь, необходимы надежные транспортные пути по кратчайшим направлениям выхода к соседним государствам (Китай, Иран, Турцию, Афганистан, Пакистан и др.), а затем в мировой океан. Кроме того, потребуются достаточно крупные инвестиции на приобретение и постройку у себя современных транспортных средств, соответствующих международным стандартам.

Для решения проблем транспортного обеспечения внешнеэкономических связей с поиском альтернативных путей выхода к мировому океану построена новая железнодорожная линия *Теджен-Серахс-Мешхед* в соответствии с

заключенным межправительственным договором республик Центральной Азии и других стран ЭКО. *Этим практически открыт новый южный транспортный коридор для выхода центральноазиатских стран в мировой рынок через территории Ирана и Турции.* Протяженность линии - 300 км. По нашим расчетам, к 2000 г. по этой линии ожидаются грузопотоки в обоих направлениях до 6-8 млн. т, пассажиропотоки - до 2-3 млн. чел., а в дальнейшем (2010 г.) - до 12-16 млн. т грузов и 4-6 млн. пассажиров.

Открытие движения по этому транспортному коридору даст толчок дополнительному увеличению перевозок грузов и пассажиров и в восточном направлении Ташкент-Алматы-Шанхай и обратно (в 2000 г. до 8-10 млн. т грузов и до 3-4 млн. пассажиров) в обоих направлениях. Последнее направление по существу является конкурирующим транссибирской магистрали, позволяющее сократить расстояние для перевозки японских, корейских и китайских товаров и пассажиров в страны Центральной Азии и другие евразийские государства и обратно до 1500 км.

В апреле 1997 года в Ташкенте правительствами КНР, Республики Узбекистан и Кыргызской Республики подписано соглашение о разработке предпроектных исследований и технико-экономических обоснований по *строительству железнодорожной магистрали и реконструкции автомобильной дороги на направлении Андижан - Ош - Кашгар*, что положит начало формированию нового транспортного коридора между Европой и Азией. Этот ход открывает в перспективе доступ к Китайским, Корейским, Японским и другим рынкам Юго-Восточной Азии. Кроме того, эта магистраль по сравнению с Алма-Атинским ходом намного короче.

Важным направлением выхода в мировые рынки западных стран Европы и мировой океан является использование *транскавказского коридора*, проходящего по территориям Узбекистана и Туркменистана, по паромной переправе Туркменбаши-Баку и по железным дорогам Азербайджана и Грузии до порта Потти и далее по Черному морю и р. Дунай или по железным дорогам в западные страны Европы или через пр. Босфор в мировой океан.

С другой стороны, в перспективе при стабилизации политической обстановки в Афганистане с дальнейшим сооружением железнодорожных линий *Хайратон - Мазари Шариф - Кабул - Ланди Котал* (Пакистан), протяженностью более 600 км или *Хайратон - Герат - Кандагар - Чаман* (Пакистан), протяженностью более 1400 км открывается кратчайший выход и в порты Индийского океана для многих центральноазиатских стран. Одновременно для южных и юго-восточных стран Азии открывается северный путь в страны Центральной Азии и Россию.

Указанные альтернативные линии имеют свои сложности и особенности, связанные с геополитическим положением Афганистана. Первая линия проходит по территории со сложным рельефом местности, особенно на участках Даши - Чарикар (80 км) с тоннелем через Саланг и Кабул - Джалалабад (60

км). Вторая линия проходит по сравнительно равнинному участку в большей части по необжитой территории Афганистана, возможны сложности с подготовкой и привлечением кадров из местного населения для эксплуатации железнодорожного транспорта, особенно на участке Кандагар - Герат (460 км). Альтернативой этому направлению может стать линия Бухара-Чарджоу-Мары-Кушка-Герат-Кветта-Карачи.

Выбор эффективного направления необходимо осуществить на основе подробных технико-экономических расчетов стоимости строительства и эксплуатации этих линий силами проектных институтов Гипротранс и Ташжелдорпроект с учетом прогнозов геополитической и социально-экономической обстановки в Афганистане на ближайшую перспективу.

Автомобильный транспорт. Ускоренного изучения, проектирования и строительства требует также организация *прямых автомобильных сообщений* с Китаем, Афганистаном, Пакистаном, Турцией, Индией, Ираном и другими соседними странами, предусматривающая также короткий путь для выхода к мировому океану, странам Евразии.

С развитием трансазиатской и евразийской магистралей существенно возрастет потребность в автомобильных перевозках на направлениях автотрасс Бухара-Серахс-Мешхед-Стамбул, Термез-Герат-Кандагар-Карачи, Андижан-Ош-Иркештам-Капгар, Ташкент-Бишкек-Панфилово-Урумчи, Бухара-Нукус-Макат-Волгоград, Кунград-Бейнеу-Актау и ряда других дорог, что предполагает их усиление.

В прошлом автомобильные перевозки из Узбекистана и других стран Центральной Азии в Турцию осуществлялись через территории Казахстана, России, Белоруссии, Румынии и Болгарии. При этом общая протяженность автотрассы из Ташкента до Стамбула составляла 7800 км. При использовании же автодорог Бухара - Мары - Серахс - Мешхед - Тегеран и Термез - Мазари Шариф - Герат - Кандагар - Суккур - Карачи путь в южные азиатские страны ЭКО сокращается до трех раз.

О целесообразности реализации этих многообещающих проектов по строительству железнодорожных и автомобильных коммуникаций через территории Афганистана с выходом к портам Индийского океана говорил Президент республики И.Каримов с трибуны Юбилейной сессии ООН в октябре 1995 г. [2].

С завершением формирования и укрепления технического состояния трансконтинентальных автомагистралей Нукус-Бухара-Гузар, Кунград-Бейнеу-Актау, Ташкент-Ош, Самарканд-Ашгабат, Навои-Кзыл Орда создаются благоприятные возможности для осуществления внешнеэкономических связей России и республик Центральной Азии и транзитных перевозок грузов и пассажиров из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, МНР и КНР в Иран, Ирак, Турцию, Афганистан, Пакистан, Индию и страны Ближней Азии, а также из Европы в юго-восточные и центральноазиатские страны и обратно. Кроме того, по этим линиям, практически совпадающим с направлением Великого Шелкового Пути,

возможно установление регулярных пассажирских сообщений для культурных, туристических и деловых поездок между евразийскими странами.

Укрепление материально-технической базы транспорта

С развитием внешнеэкономических связей республики возникает необходимость серьезного укрепления материально-технической базы транспортной системы республики в целом в соответствии с требованиями международного стандарта и условий рыночной экономики.

Приоритетными направлениями развития материально-технической базы железнодорожного транспорта являются наряду со строительством новых линий также техническое перевооружение магистралей и завершение в ближайший период формирования электрифицированной двухпутной магистрали Хаваст-Коканд, Хаваст-Джизак-Мароканд-Бухара и далее в перспективе до Чарджоу, электрификации линии Мароканд-Карши-Бухара, Кызыл-Тукумачи-Ангрен, Навои-Учкудук-Нукус, Карши-Гузар-Байсун-Кумкурган-Термез и осуществить на последующем этапе сплошную электрификацию всех железных дорог.

В дальнейшем с учетом роста внешних и внутренних потребностей в качественно новых уровнях транспортного обслуживания следует заложить основы для организации высокоскоростного движения на направлениях железных дорог Ташкент-Самарканд и Ташкент-Андижан.

В целях обеспечения пропуска транзитных перевозок грузов и пассажиров автомобильным транспортом через территорию республики, а также для преодоления транспортного отставания ряда регионов целесообразно ускорить строительство и реконструкцию автомагистралей на направлениях Нукус-Бухара-Гузар, Кунград-Бейнеу-Актау, Ташкент-Ош, Самарканд-Ашгабат, Навои-Кзыл-Орда и др., строительство мостов, путепроводов через железнодорожные линии, обходных дорог и подъездных линий к объектам народного хозяйства, обустройство магистральных дорог, организация сети современного сервиса, укрепление производственно-ремонтной базы предприятий дорожного хозяйства.

С завершением формирования и укрепления технического состояния этих трансконтинентальных магистралей создаются благоприятные возможности для осуществления внешнеэкономических связей России и республик Центральной Азии и транзитных перевозок грузов и пассажиров из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, МНР и КНР в Иран, Ирак, Турцию, Афганистан, Пакистан, Индию и страны Ближней Азии, а также из Европы в юго-восточные и центральноазиатские страны и обратно. Кроме того, по этим линиям, практически совпадающим с направлением Великого Шелкового Пути, возможно установление регулярных пассажирских сообще-

ний для культурных, туристических и деловых поездок между евразийскими странами.

Обеспечение бесперебойного транспортного обслуживания внешнеэкономической деятельности выдвигает на повестку дня также задачу создания собственного парка транспортной авиации.

Морской транспорт для Узбекистана будет иметь исключительно важную роль внешнего транспорта. Формирование материально-технической базы собственного морского транспорта республики возможно осуществить на водной территории дружественных стран СНГ и зарубежных государств с учетом тенденций и факторов изменения мирового фрахтового рынка.

Речной транспорт республики и в перспективе будет иметь местное значение. На отдельных регионах, прибрежных к Аму-Дарье, его роль будет достаточно весома.

В ближайшем будущем электрический транспорт должен стать основой транспортной системы каждого крупного и среднего города. С этой целью необходимо разработать специальную программу по развитию и электрификации городского транспорта в республике.

Одной из острых проблем транспорта является обновление транспортного парка. Решение ее и в дальнейшем путем приобретения транспортных средств у зарубежных фирм и государств СНГ по мировым ценам потребует огромных средств. В связи с этим предполагается резко ускорить развитие в республике отрасли транспортного машиностроения, прежде всего автомобилестроения.

В настоящее время в г. Асака Андижанской области совместно с Южно-Корейской корпорацией "Дэу" в основном завершены работы по организации сборочного производства и начат серийный выпуск микроавтобусов и легковых автомобилей. Совместно с турецкой компанией "КОЧ Холдинг А.Ш." создано на базе Самаркандского АО "АвтоВАЗагрегат" СП "СамКОЧавто" по выпуску автобусов и грузовиков.

Таким образом, в Узбекистане создается основа для превращения республики в будущем в крупную автомобильную державу. С этой целью в стране формируются многочисленные малые и средние предприятия по выпуску отдельных узлов и деталей как к автомобилям отечественного производства, так и автомашинам, выпускаемым в других странах СНГ.

В целом проблемы автомобилизации страны будут решены на основе принятой правительством республики Концепции развития автомобильной промышленности Узбекистана и ее роли в ходе экономических реформ. В ней с учетом позитивного опыта и негативных последствий автомобилизации ряда экономически развитых зарубежных стран обоснованы направления формирования отечественной базы автомобилестроения, предусматривается приоритетное развитие трудоемких и неметаллоемких отраслей его, ускоренное развитие индустриальной базы и объектов инфраструктуры автотранспорта - автосервиса и организации ремонта автомобилей в регионах.

В конечном счете национальная транспортная политика страны должна быть ориентирована на формирование оптимальных мощностей пропускной и провозной способности транспортных магистралей и структуры парка транспортных средств, сбалансированных с потребностями регионов в перевозках и отвечающих современным требованиям рыночной экономики и международных стандартов.

Решение всего комплекса вопросов, связанных с укреплением материально-технической базы транспорта, должно осуществляться в рамках Национальной программы развития транспорта Узбекистана на долговременную перспективу ("Транспорт Узбекистана-2020"), разработку которой следует выложить на Министерство макроэкономики и статистики, ГКНТ и транспортные министерства с привлечением научных, проектных организаций и вузов, транспортных ведомств и других заинтересованных предприятий и организаций.

Решение крупномасштабных задач по укреплению материально-технической базы транспорта объективно предполагает последовательную реализацию обоснованной инвестиционной политики государства в области транспорта. Она предусматривает осуществление комплекса мер в области организационно-экономической и законодательной деятельности государства, направленной на увеличение и рациональное использование инвестиций в сфере транспорта.

Эти меры охватывают возможности привлечения внутренних и внешних источников инвестиций, оптимальное использование их для обеспечения комплексного развития транспорта с учетом приоритетного развития его отраслей, преодоления узких мест и диспропорций в развитии транспортной системы республики в целом и отдельных регионов и других условий и факторов роста инвестиций.

Одновременно на развитие и укрепление производственно-ремонтной базы транспорта необходимо шире направлять средства, полученные от разгосударствления и приватизации предприятий транспорта, специальные ассигнования из бюджета, включая и валютные средства из резерва республики, а также кредиты заинтересованных международных организаций, средства предприятий, организаций и граждан.

Развитие конкуренции, углубление экономических реформ и либерализация деятельности транспортных организаций предполагают поиска эффективных форм сотрудничества государственного и частного секторов экономики в сфере функционирования и развития транспортного комплекса.

Решение правовых проблем транзитного транспорта

С развитием интеграционных связей центральноазиатских государств с другими странами СНГ и зарубежными государствами требуется решить также и организационно-правовые вопросы регулирования процессов движения транс-

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА В УЗБЕКИСТАНЕ

«Проблемные исследования в экономике»

**Менеджер издания — Б.С. Муслимов,
Редактор — М.С. Арутюнова.
Компьютерная верстка — П.П. Обухов**

**Издательский дом “Мир экономики и права”
пл. Мустакиллик, 2**

**Объем 24 п.л. Формат 60х90 1/16
Тираж 1000 экз.
Заказ № 153**

**Отпечатано на фабрике цветной печати
Государственного комитета Республики Узбекистан по печати,
Ташкент, ул. У.Юсупова. 86**

порта, товаров и людей в создаваемом едином экономическом пространстве Центральной Азии и соседних регионов. С этой целью необходимо заключение долгосрочного межгосударственного *Рамочного Соглашения по транзитным перевозкам* с использованием территории и транспортных путей сопредельных государств региона Центральной Азии, России, КНР и южных стран-членов ЭКО для беспрепятственного пропуска транзитных перевозок.

В Соглашении четко указываются ответственность и обязательства сторон по обеспечению минимальных технических требований к транспортным средствам и неукоснительному выполнению согласованных правил перевозок и следования грузов и транспорта транзитом через территории этих стран.

За рубежом, например, в рамках ЕС предоставлены для стран-членов ЕС достаточно упрощенные условия (провоз без пошлин, минимум других сборов и т.п.), но повышены экологические требования при прохождении грузов и транспорта через территории стран ЕС.

В настоящее время и для центральноазиатских и соседних зарубежных стран остро назрел вопрос выработки согласованной политики по транзитным проблемам на транспорте. Здесь основная задача заключается в подготовке и последовательной ратификации правительствами этих стран общепринятых в международной практике правил (конвенций) по организации транзитных перевозок.

С этой целью правительствам государств региона рекомендуется предпринять меры по упрощению и гармонизации таможенных и административных документов и процедур, связанных с продвижением грузов, багажа пассажиров по их территории.

В области *железнодорожных перевозок* в межгосударственном сообщении координация всей работы осуществляется Советом по железнодорожному транспорту, созданному в соответствии с Соглашением стран-участников СНГ 14 февраля 1992 г. За 1992-95 годы Совет принял более 50 соглашений, правил, инструкций, положений и других документов, связанных с функционированием железнодорожного транспорта в межгосударственном сообщении.

В области *автомобильных перевозок* к настоящему времени, Олий Мажлисом Республики Узбекистан ратифицированы Таможенная Конвенция о международных перевозках грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП), Конвенция о договоре международной перевозки грузов (Конвенция КДПГ), Конвенция о дорожных знаках и сигналах и Конвенция о дорожном движении. В ближайший период необходимо решить вопросы о присоединении республики еще к 17 конвенциям и соглашениям по различным вопросам организации международных перевозок. Наиболее важные из них: Конвенция о транзитной торговле внутриконтинентальных государств, (Нью-Йорк, 8 июля 1965г.); Международная Конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах (Женева, 21 октября 1982г.); Соглашение о между-

народных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок; Конвенция о налоговом обложении дорожных транспортных средств, используемых для международной перевозки пассажиров (от 14 декабря 1956г.).

В области *гражданской авиации* Олий Мажлис республики ратифицировал Конвенцию о борьбе с незаконным захватом воздушных средств (Гаага, 16 декабря 1970г.), Конвенцию о преступлениях, некоторых других актах, совершаемых на борту воздушного судна (Токио, 1963г.); Конвенцию для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (Варшава, 1929г.). Кроме того, правительством Республики Узбекистан ратифицировано еще 13 протоколов, касающихся изменения Конвенций о международной гражданской авиации.

В республике созданы более 10 совместных предприятий по оказанию транспортных и других разнообразных услуг на международных и внутренних авиалиниях. Среди них: "Азия Риванта" (совместно с ирландской компанией "Эр Риванта интернейшнл" и аэропортом Шеннон); "Аскон" (с американской корпорацией "Конкорд"); "АЭРО Абда" (с малайзийской компанией "Абди АПР фрейт СНД ВХЛ"); "Интер сервис Карго" (совместно с Объединенными Арабскими Эмиратами) и другие.

На создание единого экономического пространства нацелено создание Экономического Сообщества государств Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана в соответствии с межгосударственным договором, заключенным правительствами этих стран в 1994 г. В дальнейшем расширение этого экономического пространства в рамках стран ЭКО, а также России, Белоруссии, а затем в пределах всего СНГ способствует значительному улучшению условий и повышению надежности и эффективности перевозок во внешнеэкономическом сообщении.

Литература:

1. И.А. Каримов. *Узбекистан по пути углубления экономических реформ.* - Т.: "Узбекистон", 1994.
2. И.А. Каримов. *От региональной безопасности к глобальной. Выступление на специальном торжественном заседании Генеральной Ассамблеи ООН, посвященной пятидесяти летию ООН 24 октября 1995 г. Нью-Йорк.* В кн.: Каримов И.А. *По пути созидания.* Т.4 - Т.: "Узбекистон", 1996.
3. *Отчет о мировом развитии. Инфраструктура и развитие.* Всемирный банк. - Вашингтон, - 1994.
4. К.У. Ульджабаев., М.А. Бабаджанов., С.В. Петрова. *Реформа на транспорте в связи.* - Т.: "Узбекистон", 1993.
5. *Реформа структур управления экономикой Узбекистана.* Под ред. проф. К.У. Ульджабаева. - Т.: "Узбекистон", 1992.