

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1: Десять лет трансформации

Падение Берлинской Стены в ноябре 1989 года стало поводом для надежды. Это событие вселило чувство эйфории и победы, а в некоторых – уверенность в том, что переход к рыночной экономике окажется простым и непродолжительным. Однако десятилетний опыт показал, что трансформация экономики – процесс трудный и длительный: сдвиги и потрясения могут проходить очень болезненно. Трансформация – это не парадный марш и не линейный процесс, на пути к рынку были и будут препятствия и кризисы. Но несбывшиеся надежды некоторых людей не должны затмевать все выдающиеся результаты, достигнутые за прошедшее десятилетие. Большинство выпускаемой продукции в регионе обменивается в рыночной среде и производится частным сектором. Свободные и справедливые выборы в большинстве стран привели к демократическим переменам в правительстве.

Подытоживая достижения десяти лет реформирования, в первой главе делается акцент на необходимости дополнения либерализации и приватизации развитием таких институтов и таких типов поведения, которые будут поддерживать функционирование рынков и частных предприятий. Это требует стратегии укрепления компетенции и ответственности государства, допустив местные органы самоуправления к участию в процессе реформ. Приватизация и либерализация не являются достаточными для активизации этих властей. Необходима политическая и экономическая конкуренция. Надежды и проблемы второй декады видятся в области процесса демократизации, появления и расширения новых частных фирм и продолжения международной интеграции.

ЧАСТЬ 1: ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Глава 2: Прогресс и модели трансформации

Во время прошедшего десятилетия возникло две основные модели трансформации. В более продвинутых странах быстрая либерализация и равномерная макроэкономическая стабилизация составляют базу для постепенных институциональных преобразований. Эти перемены были вызваны запросами предприятий и избирателей и обретали свою форму под воздействием процессов европейской интеграции. В менее продвинутых странах прогресс в либерализации и приватизации был медленным и неравномерным, а стабилизация ставилась под вопрос мягкими бюджетными ограничениями. Деловая среда для вновь создаваемых предприятий не была благоприятной.

Во втором десятилетии переходного периода первоочередными остаются следующие задачи. Первая заключается в том, что менее продвинутым странам Юго-Восточной Европы и СНГ необходимо вдвойне усилить стремление завершить либерализацию и заложить основу для макроэкономической стабильности. На этом пути они сталкиваются с серьезными проблемами, связанными с господствующим ранее режимом централизованного планирования и необходимостью проведения значительных структурных преобразований для создания свободных рынков. Чтобы ускорить решение вышеназванных проблем, правительствам следует сократить препятствия росту новых частных предприятий, которые увеличивают занятость населения и уменьшают издержки адаптации. Но процесс институциональных преобразований в ответ на требования частного сектора нельзя воспринимать как должное. Главную роль в развитии рыночных институтов играет государство. Поэтому

* Реферативный перевод EBRD Transition Report 1999 “Ten Years of Transition”. Разрешение на публикацию любезно предоставлено Лондонским представительством Европейского банка реконструкции и развития. Редакция сборника благодарит за содействие в получении разрешения на публикацию сотрудников Белорусского представительства Ренату Иксар и Елену Гордееву

важнейшей проблемой для всех переходных экономик является трансформация государственного сектора.

Глава 3: Макроэкономическая ситуация и перспективы.

Различия проведения реформ в разных странах проявились в их макроэкономических характеристиках за первые десять лет переходного периода. Сложность первоначальных структурных и макроэкономических дисбалансов не только повлияла на глубину погружения в переходный процесс, но также оказала влияние на возможности политиков осуществлять быстрые реформы. Даже в странах с неблагоприятными стартовыми условиями стало абсолютно очевидно, что быстрая либерализация и стабилизация, а также процесс малой приватизации принесли значительные преимущества, в частности, более мощный рост объемов выпуска продукции.

Для того чтобы либерализация и стабилизация оставались устойчивыми, они должны проходить одновременно с институциональными преобразованиями, направленными на поддержку рынков и частных предприятий. В данной главе рассматриваются недавние случаи смены курса реформ, вызванной недостаточным объемом структурных преобразований в предпринимательском и финансовом секторах. По этим же причинам задерживалась реформа общественных финансов и закреплялась фискальная политика. В среднесрочном периоде переходные экономики, в принципе, готовы к быстрым темпам развития, благодаря их высокому потенциалу к улучшению производительности за счет внедрения новых технологий. Этот потенциал уже начал реализовываться в некоторых регионах, главным образом, в Центральной и Восточной Европе. Основная задача для южных и восточных регионов – суметь вырваться из порочного круга политической нестабильности и неумелого управления.

Глава 4: Структурные преобразования в переходном периоде

Критическим связующим звеном в переходный период между прогрессом и ростом выпуска продукции являются структурные преобразования. Имеется в виду, что экономические реформы должны привести к полному перераспределению ресурсов и, таким образом, исправить искажения, унаследованные от централизованного планирования. Такого рода перераспределение ресурсов станет причиной временного экономического и социального сдвига и заложит фундамент для дальнейшего выздоровления экономики. Схожая с рыночной структура экономики была достигнута быстрее в тех странах, которые в короткие сроки либерализовали торговлю и всевозможные рынки, нежели это произошло в странах с неинтенсивными реформами.

Темпы структурных преобразований сильно отличались в различных областях экономики. Хотя адаптация занятости происходила быстрее и одновременно во всех секторах, независимо от темпов реформ, другие области оказались гораздо более чувствительными к степени прогресса реформ. В частности, медленно проходили переориентация с внутренней торговли на внешнюю, развитие частного сектора и расширение основных услуг инфраструктуры, являющиеся основой высоких темпов роста. Если за каким-либо структурным изменением последует ускорение роста, то сосредоточение реформ на увеличении эффективности соответствующих секторов должно стать приоритетным. В этой главе показано, что финансовый сектор, который имеет большое значение для экономического роста и стабилизации в долгосрочном периоде, до сих пор медленно развивался в ответ на проводимые финансовые реформы. Если в следующие десять лет этот сектор будет способствовать переходу к рынку, то его реформа должна быть усилена и конкуренция в нем должна поощряться.

ЧАСТЬ 2: ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Глава 5: Политика экономических реформ

Среди ограничений, возникших в результате различных стартовых условий, политическая обстановка остается самым главным фактором, оказывающим воздействие на политические решения в первые десять лет переходного периода. Вообще, считается, что успех реформ невозможен без стабильного и сильного правительства технократов, осуществляющих реформы. Но опыт последних десяти лет переходного периода опровергает такое мнение. Во многих странах реформы проходили быст-

рее при наличии сильной политической конкуренции, нежели при правительстве, изолированном от давления избирателей. Частично это было достигнуто, благодаря ослаблению способности заинтересованных групп оказывать давление на правительство, тем самым нанося вред реформам.

Выделяют четыре основных политических фактора, оказывающих влияние на успех и последовательность реформ. Во-первых, смещение с должностей прежней элиты на начальных этапах переходного периода сыграло важную роль при проведении экономических реформ, которые не только укрепили рынки и частные предприятия, но и ослабили влияние сильных групп интересов предшествующего режима. Во-вторых, степень социальной сплоченности вокруг целей и задач переходного периода на ранних стадиях трансформации является критической для продолжения реформ при неизбежной болезненности адаптации и сменах правительств. В-третьих, для сохранения первоначального импульса реформ, необходимо противостоять попыткам групп интересов заблокировать реформы, которые угрожают уменьшением их прибылей, даже если произошли только частичные преобразования и были деформированы рынки. И, наконец, внешние альянсы могут стимулировать правительства на принятие сложных политических решений и начало институциональных реформ. В этой главе дается сравнительная характеристика соотношения структуры политической системы и экономических реформ в разных странах, а также детальный анализ политики проведения приватизации в некоторых наименее продвинутых странах.

Глава 6: Госуправление в переходном периоде

Одна из главных целей переходного периода – изменение роли государства в экономике. Система государственного регулирования и управления должна базироваться на поддержке рынков и частных предприятий, а не планов и команд. Несмотря на значительные достижения в либерализации и приватизации за первые десять лет переходного периода, методы управления экономикой все еще сильно отличаются в различных странах региона, что показал опрос 3000 предприятий из 20 стран – Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий – проведенное для этого отчета. Неожиданным стало то, что эти отличия не являются прямым следствием различий в степени реформирования. Дело в том, что предприятия как в более, так и в менее продвинутых странах, дали высокую оценку качеству госуправления, в то время как в тех странах, где реформы прошли не полностью, отчеты предприятий свидетельствуют о значительных проблемах в управлении государством. Причина различия оценок госуправления по региону заключается в степени, в которой государство подвержено – или находится – под влиянием групп интересов. Это обследование дает уникальную возможность измерить и сравнить степень влияния групп интересов на государство по всему региону и проследить его воздействие на качество госуправления в целом.

Опрос также показывает, что ранние прогнозы по поводу того, что приватизация создаст основу для более совершенного госуправления, а также изменит отношения между государством и фирмами, не были полностью подтверждены. Воздействие приватизации на качество управления во многом зависит от степени влияния групп интересов на государство. В переходных экономиках фирмы продолжают взаимодействовать с государством в сложной паутине издержек и доходов, которые различны в разных странах. Предприятия тратят значительные ресурсы, пытаясь воздействовать на государственных чиновников, давая взятки и приспосабливаясь к новым помехам со стороны государства. В ответ они обретают преимущества в форме субсидий, финансовой помощи, уменьшения налогового бремени и терпимого отношения к возвращению задолженностей. Основной целью остается эффективная “деполитизация” фирм путем продолжения рыночных реформ и принятия мер по препятствованию влиянию групп интересов на государство, защите интересов частного сектора.

ЧАСТЬ 3: РЕАКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЕФОРМЫ

Глава 7: Конкуренция, показатели деятельности предприятий и инвестиционный климат

Успешная трансформация должна открывать и стимулировать глубокую реструктуризацию, обновление и рост предприятий. Однако во многих странах уже сейчас можно наблюдать подобные процессы, как результат проведения экономических реформ. В этой главе, на основе информации опроса предприятий, исследуется воздействие реформ на деятельность фирм. Важно отметить, что ана-

лиз предполагает различия реформ как на уровне страны, применительно к распространению мягких бюджетных ограничений и оценке инвестиционного климата, так и на уровне непосредственно предприятий, в частности, это касается различий в степени конкуренции, с которой сталкиваются фирмы, а также их происхождения и собственности.

Исследования показывают, что глубокая реструктуризация и появление новых товаров, обеспечивающих рост предприятия, проходят в условиях жесткой конкуренции и бюджетного давления. Причем в новых частных фирмах рост происходит гораздо быстрее, несмотря на сравнительно небольшие их размеры. А в фирмах, которые функционируют в странах с неблагоприятным инвестиционным климатом, рост происходит замедленными темпами. Поэтому в анализе подчеркивается, что конкуренция, жесткие бюджетные ограничения и благоприятный инвестиционный климат являются важными условиями для реструктуризации и роста предприятий.

Глава 8: Конкурентный отбор и роль малых и средних предприятий

Новые частные фирмы растут быстрее, чем любые другие. Одним из индикаторов того, с какой интенсивностью происходит процесс конкурентного отбора в предпринимательском секторе, служит частота, с которой фирмы с растущей производительностью укрупняются и становятся сильнее, а фирмы со снижающейся производительностью разоряются. Анализ указывает различия подобных процессов в разных переходных экономиках.

Отчет показывает, что главным препятствием росту малых рыночных предприятий являются меры, ограничивающие конкуренцию, коррупция, налоги и регулирование бизнеса. Поэтому в следующей декаде в первую очередь должна проводиться политика, направленная на поддержку конкуренции. Она состоит в том, чтобы уменьшать барьеры для вхождения в бизнес, принимать меры для борьбы с коррупцией и преступностью, и ужесточать бюджетные ограничения для стагнирующих промышленных предприятий.

Глава 9: Реструктуризация крупных промышленных предприятий

Одной из главных проблем переходного периода остается реструктуризация существующих предприятий. В отличие от либерализации и приватизации, в реструктуризации предприятий, особенно промышленного сектора, не наблюдалось существенного прогресса за последние десять лет. Ряд реформ, принятых многими переходными экономиками, привел к резкому уменьшению производственных мощностей и доли занятых в промышленном секторе. Однако объемы инвестиций остались прежними, новые товары и производственные технологии не появлялись. Комбинация политических, фискальных и социальных ограничений сделала задачу намного сложнее, чем она казалась раньше, и принятые в большинстве стран реформы оказались неэффективными.

Впереди по-прежнему много проблем. Изменения форм собственности и способов управления станут критическим для ослабления инсайдеров и начала глубокой реструктуризации. В этой главе описываются различные условия, которые можно применять для привлечения стратегических иностранных инвесторов, включая списание долгов, проведение реструктуризации кредитором, «всестороннюю защиту» совместных предприятий и проведение экспертизы внешними менеджерами.

Глава 1. Десять лет трансформации.

1.1. Основные понятия.

Что такое институты?

Оксфордский словарь современного английского языка определяет институты так¹:

- «процесс или факт учреждения чего-либо»;
- «общество или организация, созданная специально в религиозных, образовательных или социальных целях»;

¹ Английский оригинал: “the act or instance of instituting”; “a society or organization founded especially for religious, educational, or social purposes”; “an established law, practice or custom”.

- «установленный закон, практика или традиция».

На таком уровне абстракции, институт – это нечто, что содержится внутри общества и помогает ему организовывать человеческую деятельность или поведение.

В Отчетах о трансформации содержится вполне определенное толкование термина «институт» в контексте переходной экономики. В Главе 1 Отчета о трансформации 1994 года выделяются следующие основные элементы рыночной экономики:

- **Предприятия и домохозяйства** – они отвечают за принятие решений о производстве и потреблении. Такие решения принимаются в соответствии с мотивационными структурами, вовлеченными в процесс распределения прав собственности, наряду с правилами и ограничениями, налагаемыми на экономическую деятельность ее регулированием.
- **Рынки** – то, посредством чего товары и ресурсы обмениваются между предприятиями и домохозяйствами, и определяется большинство экономических возможностей и «влиятельность» конкуренции.
- **Финансовые институты** – основные игроки тогда, когда речь идет о сведении сделок во времени; в частности, каналы сбережений и инвестиций, организации платежей и установлении финансовой дисциплины.
- **Роль государства** – государство в рыночной экономике играет ведущую роль в функционировании предприятий и домохозяйств, рынков и финансовых институтов, включая обеспечение легальных и регулярных структур, которые управляют экономическим поведением и системой налогообложения с целью поддержки при обеспечении этих и других общественных услуг.

Институты и поведение.

Если под институтами, как правило, понимаются организации и правила, поведение означает действия и отношения индивидов в группах внутри институциональных рамок.

Применительно к поведению может быть полезен термин «социальный капитал». Он отличается от человеческого капитала, который сродни квалификации. Общественный капитал можно определить как добровольное соглашение с установленными законами, доверием, совместным поведением и основными принципами заключения контрактов. Поскольку это капитал, он может возрастать и разрушаться, а также дополнять другие факторы производства – физический и человеческий капитал. Определенный таким образом, общественный капитал является фундаментом развития институтов. Более того, соответствующие институты могут сохранять и приумножать социальный капитал.

Важность политических решений, принятых на начальных стадиях трансформации, для развития институтов и поведения, хорошо иллюстрируется сравнением российской и польской программ приватизации и либерализации. В России первоначально либерализация цен была непоследовательной и позволила обогатиться тем, у кого был доступ к рычагам власти. Процесс приватизации обеспечил возможности для дальнейшей концентрации богатства в руках тех, кто уже получил выгоду от дефектов либерализации. Приватизация и либерализация привели к сосредоточению огромной власти в руках у нескольких олигархов. В Польше, напротив, быстрая всеохватывающая либерализация цен и торговли, вместе с более тщательным и контролируемым приватизационным процессом, привела к гораздо более открытой среде, которая способствовала возникновению многих малых и средних предприятий и усилению корпоративного управления.

ЧАСТЬ I. ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Глава 2. Прогресс и модели трансформации

За последнее десятилетие сформировались две широко распространенные модели переходного периода. Более благополучные страны, проведя быструю либерализацию, постепенную стабилизацию, завершив малую приватизацию, заложили основу для постепенного формирования институтов, не-

обходимых для поддержки рынка и частных предприятий. Этому способствовали соответствующие потребности предприятий и электората с одной стороны, и интеграция в европейское сообщество с другой.

В менее благополучных странах прогресс в либерализации был не так заметен.

В разделе анализируются факторы, определяющие тот или иной тип переходного пути на основе десятилетних наблюдений.

2.1 Индикаторы изменений

С 1994 года была проведена аттестация изменений в 26 странах Центральной и Восточной Европы, стран Балтии и СНГ.

Оценка проводилась по ряду основных аспектов реформ, которые соответствуют основным элементам рыночной экономики – рынок и торговля, предприятия и финансовые институты. Прогресс измеряется путем соотнесения с соответствующими показателями развитых стран, где 1 – отсутствие или незначительные изменения, 4 – стандартный уровень. Результаты представлены в Таблице 2.1.

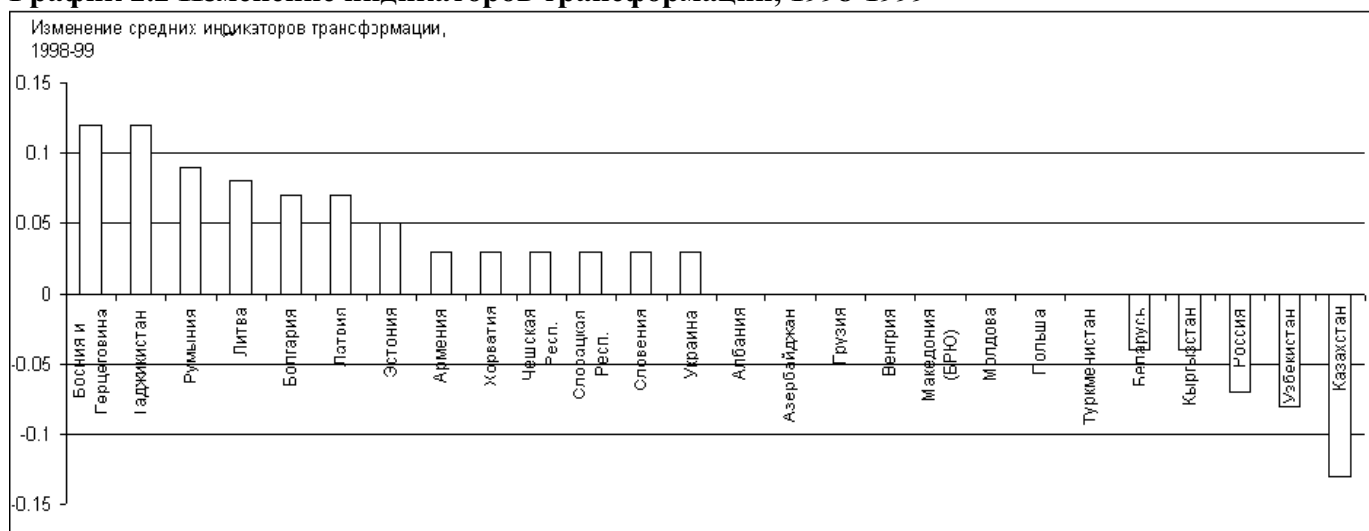
2.2 Прогресс на современном этапе реформ

В 1999 году 12 стран достигли по своим средним индикаторам системного улучшения, в пяти было отмечено ухудшение, в девяти не было отмечено изменений (График 2.2).

Наибольшего успеха за последние годы достигли Босния и Герцеговина, Болгария, Румыния и Таджикистан. Таджикистан достиг значительного прогресса в малой приватизации и установлении конвертируемости валюты; Румыния, столкнувшись с макроэкономическим дисбалансом, удвоила усилия в сфере приватизации и реформ банковского сектора. Латвия вступила в ВТО в феврале 1999, ужесточила банковское регулирование. В Литве достигнут прогресс в развитии небанковских финансовых организаций путем приватизации крупнейших страховых компаний и создания частных пенсионных фондов.

В других странах улучшения были более умеренными.

График 2.2 Изменение индикаторов трансформации, 1998-1999



Кризис в России и его региональные отголоски по-прежнему влияют на реформы в СНГ. В России неспособность государства обеспечить основные права кредиторов и мелких акционеров привела к значительному ухудшению в регулировании банковской сферы.

В остальных странах СНГ результатом стало уменьшение либерализации цен и торговли.

В Беларуси существующий контроль цен был еще более ужесточен и был установлен потолок годовой нормы инфляции. Казахстан и Узбекистан установили торговые барьеры для соседних стран. В

Казахстане подобные меры являются временными, чего нельзя сказать о Беларуси и Узбекистане, чья приверженность рыночным реформам вызывает сомнения.

Несмотря на отрицательное внешнее влияние, Балканским странам, Молдове и странам Кавказа удалось сохранить свои достижения.

2.3 Примеры реформ после 10 лет переходного периода

Страны с переходной экономикой можно сгруппировать по региональному признаку, в зависимости от среднего значения индекса трансформации. Первый регион – страны ЦВЕ, второй – Прибалтика, третий – Юго-Восточная Европа, четвертый – центр СНГ, пятый – Кавказ и последний – Центральная Азия. Чем больше номер региона, тем меньше среднее значение индекса. Единственная страна, которая значительно выпадает из своего региона – Беларусь (по значению индекса она должна находиться в шестом регионе).

Показатели для стран СНГ и Центральной Азии очень разнятся. Существует ряд структурных, географических и экономических факторов, отличающих переходные экономики друг от друга. Стартовые условия являются значимым для реформ фактором, так как: 1) из-за высокого первоначально уровня макроэкономического дисбаланса правительство может отложить реформы по причине высоких издержек реорганизации; 2) Правительству достаются в наследство слабые государственные институты; 3) страны, близкие к ЕС, получают преимущества от региональной интеграции. Однако стартовые условия не являются определяющим фактором реформ. Например, страны Балтии достигли более высоких показателей, чем соседние страны СНГ, хотя стартовые условия были для них одинаковы.

Расхождение в скорости реформ существуют не только между различными странами, но и по ключевым параметрам. Существуют расхождения между уровнем либерализации и приватизации и развитием рыночных институтов. Приватизация и либерализация могут быть проведены в короткие сроки, так как государство просто уменьшает свою роль в регулировании экономики. Формирование же новых рыночных институтов требует времени и новой роли государства.

Для обеспечения формирования рыночных институтов важен выбор темпов приватизации и либерализации. Для стран, идущих по пути быстрых реформ, существует риск, что сокращение числа нежизнеспособных предприятий произойдет быстрее, чем возникновение новых. Отсутствие рыночных институтов также является риском для макроэкономической стабильности и ограничивает рост, пока последние не будут достаточно развиты. С другой стороны, постепенный подход позволяет предприятиям снижать свою занятость и свертывать деятельность постепенно, однако создает опасность формирования влиятельных интересов крупных собственников, блокирующих дальнейшие реформы.

Соотношение либерализации и приватизации и развития рыночных институтов за период с 1994 по 1999 года можно описать так: сначала происходит либерализация и приватизация, и только когда они завершены, начинается реформа институтов. Во всех странах прогресс в приватизации и либерализации выше, чем степень развития институтов. Страны, в которых степень развития рыночных институтов практически совпадает со степенью либерализации, наименее успешны в проведении реформ (Беларусь, Узбекистан). Ни в одной из стран не установлен баланс либерализации и приватизации, с одной стороны, и развития рыночных институтов, с другой.

2.4 Либерализация

В странах Восточной Европы и Балтии, Албании, Македонии, Кыргызстане либерализация внутренних цен произошла на ранних этапах реформ. Либерализация торговли и доступа к международной торговле происходили медленно. Рынок считается свободным, если индикатор ценовой либерализации равен 3, а торговый 4.

Быстрый подход к внутренней и внешней либерализации контрастирует с постепенной либерализацией в Болгарии, Румынии и СНГ. Болгария и Россия провели либерализацию внутреннего и внешнего рынка на начальных этапах реформ, но не смогли проводить их дальше по причине внутреннего и

внешнего дисбаланса. Страны, в которых стартовые условия были более выгодными (т.е. внутренний дисбаланс был меньше), провели либерализацию быстрее.

2.5 Стабилизация.

Большинство стран испытали рост инфляции в начале реформ. В последующем в странах, сокративших свою инфляцию до 30% к 1997 году, темпы дезинфляции были выше. Показателем усилий страны в области макроэкономической стабилизации является количество лет с начала переходного периода, характеризующихся умеренной инфляцией (30%) и бюджетным дефицитом менее 5% ВВП. Страны Центральной Европы и Балтии достигли этого уровня уже в середине переходного периода.

Для многих стран либерализация и стабилизация не совпадают во времени (в Албании, Кыргызстане, Молдове, России, несмотря на достаточно высокие значения индекса либерализации, не было периода стабилизации). Одной из причин отсутствия одновременной либерализации и стабилизации являются трудности адаптации государственных финансов к требованиям рыночной экономики и проблемы установления жестких бюджетных ограничений для предприятий. Либерализация подрывает налоговую базу в государственном секторе, что уменьшает доходы в бюджет, а стабилизация требует затрат на экономическую реструктуризацию. В то время как многие страны сократили бюджетное субсидирование, в некоторых странах появились альтернативные формы субсидирования (налоговые задолженности, неплатежи). В результате в этих странах было отмечено нарушение макроэкономической стабильности. Такой подход позволил существовать убыточным предприятиям, ослабил государственные финансы и подорвал экономическую стабильность.

Отношение макроэкономической нестабильности и налоговой задолженности. Эффективность налогообложения измеряется как отношение фактических поступлений к запланированным. Полученная величина сравнивается с количеством лет макроэкономической стабильности. В среднем страны с менее эффективным налогообложением достигают макроэкономической стабильности позже. Кроме того, существуют другие формы мягких бюджетных ограничений, ослабляющих макроэкономическую стабильность. Например, в Беларуси и Румынии налогообложение эффективно, но банковская система является источником поддержки предприятий.

2.6 Приватизация

Целями приватизации являются отстранение государства от владения собственностью и принятия решений, улучшения показателей предприятий, установление конкуренции, справедливого распределения национального богатства, получение доходов в бюджет.

В Таблице 2.2 показаны методы приватизации средних и крупных предприятий и оценка эффективности приватизации. У стран, стремящихся к быстрой приватизации, но сталкивающихся с противодействием со стороны менеджеров и работников, выбор методов невелик. Во многих странах СНГ и Югославии выгоду извлекли члены и работники предприятий. Страны Центральной Европы и Балтии не были вынуждены проводить внутреннюю приватизацию из-за давления управляющих и рабочих. Лучшие предприятия или их часть были выставлены для продажи стратегическим инвесторам, что особенно характерно для Чехии, Венгрии и Польши. В последнее десятилетие приватизация крупных предприятий все чаще приобретает форму продажи за деньги стратегическому инвестору из-за потребности дополнительных доходов в бюджет и улучшения характеристик предприятия.

Однако во многих странах правительства продолжают вмешиваться в управление приватизированным предприятием. Кроме того, существуют каналы влияния крупных предприятий на государство (например, в России, где новые деловые элиты влияют на государство с целью заблокировать дальнейшие экономические реформы, которые могут уничтожить их экономические привилегии).

Значительные позитивные результаты отмечались лишь для предприятий приватизированных стратегическим инвестором или другим внешним владельцем. На предприятиях, где владельцем является трудовой коллектив, показатели, зачастую, не выше чем на государственных предприятиях. В

среднем отсутствие положительного эффекта от приватизации вызвано противоречием экономических и политических целей.

Малая приватизация оказалась успешнее, чем приватизация крупных и средних предприятий. Малые предприятия работали в сфере обслуживания, и влияния менеджеров и работников не было значительным.

2.7 Изменения институтов: рыночный спрос и государство.

На начальном этапе реформ макроэкономическая нестабильность была высокой. Рост транзакционных издержек был вызван отменой централизованного планирования, что вынудило предприятия искать новых покупателей и поставщиков. После проведения либерализации и приватизации государство должно усилить рыночные институты (конкуренцию, банкротство, корпоративное управление, регулирование инфраструктуры и финансов).

Спрос на институты – либерализация, приватизация и открытость.

В рыночной экономике потребность в установленных правилах отражает их соответствие общим интересам рыночных субъектов. Рыночные субъекты так же могут нуждаться в защите от конкуренции. В удовлетворении этого спроса основная роль принадлежит государству.

Среди наиболее важных рыночных институтов выделяют: закон о предприятии, включающий обеспечение защиты кредиторов и акционеров, банкротство, регулирование инфраструктуры, финансов, конкуренции. Эти сферы отражены в Таблице 2.1 с помощью индикаторов ЕБРР. В переходных экономиках институты не являются развитыми ни в одной из этих сфер.

Существует устойчивая прямая связь между временем, которое существует «всеохватывающая» либерализация¹, и уровнем развития институциональной среды, достигнутым к 1999 году.

Однако рынок сам по себе не является гарантом возникновения рыночных институтов. В системах контролируемых олигархией, например, в России может поощряться коррупция или регулирование конкуренции, не обеспечивающие справедливых условий для всех участников. Существует устойчивая прямая связь между количеством лет после завершения малой приватизации и развитием институциональной среды. Малая приватизация способствует созданию нового класса предпринимателей, который, в свою очередь, способствует изменению институтов.

Еще один фактор изменения институтов – открытость внешней торговли и инвестициям. Внешние торговые партнеры более склонны полагаться на формальные отношения, чем внутринациональные партнеры, вовлеченные в неформальные контакты. Чем выше прогресс в развитии институтов, тем больше доля торговли со странами, не относящимися к переходным экономикам.

Статистический анализ показывает, что спрос на институты, возникший вследствие либерализации и приватизации, весьма велик, даже если одновременно принимать во внимание влияние на него стартовых условий.

«Предложение» институтов – изменение законодательства и поведения.

Развитие институтов определяется их типом (включая существующее законодательство и власть). В странах, где существуют достаточно развитые традиции законотворчества, сформированные за время централизованного планирования, формирование новых институтов проходит более успешно.

Там, где традиции законотворчества слабые, приходится разрабатывать новые правила или адаптировать зарубежные модели германской или англосаксонской систем.

В Центральной и Восточной Европе традиции законотворчества были относительно более развиты, чем в СНГ и тяготели к немецкой модели. В СНГ традиции законотворчества не повлияли на реформу законодательства. Наибольшие улучшения произошли в СНГ в сфере защиты прав акционеров, что явилось результатом работы консультантов из США. Однако в России применение англо-

¹ Всеохватывающая либерализация – достижение страной следующих оценок: по крайней мере, «3-» по либерализации цен и «4-» – по либерализации внешней торговли и валютного курса.

саксонской модели закона о предприятии не предотвратило расхищение имущества крупных предприятий и ущемления прав мелких акционеров, кредиторов. Причиной этому была неэффективность регулирования банковской системы, подорвавшей финансовую стабильность страны. Таким образом, когда власть государства слаба, введение сложного законодательства может привести к отрицательному эффекту. Плохое исполнение законодательства может подорвать доверие к нему.

Эффективность исполнения законодательства включает следующие правила: 1) управляющие органы должны обладать квалифицированным персоналом; 2) должны существовать надлежащие инструкции и разъяснения по исполнению законов; 3) Судебный процесс должен быть по-настоящему независимым и конфиденциальным, недоверие к закону приводит к возникновению теневых механизмов регулирования.

Глава 3. Макроэкономическая ситуация и перспективы

3.1. Десять лет переходного периода: «факты»

В первые годы переходного периода все страны столкнулись с внезапной инфляцией и снижением выпуска по вине комбинации факторов, таких как снятие «денежного навеса» возникающего при централизованном планировании, разрушение старой налоговой базы, трудности с утверждением монетарного и фискального контроля в новых экономических обстоятельствах. Однако некоторые страны добились установления фискального и монетарного контроля быстрее и эффективней, чем другие, это отражается в различиях в макроэкономической ситуации.

Выпуск

Трудности первоначального спада озадачили многих аналитиков региона. Многие недооценивали удар от разрушения громоздкой и высокоинтегрированной экономической системы. Во многих переходных странах платежи за товары и услуги стали взиматься в твердой валюте, а цены начали приближаться к мировым. В тоже время сильно увеличилась конкуренция с импортом, особенно не повезло плохо оснащенным предприятиям, попавшим в незнакомые условия. В первые годы перехода каждая страна пережила, по крайней мере, два года последовательного снижения выпуска, и только в Словении в худший год наблюдался спад в 10%.

Занятость, производительность и заработная плата

Большинство стран Центральной Европы имеют J-образную форму тренда изменения производительности труда, который особенно сильно возрастает в Польше и Венгрии, в то время как в России производительность снизилась на 40% за период с 1989 по 1994 годы и продолжает оставаться на прежнем уровне.

Что касается заработной платы, то в ЦВЕ реальная зарплата начала расти после возврата выпуска на прежний уровень 1993 года. Однако с продвижением на восток рост заработной платы становится все скромнее.

Инфляция и монетарный контроль

В большинстве стран прыжок инфляции в начале реформ был вызван комбинацией ценовой либерализации и большим фискальным и квази-фискальным дефицитом, образовавшимся из-за разрушения старой налоговой базы. Отсутствие источников финансирования дефицита бюджета привело к эмиссии, что и привело к инфляции. Однако, к 1995 году инфляция упала до однократных величин в шести странах ЦВЕ.

Не смотря на то, что дезинфляция является серьезным достижением, основания для макроэкономической стабильности являются слабыми во многих странах. Во многих странах высокие темпы инфляции удалось замедлить благодаря доверию правительству в рыночном финансировании большого дефицита бюджета. В некоторых государствах высокая инфляция до сих пор существует благодаря регрессу в банковской системе и аккумуляции квази-фискального дефицита в банковском секторе. Эти слабые основания подверглись сильным внешним потрясениям со стороны Восточно-

Азиатского и Российского кризисов, вследствие этого инфляция во многих странах СНГ увеличилась вдвое.

Фискальный дисбаланс

Дефицит Центрального правительства имеет U-образный тренд. В странах СНГ он дефицит гораздо выше, чем в странах ЦВЕ. Этот пример хорошо согласуется с коллапсом выпуска по региону и развитием структурных реформ в общественном секторе. Со стороны доходов, основной проблемой было создание новой налоговой системы, которая бы балансировала снижение налога на прибыль и с оборота с увеличением доли таких налогов, как персональный подоходный и НДС.

Эта задача достаточно сложна для многих экономик, особенно для стран СНГ, где налоговые доходы ограничиваются плохим управлением, разрушением налоговой базы, развитием бартера и укрытием от налогов. Однако основной причиной фискального дисбаланса являются мягкие бюджетные ограничения в этих странах (см. гл.2).

На расходной стороне продвинутые страны ЦВГ и менее продвинутые переходные экономики столкнулись с различными трудностями. В первых, в начале реформ была введена излишне расточительная система социальной защиты. Во вторых, пенсионная система широко использовалась для смягчения социальных последствий избыточной безработицы. В результате, система социальной защиты приводит к дефициту госбюджета. Расходы в странах ЦВЕ по-прежнему превышают расходы типичной страны со средним доходом, ассоциирующиеся с большой налоговой нагрузкой и сдерживанием частных инвестиций.

Внешняя несбалансированность

Дефицит по счету текущих операций был типичен для переходных экономик (см. таблицу 3.1.5). Анализ невзвешенных средних по регионам позволяет выделить три отдельные фазы. Сначала наблюдался быстрый рост дефицита вследствие снижения экспорта в страны СЭВ и доступности импорта из-за его пределов. Затем, в результате финансовой стабилизации и восстановления выпуска произошла переориентация экспорта на западные рынки, и дефицит снизился в 1993-94 годах. Третья фаза наступила в 1995-98. Дефицит вырос, отражая рост импорта и рост притока капитала в регион. Та же картина и в СНГ, с той разницей, что размер дефицита здесь всегда был выше.

В принципе, ожидалось, что дефицит по текущему счету будет расти в переходных странах, возобновивших рост, как по причине снижения нормы сбережения (с целью защиты потребителей), так и по причине роста спроса на инвестиции (вследствие необходимости замены старого изношенного оборудования).

Потоки капитала

Переходные экономики получили доступ на рынки капитала только после того, как проявилось влияние макроэкономической стабилизации на экономику. Общий приток капитала по 6 крупнейшим странам ЦВЕ (Болгарии, Чехии, Венгрии, Польше, Румынии и Словакии) с 1995 по 1999 годы был достаточно стабильным и составлял около 20 миллионов долларов. Приток капитала в Россию вырос с 6 млн. долларов в 1994 до 40 млн. в 1997, и снизился до 10 млн. в 1999 году.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут быть катализатором переходных процессов, однако они, как правило, направляются в страны, где существуют строгие обязательства по реформам. В ЦВЕ за период с 1993 по 1998 произошел значительный рост ПИИ, с \$4 млрд. до \$16 млрд., что отражает привлекательность региона с точки зрения привлечения ПИИ. В СНГ ПИИ были наибольшими в 1997, осуществлялись они в основном в Россию. После Российского кризиса в 1998, ПИИ упали на треть, в результате того, что стратегические инвесторы резко разделяют те страны, где предоставляются реальные условия для долгосрочных инвестиций, и те, где инвестиционный климат по-прежнему непостоянен и непредсказуем.

3.2 Понятие трансформационной рецессии

Здесь будут рассмотрены четыре основных направления, позволяющие объяснить различия в результатах достигнутых переходными странами за 10 лет.

Стартовые условия

Страны региона начали реформы, находясь в различных условиях. Торговля между странами бывшего СССР была результатом региональной специализации и практически полной изоляции от остального мирового рынка. Напротив, некоторые страны Центральной Европы имели хотя бы несколько конкурентоспособных, на западном рынке товаров. Географическое расположение, так же сильно влияет на последующий рост, вследствие таких факторов как транспортные издержки и доступность рынков, во многих странах ЦВЕ стабильность обеспечивается перспективой присоединения к ЕС.

Между кумулятивным падением ВВП во время трансформационной рецессии¹ и индикатором начальных условий (базирующимся на факторном анализе и включающем, среди прочего, зависимость от торговли с СЭВ, уровень развития, макроэкономическую нестабильность и географическую удаленность от западной Европы), существует обратная корреляция. Исключения составляют Узбекистан, Армения, Грузия и некоторые другие страны.

Стабилизация

В Таблице 3.1 отражены даты принятия законченных стабилизационных программ вместе с информацией о времени пиков инфляции, циклов выпуска и принятом режиме обменного курса. Эта таблица показывает различия во времени наступления стабилизации, это позволяет выделить страны с “ранней” и “поздней” стабилизацией. К первым относятся большинство стран ЦВЕ, Кыргызстан и Молдова, среди стран СНГ. Существует явная зависимость между ранней стабилизацией и ранним возобновлением выпуска в “до-переходном” объеме.

Стабилизация является необходимым, но недостаточным условием для возобновления роста выпуска. Когда годовая инфляция превышает 100%, трудно спорить с тем, что она снижает эффективность и рост. Однако, при более низких темпах инфляции, трудно обнаружить четкую взаимосвязь между темпами инфляции и ростом, анализ этих показателей показывает, что устойчивый рост наблюдается в тех переходных экономиках, где инфляция снижена до уровня 30% в год. Исключениями из этого правила являются Румыния и Беларусь. Рост в Беларуси подпитывается значительными прямыми субсидиями и кредитами, которые финансируются инфляционным путем.

Либерализация и институциональные реформы

Страны с наиболее высоким индексом ЕБРР, такие как Польша и Венгрия, имеют самые высокие показатели роста выпуска. То же наблюдается и региональным группам. Например, Венгрия имеет более высокие показатели по сравнению с Чехией, благодаря последовательной политике корпоративной реструктуризации привлекающей стратегических инвесторов.

Страны разделяют страны на ранних реформаторов, поздних реформаторов и не-реформаторов. Первая группа включает те страны, которые осуществили ценовую либерализацию, либерализацию внешней торговли и обменного курса и малую приватизацию к концу 1993 года. В этих странах положительный рост наблюдался с 1993. Те страны, которые достигли тех же показателей в период с 1993 по 1995, ждали в среднем положительных темпов роста до 1995 года. Страны, которые не провели эти реформы, в среднем начали расти только с прошлого года.

3.3. Поддерживая возобновление роста

К концу 1995 года большинство стран ЦВЕ выдержали наибольшие трудности переходного процесса. Средневзвешенный рост в 1995 году составил по этому региону 5.5%, и только в БЮР Македонии не было ни одного года с положительными темпами роста. Вдобавок, инфляция на конец года составила менее 40% во всех странах региона. Напротив, стабилизация и рост имели место в немногих странах СНГ, но большинство экономик в этом регионе начали расти после 1996 года. Инфля-

¹ Период спада считается от 1989 года и продолжается до первого года, где наблюдался положительный рост.

ция тоже была, в основном, под контролем. Некоторые экономисты предсказывали, что ситуация в СНГ будет развиваться также, как в странах ЦВЕ, но с временным лагом 2-3 года.

За последние два года в некоторых странах наблюдался возврат в сфере макроэкономической стабилизации. В ряде стран наблюдалось падение выпуска уже после того, как они перешли к росту, также в двух странах СНГ – Беларуси и России, произошло возвращение к высокой инфляции. В этой секции будут рассматриваться причины этого возврата.

Примеры возврата и общих факторов

В этой секции началом возврата будет считаться год отрицательного роста реального ВВП, после хотя бы года положительного (Болгария, Албания, Румыния, Чехия, Казахстан, Молдова, Россия). Другим определением возврата будет считаться повышение темпов инфляции после наступившей стабилизации (Болгария, Албания, Румыния, Беларусь, Россия). И то, и другое, как правило, происходит одновременно.

Внутренние факторы

Ряд стран региона испытал возврат в основном под влиянием внутренних факторов – комбинация растущего макроэкономического дисбаланса и недостатка структурных реформ. Во всех случаях не были проведены основные структурные реформы на ранних этапах переходного периода, особенно в банковской сфере и на предприятиях, которые продолжают функционировать в рамках мягких бюджетных ограничений. Этот недостаток реформ на уровне предприятий и банков отражает как влияние начальных позиций (см. глава 2) так и политических факторов, включая лоббирование интересов против реформ (см. глава 5).

Эффект кризиса на последующее развитие реформ может быть различным. Первый путь заключается в том, что кризис действует как будильник и приводит к тому, что принимаются решения, которых раньше избегали. Другой путь состоит в том, чтобы сложить вину за кризис на предшествующие реформы и отказаться от них. Серединный путь заключается в том, чтобы ничего не делать и кое-как довести дело до конца.

Внешние шоки.

В то время как внутренние факторы могут вызвать кризис, он, в свою очередь может быть усилен внешними потрясениями. Например, кризис в России, конечно же, был вызван внутренними факторами, но был значительно усилен оттоком инвестиций, вызванным азиатским кризисом второй половины 1997 года, и нефтяным шоком 1998 года. В свою очередь, Российский кризис повлиял на ряд экономик стран СНГ, и привел к возврату выпуска в Казахстане и Молдове. С некоторыми исключениями кризис приводит к повышению темпов инфляции.

Падение рубля привело к повышению эффективного реального обменного курса в странах, ведущую роль во внешней торговле которых играет Россия. Как показывает Таблица 3.2, объем торговли внутри СНГ уменьшился на 20% в 1998 году и на 36% в первом квартале 1999 года. За исключением Таджикистана и Туркменистана, экспорт и импорт снизились во всех странах.

Страны ЦВЕ подверглись гораздо меньшему влиянию российского кризиса на протяжении 1998 года, преимущественно потому, что были ориентированы на торговлю с ЕС. Несмотря на это, страны Балтии, Болгария и Польша достаточно сильно пострадали от коллапса российского рынка, и в первом квартале 1999 экспорт в Россию и страны СНГ упал на 50-70%.

Снижение мировых цен на природные ресурсы, также влияет на экономическое положение многих стран, особенно, стран СНГ, где большинство экономик зависит от экспорта природных ресурсов.

Возвраты и уязвимость.

Многие исследования посвящены вопросу о том, какие из макроэкономических переменных являются лучшими опережающими индикаторами кризиса. Один из выводов состоит в том, что страна уязвима для кризиса в случае, если сразу несколько показателей внушают опасение.

Таблица 3.2 показывает число показателей уязвимости, включающих размер бюджетного дефицита и дефицита по текущим операциям, а также, соотношение внешнего долга к экспорту. Таблица также показывает группировки по признаку отношения внешнего долга к ВВП, отношения ликвидных внутренних активов (широкие деньги плюс непогашенные казначейские обязательства и другие денежные рыночные инструменты) к международным резервам, и отношения краткосрочной внешней задолженности к иностранным резервам. Таблица классифицирует страны согласно тому, слабо, средне или сильно они уязвимы по каждой из этих категорий.

За небольшим исключением, внешняя задолженность по международным стандартам не слишком велика, однако, в последние годы она быстро растет, особенно в небольших странах СНГ.

Несмотря на то, что условия на развивающихся [emerging] рынках в 1999 году более стабильны, чем в течение двух предыдущих лет, не лишним будет проанализировать информацию, как по отношению ликвидных внутренних активов к международным резервам, так и по краткосрочной задолженности, выступающую основным индикатором уязвимости по изменению предпочтений в портфельных инвестициях. Румыния, Россия, Украина и некоторые страны Центральной Европы уязвимы в этих областях.

3.4 Последние этапы развития и прогнозы на следующие десятилетия

В переходных экономиках наблюдается положительная зависимость между рыночно ориентированными реформами и краткосрочным ростом, создающим предпосылки для дальнейшего роста посредством более эффективного использования существующих ресурсов, реструктуризации, инвестиций в предприятия и оборудование, привлечению новых технологий.

Последние этапы развития

Развитие во многих странах региона в 1999 году продолжает зависеть от кризиса в России. В первой половине года замедлились темпы роста в странах, имевших большие объемы торговли с Россией.

Среди стран ЦВЕ общая картина продолжает улучшаться, но со значительными расхождениями между странами. Последние цифры для Чехии и Румынии говорят о том, что рецессия произойдет позже, в то время как снижение выпуска будет меньше, чем ожидалось. Инфляция по странам ЦВЕ прекратила свое снижение. Частично, это произошло в результате повышения импортных цен на энергоносители, частично – политики монетарной экспансии в Чехии и Польше.

Краткосрочные прогнозы

Как и в предыдущих Отчетах, ЕБРР пригласил 11 организаций дать краткосрочный прогноз на текущий и следующий год. Результаты для 2000 года представлены в Таблице 3.1.8. Предыдущий опыт показал, что к результатам краткосрочных прогнозов нужно относиться осторожно.

На 1999 год большинство экспертов предсказали устойчивый рост в Венгрии, Польше и Словении. По поводу стран Балтии и Словакии, мнения были не столь однозначными. Отрицательное влияние кризиса в Косово нашло свое отражение в прогнозе на скромный или отрицательный рост на Юго-востоке Европы, исключая Албанию. Для стран ЦВЕ на 2000 год предсказывается положительный рост.

В прогнозах по странам СНГ наблюдаются значительные разногласия по поводу прогнозов роста в Беларуси, России и Туркменистане. Для Беларуси, все обозреватели предсказывают снижение еще недавно высоких показателей роста. ЕБРР, являясь более оптимистичным, в прогнозах предсказывает небольшой положительный рост в 1999 году. Для России большинство исследователей предсказывают нулевой или малый положительный рост. Прогноз на 2000 год для стран СНГ, в целом, достаточно оптимистичный.

Среднесрочные прогнозы.

В среднесрочном периоде переходные экономики имеют много шансов на высокий положительный рост благодаря приобретенным навыкам и внедрению новых технологий. Эти факторы дают возможность для долгосрочного роста порядка 4-7% в год для большинства стран. Для реализации этих

возможностей необходимыми предпосылками являются все элементы улучшения инвестиционного климата – мир, законность, стабильность и рыночно ориентированное правительство.

Принятие в ЕС.

Большинство стран ЦВЕ стремятся войти в ЕС. Пять переходных экономик – Чехия, Эстония, Венгрия, Польша и Словения, уже начали официальные переговоры о вступлении. Эта группа может войти в ЕС уже в 2003 году, но более реальные сроки – в середине десятилетия.

Глава 4. Структурные преобразования в переходном периоде.

Структурные изменения в переходных экономиках происходят по нескольким параметрам, отражающим трансформацию в сферах, где Центральное планирование привело к непродуктивному распределению ресурсов. Изменения по разным параметрам не происходят синхронно: наиболее чувствительны к реформам торговля, рост частного сектора, развитие инфраструктуры, перераспределение рабочей силы; медленнее формируется финансовый рынок.

В разделе рассматриваются пять параметров структурных изменений.

4.1 Изменения в распределении рабочей силы.

По сравнению с рыночной экономикой с аналогичным уровнем ВВП, при централизованном управлении отмечается перекося в сторону промышленного сектора и недостаточное развитие услуг. Из-за отсутствия инноваций, для поддержания уровня и темпов роста выпуска требуется больше ресурсов.

С переходом к рыночной экономике спрос на промышленные товары падает, что вызывает отток ресурсов из промышленности, хотя и с некоторым лагом. Таким образом, по перераспределению рабочей силы можно судить о структурных изменениях в экономике.

Для оценки распределения рабочей силы сравнивают уровень текущей занятости в отрасли с уровнем занятости за предыдущий период и соотносят с ВВП. Прослеживаются две модели перераспределения рабочей силы. В первой группе стран (Центральная Европа, страны Балтии, западные страны СНГ) доля занятых в промышленности снижается, в то время как доля занятых в секторе услуг, особенно рыночных, возрастает. В другой группе (Кавказ и Центральная Азия) перераспределение занятых из промышленности происходит преимущественно в сельское хозяйство. В остальных странах СНГ увеличение занятости в сфере обслуживания происходит за счет нерыночной сферы.

Перераспределение происходит в основном в период падения объемов производства. Степень либерализации цен и торговли не определяют его уровень. Даже частичной либерализации достаточно для ликвидации нежизнеспособной активности.

4.2 Переориентация торговли

Торговля в рамках СЭВ была искажена и ориентирована на обмен товаров потребления на природные ресурсы, узкую специализацию без учета сравнительных преимуществ и транспортных издержек.

Либерализация внешней торговли в 1990 привела к быстрым и ощутимым изменениям в географической ориентации торговли (в направлении ЕС) и изменениям в направлении сравнительных издержек. Географические изменения произошли на ранних этапах реформ, а изменения в соотношении секторов торговли происходили постепенно, причем этот процесс наверняка затянется еще на много лет.

Опыт рыночной торговли свидетельствует, что географическую ориентацию торговли страны можно предсказать по соотношению географического расстояния до торгового партнера и размера его рынка, причем размер рынка более важен. Для переходных экономик это значит, что им следует ориентироваться на экономические центры Европы, северной Америки и Японии, сократить торговлю с другими транзитивными экономиками.

Таблица 4.1 показывает, что уровень экспорта в ЕС достиг предполагаемой нормы для стран Центральной и Восточной Европы, однако в другие страны мира – еще нет.

Страны СНГ сильно связаны с другими переходными странами, и особенно с Россией. Этому способствует недостаток конкуренции и ограничительная торговая политика.

По результатам сопоставления изменения доли внешней торговли в ЕС за 1994-1997 года и изменения в либерализации (по индикаторам ЕБРР) можно сделать выводы: как стартовый уровень либерализации, так и ее темпы связаны с изменением экспорта в ЕС. Это объясняет, каким образом реформы влияют на экономические характеристики: торговля с ЕС может стать важным каналом для развития технологий, внешняя конкуренция способствует инновациям. Торговля с ЕС делает страну менее зависимой от региональных кризисов.

4.3 Развитие частного сектора.

Судя по росту доли частного сектора в ВВП, реформы начинают приносить плоды во многих странах (за исключением Беларуси, Таджикистана и Туркменистана). Однако существуют определенные различия по странам. На Кавказе и в Центральной Азии рост доли частного сектора в ВВП произошел за счет возрастания значения сельского хозяйства, которое и до этого частично находилось в частной собственности. Во-вторых, даже если приватизация и произошла, структура частного сектора могла изменяться, значительная его часть может все еще концентрироваться в крупных предприятиях.

Предпринимательская инициатива может блокироваться неблагоприятным инвестиционным климатом. В странах, где вхождение новых компаний затруднено, отмечается значительный рост теневой экономики.

4.4 Возникновение финансового сектора.

Во всех странах региона монобанковская система была заменена на двухуровневую, хотя для создания и регуляции коммерческих банков и использовались различные подходы.

Для оценки развития банковского сектора в переходных экономиках, размер их финансового сектора сравнивался с размером, типичным для рыночных экономик с аналогичным размером ВВП (более высокий ВВП на душу населения, как правило, ассоциируется с большей долей широких денег в ВВП, причем по мере роста ВВП увеличение этой доли замедляется).

Как оказалось, переходные экономики значительно отстают по этому показателю. Более того, наблюдалось движение в противоположную сторону.

Для выяснения влияния реформ на развитие финансового сектора, описанный показатель был соотнесен с прогрессом в реформировании финансового сектора с помощью регрессии (Таблица 2.1 в главе 2). Реформы банковского сектора не влияют на изменения широких денег, которые определяются в основном макроэкономическим развитием за период. Однако существует связь с начальным состоянием сектора.

4.5 Развитие коммерческой инфраструктуры.

Недостатки инфраструктуры, созданной централизованным управлением, заключаются в перекосе в сторону нужд тяжелой промышленности и отсутствие децентрализованной системы транспорта и телекоммуникаций.

Оценка инфраструктуры проводилась по двум индикаторам – количество телефонных контактов в процентном отношении и интенсивность энергетического потребления. Интенсивность телефонных переговоров выросла во всех странах выборки, кроме Албании (не изменилась). Потребление электроэнергии возрастало в странах Центральной Европы и Прибалтики, Центральной Азии и Кавказа до 1995 года росло, в 1996-97 – снижалось. В странах Юго-Восточной Европы потребление электроэнергии возрастало на протяжении всего периода. В странах западного СНГ потребление электроэнергии начало снижаться в 1996 году.

Коммуникации наиболее пострадали от невнимания к сфере обслуживания при Центральном планировании. В переходный период количество телефонных контактов резко увеличилось по региону, отражая развитие соответствующего сектора, и связан с его приватизацией. Потребление энергии в

отношении к ВВП выросло в период падения производства, так как спрос оставался фиксированным, а ВВП значительно сокращался. Дальнейшее падение относительных норм потребления энергии объясняется более аккуратным ее использованием вследствие увеличения тарифов.

4.6 Структурные изменения и показатели за переходный период.

В этом разделе осуществлена группировка параметров реформ и прослежена их связь с реформами и экономическими показателями во времени. При помощи факторного анализа значения по параметрам были агрегированы. По факторам были построены взвешенные индексы.

Первый индекс строился по следующим параметрам: экспортная переориентация, доля частного сектора в ВВП, появление рыночно ориентированного финансового сектора, развитие инфраструктуры. Наиболее значимы при построении индекса были переориентация торговли и развитие телекоммуникаций. Индекс формирует две группы: страны Центральной и Восточной Европы и СНГ.

Второй индекс (включает перераспределение рабочей силы и размер финансового сектора) распределяет страны по их положению в области финансов.

На основании временной динамики первого индекса, страны можно разделить на:

- 1) страны со значительными улучшениями при хорошем стартовом уровне (Центральная и Восточная Европа);
- 2) страны со значительными улучшениями при неблагоприятных стартовых позициях (Кыргызстан, Молдова, Армения, Казахстан);
- 3) страны с незначительными улучшениями (Беларусь и Россия присоединились к Азербайджану и Украине).

Распределение стран по кластерам совпадает с распределением стран по уровню реформ.

Выявлена обратная зависимость между значением первого основного фактора структурных изменений (чем меньше значение этого показателя, тем меньше структурные искажения в стране; отрицательное значение – произошли улучшения, положительное - ухудшения) за 1997 год и средним значением трансформационного индикатора ЕБРР. Индекс структурных изменений также положительно коррелирует с долей частного сектора в ВВП в 1995 году, который был исключен из анализа из-за недостатка данных.

Анализ среднего роста за 1994-1997 также показывает, что на него влияют как стартовые позиции, так и темпы проведения реформ. Однако связь не очень сильна, так как фактор макроэкономической стабильности и влияние региональных кризисов также значимо.

ЧАСТЬ II. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Глава 5. Политика экономических реформ

Эта глава фокусируется на различиях в осуществлении и поддержке реформ обусловленных влиянием политических сил. Глава пытается доказать, что сущностью успешных реформ является то, что усиленная конкуренция как в области политики и производства, так и в других областях прямо определяет поведение фирм. Провал реформ ассоциируется с одной стороны со слабой политической конкуренцией, которая снижает стимулы к новым политическим решениям и с другой стороны, с высокой вероятностью того, что правительство “попадет в ловушку” или будет испытывать чрезмерное влияние узкого круга влиятельных групп.

5.1 Политическая экономия реформ: здравый смысл

Большинство работ по политике экономических реформ основывается на здравом смысле, это в свою очередь влияет и на выбор самой политики. Проще говоря, реформы ведут к большому выигрышу для общества в целом в долгосрочном периоде, но в коротком периоде они облагаются большими социальными издержками. Реформы будут неизбежно формировать политическую оппозицию из определенных социальных групп и некоторых групп интересов, принявших на себя основной

удар этих краткосрочных издержек. С целью сопротивления политическому давлению и успешного проведения реформ, странам необходимо сконцентрировать власть в руках идейных реформаторов и изолировать их, насколько возможно, от давления политической конкуренции.

В этом отношении, лучшее время для проведения реформ может быть описано как время “экстраординарных” политических решений, когда недостаток ограничений создает “окно возможностей” для реформ. Поскольку такое окно часто бывает небольшим, выполнение реформ необходимо произвести быстро и комплексно.

Большинство наших современных представлений о политической стратегии экономических реформ базируются на простых моделях. Идейные реформаторы (в большинстве своем технократы) должны быть наделены властью на проведение реформ в то время, когда их оппоненты слишком слабы и дезорганизованы для того, что бы остановить процесс. Успех начальной программы привлечет необходимое количество голосов избирателей для продолжения реформ после времени экстраординарных политических решений.

Быстрые и последовательные реформы

Можно привести три основных политических аргумента в пользу быстрых реформ. Первый состоит в том, что быстрые реформы препятствуют мобилизации оппозиционных групп, способных блокировать реформы. Вторым аргументом является сокращение периода неопределенности. В-третьих, быстрые реформы не требуют от государства введения политики “точной настройки” реформ, что необходимо при более последовательном реформировании.

При проведении последовательных реформ основной задачей является создание значительной политической поддержки экономических преобразований. Кроме этого, последовательные реформы предполагают меньшие социальные издержки в коротком периоде, так как при их проведении избегают нарушения устоявшегося положения путем одновременного введения реформ во многих секторах экономики.

При близком рассмотрении переходных экономик можно увидеть, что различия между быстрыми и последовательными реформами незначительны. Напротив, переходные страны использовали разнообразные комбинации этих крайних подходов. Например, Польша либерализовала цены и провела стабилизацию валютного курса очень рано, но провела приватизацию средних и крупных предприятий значительно позднее.

Время проведения реформ

Окно возможностей для проведения потенциально непопулярных экономических реформ, как правило, возникает после выборов, переведших к коренным изменениям в правительстве. Анализ дат внедрения стабилизационных программ, представленный в **таблице 5.1**, показывает, что реформы проводятся на различных стадиях переходного периода. Многие успешные реформаторские правительства проводили реформы сразу после прихода к власти, но некоторые, такие как Эстония и Латвия, ввели пакет прямо перед выборами и сразу после падения первого посткоммунистического правительства.

Концентрация политической власти

Согласно здравому смыслу, в переходных экономиках успешное проведение реформ возможно лишь при сильной исполнительной власти, которая имеет возможность действовать быстро и решительно против оппонентов реформ. Анализ позволил выявить существование отрицательной корреляции между силой исполнительной власти, определяемой по стандартизованному индексу формальной политической власти, и прогрессом экономических реформ, определяемых по индексу переходных процессов ЕБРР – т.е. в странах с сильной исполнительной властью реформы идут медленнее.

Коалиционные правительства.

Идея, что у государства с распыленной политической властью будут возникать проблемы, также не подтверждается для переходной экономики. Аргумент состоит в том, что многопартийное правительство должно часто идти на дорогостоящие компромиссы с целью удержания власти. Страны с более дезинтегрированной политической системой (измеренной по общему индексу количества партий, представленных в правительстве) имели больший прогресс в экономических реформах, чем страны с более концентрированной политической системой.

Возвраты и изменения политического курса.

Как уже отмечалось, аргументы в пользу быстрых или последовательных реформ фокусируются на последовательности и возможности изменения политического курса. В странах с переходной экономикой реформы в большинстве случаев приводят к возврату назад в проводимой политике. В 14 из 21 странах региона это привело к свободным выборам, в результате которых находящиеся у власти реформаторы потеряли контроль над правительством на вторых выборах. Такая смена правительства не приводила как к изменению курса реформ, так и не слишком тормозила сам процесс реформ. Например, правительства в Эстонии, Латвии, Литве, Польше, Венгрии и Словении (странах с последовательными реформами) потерпели поражение на вторых выборах.

Страх изменения курса также сильно связан с идеей, что новые коммунистические партии в случае победы на выборах попытаются ограничить или обратить вспять уже проведенные реформы. Эти опасения лишь частично оправданы. Большой кредит доверия – необязательное условие для проведения успешных экономических реформ.

таблица 5.2 показывает даты проведения наиболее серьезных программ макроэкономической стабилизации, лидера, внедрившего программу, и его предыдущую должность. Достаточно много типов правительств предлагали пакеты стабилизационных программ. Более того, правительства из реформированных коммунистических партий, включая выбранных в результате негативной реакции на действия реформаторов, успешно проводили дальнейшие реформы в некоторых странах.

Почему политика экономических реформ в посткоммунистических странах противоречит здравому смыслу, извлеченному из прошлого опыта Азии, Европы, Латинской Америки? На это повлияли два фактора, создавшие сложности для одновременного построения государства и рынка.

1. Слабое посткоммунистическое государство не только следило за перераспределением богатства, но и само владело большим богатством. Государство номинально владело фирмами, землей, природными ресурсами, которые внезапно стали расхищаться. Награда для фирм и лоббирующих групп, имеющих возможность влияния на государство, в этом случае очень высока.

2. По причине того, что государство и рынок строились одновременно, существовал недостаток формальных политических ограничений, существовавших в Латинской Америке и Западной Европе. До сих пор в некоторых переходных экономиках политические партии, профсоюзы и лобби не так эффективно представляют политические интересы, как в других системах.

Эти стартовые политические условия важны с точки зрения их влияния на выбор стратегии реформ. Политические решения, принятые первым правительством, помогают установить распределение экономической власти в последующих раундах реформ.

5.2 Объяснение различий в структуре реформ

Экономические реформы обычно блокируются по двум направлениям. Во-первых, политикам не хватает стимулов или поддержки для изменения существующей политики и институтов, препятствующих проведению реформ. Во-вторых, уже после проведения реформ они могут быть обращены вспять реакцией групп на начальные издержки коренных изменений. Целью этой главы является определение политических институтов и процессов, которые систематически воздействуют на начало проведения экономических реформ и их дальнейшую поддержку.

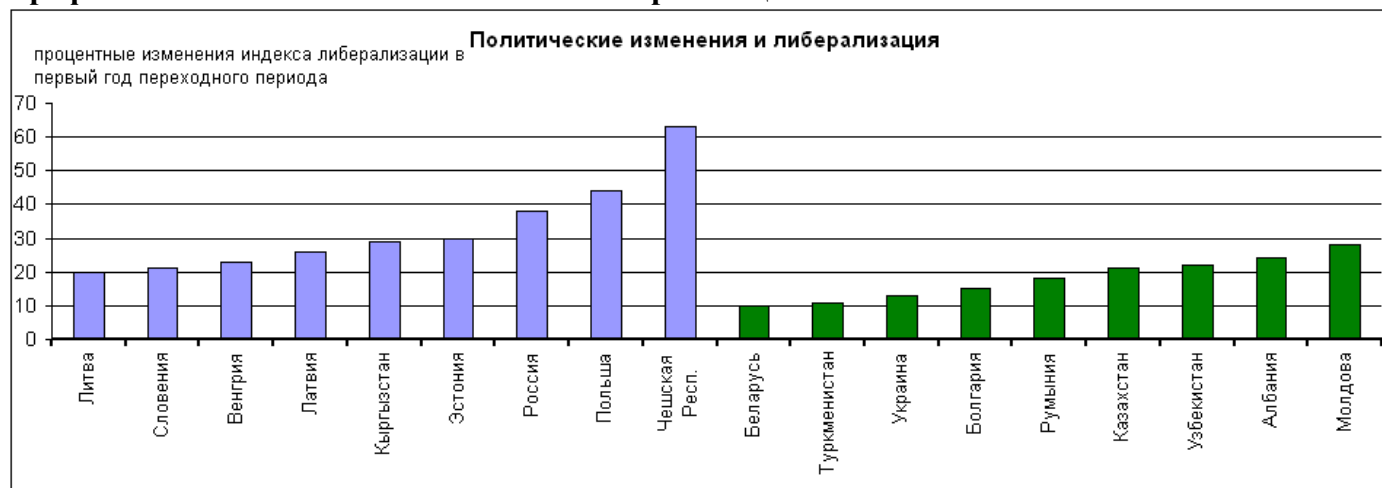
Анализ начинается на начальных этапах переходного периода. После коллапса командной системы во всех переходных экономиках возникли два важных политических преобразования: смена полити-

ческих элит и изменения степени социальной сплоченности. Эти факторы не только очерчивают политическую стратегию, но также и структуру групп интересов в посткоммунистических странах.

Изменения политических элит.

Коллапс коммунизма обычно ассоциируется с революциями в странах ЦВЕ, но многие переходные процессы, особенно на Востоке СНГ, были начаты теми же политическими элитами, которые управляли страной в коммунистическую эпоху. График 5.3 показывает, что прогресс в либерализации в первые годы переходного периода, (выражаемого стандартным индексом либерализации Мирового Банка) был вдвое больше в тех странах, где сменились политические элиты.

График 5.3 Политические изменения и либерализация



- Страны со сменившимися политическими лидерами
- Страны без смен политического лидера

Источник: Туков (1994).

Индекс либерализации был усовершенствован Всемирным банком. См. De Melo, Deziner and Gelb (1996).

Находившиеся у власти политики имеют тенденцию поддерживать статус-кво, веря в то, что экономические реформы подрвут их интересы. В случае если они находятся под давлением внешних агентов, в основном, международных финансовых организаций, такие политики направляют реформы в такое русло, которое позволяет сохранить или увеличить привилегии, доступные уже существующим элитам.

Напротив, новые политические лидеры и новые элиты их поддерживающие имеют сильные стимулы для проведения реформ с целью ослабления своих политических оппонентов. Новое правительство использует стабилизацию и либерализацию для ограничения власти бюрократов, не изменивших своей должности во время переходного периода и для обуздания интересов убыточного промышленного сектора.

Однако изменение политической власти не гарантирует успешного принятия экономических реформ. Новые лидеры Армении и Грузии оказались неспособными ввести эффективные программы стабилизации и либерализации на начальном этапе реформ.

Социальная сплоченность.

В связи с изменением политической власти у правительства может появиться стимул к проведению реформ. Но другой политический фактор будет влиять на возможность их выполнения. Высокая степень социальной сплоченности в начале переходного периода – это результат согласия внутри общества с основными целями реформ. Низкая сплоченность, демонстрируемая поляризацией политических предпочтений электората, создает значительные трудности в процессе реформирования. Политики, при сильно поляризованных предпочтениях вынуждены, обычно, идти на большие компромиссы в принятии пакетов реформ с целью увеличения поддержки для их проведения.

С точки зрения фирмы, политическая поляризация увеличивает вероятность больших изменений в проводимой политике. Для защиты от этих изменений фирмы вынуждены выделять больше ресурсов для лоббирования государства, как бы страхуясь против потенциальных изменений политического курса. Более того, большая неопределенность снижает мотивацию фирм к инвестированию в реструктуризацию.

По простой, но грубой оценке, степень социальной сплоченности на ранней стадии реформ оценивается разделением электората между некоммунистическими и новыми коммунистическими партиями во время первых посткоммунистических выборов. Получение последними большинства предполагает существование остаточной поддержки элементов предшествующей системы.

В странах, где некоммунистические партии и движения получили близкое к большинству количество мест на первых посткоммунистических выборах, в то время как коммунистическая партия получила менее 25% мест, высокая социальная сплоченность в отношении целей реформ снизила вероятность резких изменений в политическом курсе.

Напротив, в странах, где на начальной стадии трансформации наблюдалась высокая поляризация, коммунистические и некоммунистические партии разделили места практически поровну. Во многих из этих стран долгосрочные программы реформ, принятые на первоначальном этапе были заблокированы в результате последующих изменений в правительстве.

Высокий уровень политической поляризации зачастую приводит к избыточной поддержке групп, проигравших от реформ. В ряде стран (например, Болгария) это выражается в чрезмерно щедрых программах поддержки безработных и других социальных программах. В СНГ социальные расходы не достигли такого уровня, но существует государственная поддержка через внешние не прямые каналы, которые направляются непосредственно фирмам. Таким образом, политическая поляризация – это основной фактор, объясняющий неспособность некоторых стран справиться с трудностями реструктуризации фирм.

Уровень сплоченности, предполагаемый доминированием коммунистических партий, может выражать не высокое социальное согласие, а недостаток политической конкуренции в этих системах. Не удивительно, что эти страны медленнее всего продвигаются на пути реформ.

Узкогрупповые интересы.

Начальные политические изменения на раннем этапе реформ могут изменить баланс сил среди групп интересов. Социальные группы, усиленные на начальных стадиях переходного периода, могут создать значительные барьеры на пути реформ. Такие группы могут включать часть бывшей номенклатуры, опасющейся, что реформы приведут к потере их привилегий. Параллельно, рабочие, уволенные в связи с реструктуризацией, и закрытие фирм будут противодействовать реформам. Проблема объединения оппонентов реформ заключается в том, что они могут значительно снизить эффективность их проведения. В приведенном выше обсуждении приватизации эта проблема выдвигается на первый план.

Для того чтобы определить, как узкогрупповые интересы влияют на приватизацию, необходимо проанализировать доступные реформаторам политические ходы. Всего доступны три пути при разработке планов приватизации: массовая или ваучерная приватизация; приватизация внешним инвесторам, в качестве которых выступают иностранные и другие инвесторы; приватизация внутренним инвесторам, где внутренним инвестором являются менеджеры и трудовой коллектив фирмы. Приватизация внутренним инвесторам осуществляется прямой продажей или передачей прав собственности, также как и при массовой приватизации. Должностные лица, в частности, директора, могут предпочесть внутреннюю приватизацию, в то время как реформаторы предпочитают массовую или внешнюю приватизацию, с целью улучшения корпоративного управления.

Среди стран с непоследовательными реформами, коммунистические партии или президент с сильными связями с предшествующей системой осуществляют контроль над основными частями приватизационного процесса. Влияние узкогрупповых интересов на структурные реформы (через комби-

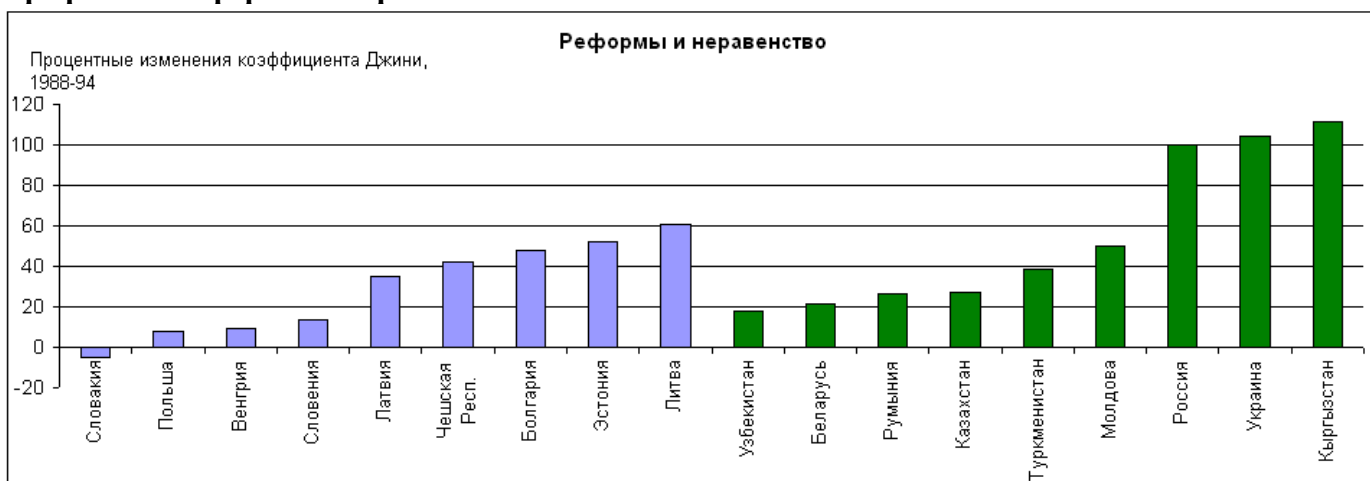
нацию поддержки со стороны электората и контроля над исполнительной властью) показано в **таблице 5.3**. Таблица показывает, что приватизация была проведена на начальной стадии реформирования. Частично это можно объяснить давлением на президента страны со стороны международных финансовых организаций.

В странах с непоследовательными реформами, существовало непринятие приватизации политическими лидерами и основными политическими группировками, но в конечном итоге, когда процесс все-таки начался, он натолкнулся на противодействие со стороны должностных лиц. В большинстве стран СНГ затянувшийся процесс «спонтанной приватизации» в 1989-1991 годах способствовал усилению контроля должностных лиц во время ослабления позиций государства. Это усилило противостояние любым организованным приватизационным процедурам, приносящим внешние интересы. В результате, приватизация в большинстве стран СНГ отвечала интересам должностных лиц, даже если проводилась относительно справедливыми методами.

Опыт стран с непоследовательными реформами показывает, что приватизированные фирмы увеличивают свой «аппетит» к субсидиям, особенно в СНГ, где крупные фирмы доминируют в отдельном регионе или городе. Причиной льготных займов не может являться просто забота о занятости.

Могут быть обнаружены некоторые неблагоприятные и продолжительные эффекты от приватизации, обусловленные узкогрупповыми интересами. Одним из проявлений может служить резкое увеличение неравенства в некоторых странах, как показывает график 5.5. Например, в России не только увеличилось неравенство, но и снижаются расходы на социальные нужды в процессе трансформации. Это выражает подверженность политики государства интересам узких групп.

График 5.5 Реформы и неравенство



■ Страны с последовательным прогрессом в экономических реформах
 ■ Страны с непоследовательным прогрессом в экономических реформах
 Источник: Milanovic (1998).

Этот процесс перераспределения еще больше усиливает влияние узкогрупповых интересов на политическую систему. В странах, где политические партии недоразвиты и общественные ассоциации до сих пор не выступают в качестве посредников между государством и фирмами, эти узкие группы иногда могут оказывать значительное воздействие на политическую систему. Это воздействие направлено на усиление привилегий этих узких групп в развивающейся рыночной экономике, что противопоставляет их целям эффективности.

Не все группы давления препятствуют реформам. Группы, которые выигрывают от реформ, как правило, имеют мало возможностей для давления на государство. Часто они географически расплывлены (например, потребители) или не имеют политической власти, как, например, малые и средние предприятия.

Политическая конкуренция.

Переходные экономики с наиболее конкурентной политической системой, как правило, достигают большего прогресса в экономических реформах. Интересна зависимость между средним сроком продолжительности пребывания у власти правительства и индикатором реформ ЕБРР. Частые смены в правительстве (политическая конкуренция) ассоциируются с большим прогрессом экономических реформ.

Политическая конкуренция может по-разному помочь продвижению реформ. Периодические изменения в правительстве затрудняют создание связи патрон – клиент, позволяющей узким группам влиять на политическую ситуацию.

Угроза изменений также может не позволить правительству создавать привилегии для узких групп, которые могут негативно повлиять на результаты последующего голосования.

Утверждение, что политическая конкуренция увеличивает вероятность отказа от реформ в коротком периоде, признано несостоятельным. Правительства, проводившие реформы, проваливались на следующих выборах, как и правительства, проводившие мало реформ.

Глава 6. Госуправление в переходном периоде.

Проблемы и изменение роли государства в экономике является центральной на пути реформ. Хотя не существует единой модели управления в рыночной экономике, государство во многих переходных странах еще не перестроилось для выполнения функций, необходимых развитой рыночной системе.

Отчет основан на данных исследования более трех тысяч фирм 20 переходных экономик, проведенного ЕБРР в сотрудничестве с Мировым Банком. В ходе исследования опрашивались предприниматели и менеджеры на тему уровня и характера их взаимоотношений с государством и связанных с этим проблем (коррупции, организованной преступности, государственного вмешательства), а также влияния предприятий на государство.

Были сделаны следующие ключевые выводы.

1. Связь государственного управления и экономических реформ (приватизации и либерализации) не одинакова по странам. Фирмы в наиболее и наименее успешных переходных экономиках находятся в наиболее выгодном положении, чем предприятия в экономиках с частичными рыночными реформами.
2. Важным фактором, объясняющим различия в уровне государственного управления по странам, является подчиненность государства интересам влиятельных групп. Государства, подверженное такому влиянию, предоставляет определенное преимущество доминирующим фирмам и предприятиям, лоббирующих свои интересы, пренебрегая институтами необходимыми для улучшения государственного регулирования.
3. Приватизация способствует улучшению государственного регулирования в странах, менее подверженных влиянию узких групповых интересов. И, наоборот, в странах, подверженных подобному влиянию, приватизация ухудшает существующее положение.
4. Процесс реформ не устранил вмешательства государства в принятие решений на предприятии, хотя и повлиял на тип решений, диктуемый государством.
5. Надежды на то, что будет устранена роль государства в работе предприятия, не были полностью реализованы. Государство и предприятие связаны между собой сетью взаимодействий: государство субсидирует предприятие, которое обеспечивает государству возможность давления и дает взятки.

6.1 Качество государственного регулирования

Государство может играть различные роли в рыночной экономике, однако есть набор обеспечиваемых им условий необходимых для работы рынка. Этот набор включает в себя законодательство и обеспечение порядка, инфраструктуру, макроэкономическую стабильность, налогообложения, регулирующие структуры. Обеспечение этих условий является критерием оценки качества регулирования.

ния. В **таблице 6.1** представлены индексы, описывающие проблемы государственного регулирования (3-нет проблем; 0-значительные проблемы). Представленные для оценки 9 функций государства были распределены по 4 сферам: микроэкономическое регулирование (функции налогообложения и его регулирования), макроэкономическое регулирование (политическая стабильность, уровень инфляции, обменный курс), материальная инфраструктура (без подкатегорий), Законность и обеспечение порядка (юриспруденция, коррупция, уличная преступность, организованная преступность).

Показатели различаются как по странам, так и по сферам. Наибольшие проблемы для предпринимателей вызывают налогообложение и регулирование деятельности предприятий. Производственная инфраструктура и эффективность законодательства связываются с меньшими проблемами. Юриспруденция, как ни странно, не является проблемой возможно из-за низких ожиданий и требований.

Тем не менее, предприятия не чувствуют, что государство защищает частную собственность и право контракта. Самая большая доля фирм, твердо уверенных в неспособности государства обеспечить подобную защиту, – в Кыргызстане, Казахстане, Беларуси, России и Украине. Меньше всего подобных фирм в Эстонии, Польше, Хорватии и Узбекистане.

Различия по странам в уровне государственного регулирования представляют неожиданный тип. Оказалось невозможным разделить страны по индикатору качества государственного регулирования ни на страны СНГ и ЦВЕ, ни по другим региональным принципам. Взаимосвязь данного индикатора и индикатора реформ ЕБРР по странам представляет собой U-образную кривую, где наиболее и наименее продвинутые в реформах страны получают максимальную оценку качества госрегулирования.

Одно из объяснений заключается в том, что график показывает, как способность госрегулирования изменяется различным образом в различных странах. Страны при минимальном уровне реформ еще не успели изменить роль государства в регулировании экономики, и поэтому сохранили систему государственного контроля, унаследованную от старого режима. Предприятия не воспринимают подобное регулирование как проблему, так как оно привычно для них. При среднем уровне реформ, страны устраняют систему прежнего госрегулирования, но еще не успевают сформировать институты госрегулирования ориентированного на рынок.

Однако это не объясняет, почему страны различаются по своей готовности и способностям перехода к рыночно-ориентированному государственному регулированию.

6.2 Государственное управления и влияние групповых интересов

Государство может находиться под долговременным влиянием интересов узких групп, которые обеспечивают вознаграждение политикам.

Проблемы управления в России, обычно, вменяются в вину «олигархии», которая вынуждает правительство предоставлять ей определенные привилегии, подрывая тем самым рыночные институты.

В исследовании впервые измеряется влияние на государство интересов групп в различных странах. Респондентам был задан вопрос – насколько влияет на их бизнес изменение законодательства и президентских указов в пользу чьих либо частных интересов. Доля фирм, оценившая подобное влияние как значительное, изменяется от 7-8% в Узбекистане и Словении до 49-59% в Украине и Азербайджане. В Беларуси доля таких фирм составляет около 12%, в России – 41%, в Польше – 17, в Чехии – 22%.

Было так же оценено влияние, оказываемое на политику государства небольшим количеством предприятий. Предприятиям предлагалось оценить степень их влияния на исполнительную, законодательную власть, министерства и контролирующие органы.

Варианты ответов:

- Никогда не оказывали влияние
- Редко оказывали влияние

- Оказывали влияние
- Часто оказывали влияние
- Оказывали значительное влияние

Влияние оценивалось на национальном уровне, за исключением России, где оценивалось также влияние предприятий на местную власть. Количество российских предприятий, оказывающих влияние на местную власть, оказалось в два раза больше, чем предприятий оказывающих давление на национальном уровне.

Таким образом, небольшая группа предприятий оказывает давление на государственную политику, влияющую на деятельность большей доли предприятий. Это характерно для Азербайджана, Болгарии, Молдовы, России, Украины. С другой стороны, значительная конкуренция между большим числом предприятий, влияющих на государственную политику, смягчает влияние групповых интересов, уменьшая долю предприятий жалующихся на коррупцию. Так происходит, например, в Эстонии.

В переходных экономиках, подверженных влиянию групповых интересов, предприятия предпочитают прямые неформальные связи с представителями исполнительной власти, а не более формальные связи через посреднические организации с государственными институтами. Так, около 30% фирм, оказывающих влияние в странах, где групповые интересы не очень влиятельны – это формальные посреднические организации типа торговых ассоциаций или групп лоббирования. В коррумпированных экономиках их только 18%; 70% опрошенных фирм готовы положиться на подобные организации в экономиках мало подверженных влиянию интересов, и только 36% – в высоко коррумпированных.

Частные связи с государственными чиновниками приводят к взяточничеству и коррупции. Подобные связи достаточно трудно исследовать. В экономиках такого типа предприятия, преследуя только свои интересы, менее склонны объединяться для влияния на правительство с целью улучшения его деятельности.

Государство, подверженное влиянию ограниченных групп, демонстрирует слабую систему управления (чрезмерное налогообложение, взяточничество, недостатки макроэкономического регулирования, неэффективную работу законодательства).

6.3 Госуправление и приватизация

Одно из преимуществ приватизации заключается в том, что она коренным образом меняет роль государства в экономике, уменьшает прямой контроль государства, создает частный сектор, вынуждающий государство проводить дальнейшие реформы по укреплению и защите прав собственности и улучшению условий функционирования бизнеса.

Исследование охватывает широкий круг вопросов касающихся влияния приватизации на характер государственного управления в переходных экономиках. Простая корреляция уровня приватизации и качества госрегулирования (по таблице. 6.1) не показывает значимой связи. Однако если отдельно рассматривать страны подверженные и неподверженные влиянию групповых интересов, то видна поразительная разница в типе связи приватизации и качества государственного управления. В странах, не подверженных групповому давлению, существует положительная корреляция приватизации и качества госрегулирования, а в странах, где сильны интересы влиятельных групп – отрицательная.

Однако нельзя утверждать, что приватизация ухудшает госуправление во второй группе стран. Подобное утверждение может быть доказано сравнением качества управления до и после приватизации. Сторонники приватизации утверждают, что ее выгоды должны быть противопоставлены среде высокой неопределенности, незащищенности прав собственности и так называемой спонтанной приватизации (проще говоря, расхищению государственного имущества), которые ей предшествовали в большинстве стран.

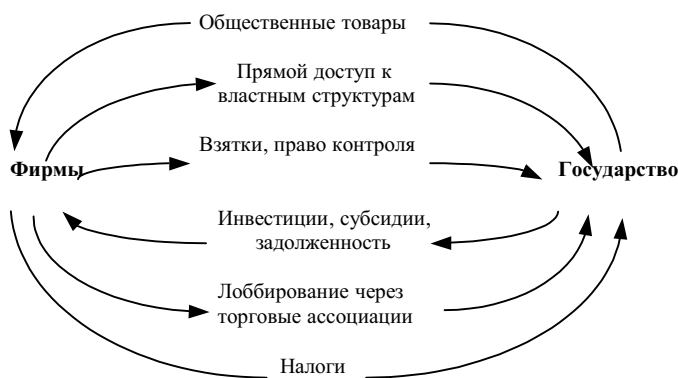
Возможно, различные эффекты от приватизации связаны с систематическим различием темпов и методов приватизации в двух группах стран. При этом сравнение темпов и методов внутри групп не выявляет определенных устойчивых моделей. Как в одной, так и в другой группе стран применялись различные методы приватизации (прямые продажи, ваучерная приватизация, трудовым коллективом). Кроме того, не прослеживается связи между темпами и методами приватизации и качеством госрегулирования.

Результаты исследования подтвердили идею о том, что приватизация может улучшить качество госуправления, но ее влияние зависит от природы государства, точнее, от его подверженности влиянию групповых интересов. В таких странах эффективность реформ по улучшению госрегулирования и защите прав собственности ниже. Это может быть вызвано недостаточным спросом на качественное управление по причине отсутствия коллективных действий со стороны бизнеса. С другой стороны реформы, могут блокироваться определенными группами, оказывающими давление на государственную политику.

6.4 Взаимоотношения государства и предприятий

При прежней экономической системе государство направляло деятельность предприятий через формальную систему плана. Однако с целью влияния на планирование предприятия были вовлечены и в неформальные связи с плановыми организациями, государственными чиновниками местного и национального уровня. Хотя командная система была отменена, неформальное взаимодействие лишь изменило свою форму. Государство предоставляет предприятиям преимущества (государственное финансирование, прямое и косвенное субсидирование). Фирмы обеспечивают государственным служащим политическую и частную выгоду в форме возможности контроля над управленческими решениями на предприятии и взяток (см. схему 6.7). Интерес вызывают различия в этом механизме по странам и для разных форм собственности, а также влияние приватизации.

Схема 6.7 Потоки издержек и выгод между государством и фирмами



Степень и формы государственного вмешательства

По сравнению с командной системой, за десять лет либерализации и приватизации степень государственного вмешательства значительно уменьшилась. Фирмам был задан вопрос, как часто они сталкиваются с вмешательством государства в таких сферах, как цены, продажи, заработная плата, инвестиции, слияния/поглощения,

занятость и дивиденды. В некоторых странах степень вмешательства государство в ценообразование особенно высоки (Беларусь 88%, Словакия 64%, Молдова 54%, Украина 44%).

Как ни странно, хотя при командной системе государство было привержено полной занятости, наименьшим оказалось вмешательство государства в политику занятости. Несмотря на то, что предполагалось, что приватизация и либерализация прямо влияют на уменьшение государственного вмешательства, простое сравнение степени вмешательства государства и прогресса реформ это не подтверждают (таблица. 6.2).

К удивлению, наибольшее государственное вмешательство демонстрируют наиболее продвинутые в реформировании страны (Венгрия, Словакия, Словения) и наименее приверженные реформам (Беларусь, Украина, Узбекистан). Однако существует разница в типе вмешательства в этих двух группах. В первой группе государство вмешивается больше в политику занятости и заработной платы, а во второй группе в ценообразование и стратегию продаж. Таким образом, в более реформированной экономике государство оказывает влияние с целью поддержки рабочей силы, а в менее реформиро-

ванной (как и при командной системе) – используется как инструмент макроэкономического управления. В наименьшей степени государственное вмешательство осуществляется в Польше и Эстонии (в три раза меньше чем Венгрии).

Нет прямой связи между государственным вмешательством и качеством государственного регулирования. Значительное государственное вмешательство может существовать как при высоком качестве госрегулирования (Венгрия, Словения), так и при низком (Украина, Кыргызстан). Таким образом, нельзя сказать, что само по себе государственное вмешательство ухудшает качество регулирования. Ухудшения деловой среды вызваны определенным типом государственного вмешательства. Различия в государственном вмешательстве определяются также характеристиками самого предприятия.

Почему же в переходных экономиках коррупция увеличивается, в то время как издержки снижаются? Можно предположить, что взятки – замена прямого государственного вмешательства. То есть взятки – это плата за избежание государственного вмешательства и затрат времени. Это объяснение соответствует теоретическим концепциям, рассматривающим взятки как элемент переговоров государства и предприятий, определяющий их рамки.

Изучение корреляции взяток, издержек времени и государственного вмешательства показывает следующее – чем больше предприятие платит взятки, тем больше времени уходит на контакты с госслужащими, то есть взятки не снижают затрат времени. Эта связь сильнее для новых предприятий, которые испытывают бремя этого «двойного» налога. Кроме того, взятки не сокращают государственного вмешательства (значимая корреляция отсутствует). Таким образом взяточничество, государственное вмешательство и затраты времени на взаимодействие с госслужащими идут рука об руку. Выявлена прямая связь взяточничества и государственного вмешательства на уровне государства. Однако существуют две группы стран, не подпадающих под эту модель. Армения, Азербайджан, Грузия характеризуются максимальным уровнем взяточничества по региону, но низкой степенью государственного вмешательства. Эти страны участвовали в продолжительных военных конфликтах; это, возможно, ослабило государство и его вмешательство.

С другой стороны Беларусь, Венгрия и Словакия характеризуются высокой степенью государственного вмешательства, при низком взяточничестве. В этих странах государство, активно вмешиваясь в деятельность предприятий, способно и подавить коррупцию. В Беларуси сильное государство отражает низкий темп реформ, в результате чего отношения предприятие-государство не изменились с советских времен. Более продвинувшиеся страны – Венгрия и Словакия – усиливают роль государства уже в контексте рыночной экономики.

6.5 Выгоды предприятия.

Какую же компенсацию получают предприятия за издержки взаимодействия с государством? Выгоды принимают форму прямых субсидий, неявных субсидий (например, толерантность к неуплате налогов и коммунальных платежей), специальные исключения из сферы госрегулирования и преференции при заключении государственных контрактов.

В большинстве стран менее 15% фирм отметили, что они были субсидированы государством. Беларусь и Венгрия, находящиеся на разных этапах реформ, – страны с максимальным количеством субсидируемых предприятий. В Армении, Болгарии, Грузии, Казахстане, Кыргызстане и Украине, предприятия в основном субсидируются в косвенной форме, а в Беларуси, Чехии, Венгрии и Узбекистане – напрямую, так как уровень задолженностей в этих странах умеренный. Во вторую группу стран входят и те, в которых государство предпочитает прямое субсидирование косвенному, так как последнее больше вредит экономическим реформам, и страны, сохранившие элементы административной системы.

Наибольшее вмешательство испытывают крупные стратегические предприятия, а так же государственные (40% из которых испытывают вмешательство государства) предприятия, по сравнению с частными (в 2 раза меньше). Таким образом, приватизация сокращает государственное вмешательство. Однако в этом аспекте нет разницы между приватизированными и вновь созданными предприятиями.

ми. Прежняя принадлежность государству не увеличивает степень государственного вмешательства. Также нет разницы между предприятиями с внутренним или внешним владельцем.

Издержки временных затрат.

Для приватизированных фирм доля времени, затрачиваемого руководством предприятия на взаимодействие с государственными органами, несколько ниже, хотя и незначительно (в среднем 10% для государственных предприятий, 12% для приватизированных). В некоторых странах (Молдова, Украина) доля высока для новых предприятий (17%).

Высокая доля времени, затраченного на взаимодействие с государственными организациями, показывает, что государство все еще играет значительную роль в управлении.

Издержки от взяток.

Фирмы дают взятки, чтобы получить общественные услуги, избежать налогов, получить государственные заказы, субсидии или же государственное финансирование.

В **таблице 6.3** представлена доля фирм часто дающих взятки и размер взяток для стран, измеренная в отношении среднегодового дохода фирмы.

Средние издержки взяток по СНГ – 5,7%, что в два раза выше, чем в Европе – 3,3%. Предприятия в России и Беларуси платят взятки минимального размера, однако, не меньше по частоте. В странах ЦВЕ (в Польше, Эстонии, Хорватии) издержки взяток не превышают 3%. Однако, существуют различия по частоте подобных платежей.

Издержки взяток выше для малых предприятий (5,4%) по сравнению с крупными (2,8%), как по размеру взяток, так и по частоте выплат (37% малых предприятий и 16% крупных предприятий дают взятки). Особенно существенна эта разница в СНГ (в Молдове для малых предприятий издержки в 4 раза выше, чем для крупных). Подобные издержки плюс значительные затраты времени отрицательно влияют на развитие частного сектора.

Частные фирмы платят большие по размеру взятки, чем государственные, однако, по-видимому, это происходит за счет наибольших издержек для новых фирм (5,1%). Разница для государственных и приватизированных предприятий незначительна (3,9% и 4,2% соответственно). Аналогично и с частотой выплат.

Как ни странно, приватизированные предприятия платят не больше взяток, чем государственные, несмотря на коррумпированность приватизационного процесса.

Доля субсидируемых предприятий наиболее высока среди госпредприятий (по прямым субсидиям) и среди приватизированных (по задолженности).

Государственное вмешательство связано с высоким уровнем прямого субсидирования, но с низким уровнем косвенного. Взятки не оказывают влияния на уровень косвенного субсидирования, кроме того, чем больше предприятие дает взятки, тем меньше оно получает прямых субсидий.

таблица 6.4 отражает затраты и выгоды предприятий в зависимости от типа собственности. Государственное предприятие, подвергаясь государственному контролю, платит умеренный уровень взяток, получая выгоду в виде прямых субсидий. Частные предприятия меньше подвержены госрегулированию; издержки по взяткам остаются на уровне или немного выше, чем для государственных предприятий; выгоды получаются в виде косвенного субсидирования. Таким образом, приватизация не уничтожила связь взятки – субсидирование между государством и предприятием.

Новые предприятия платят больше взяток, но сталкиваются с меньшим государственным вмешательством; и не получают значительной компенсации от государства. Это является препятствием для развития новых предприятий.

Подобная модель имеет свои особенности в различных переходных странах. Так, Польша и Эстония сократили государственное вмешательство во все виды предприятий, так же как прямое и косвенное субсидирование. Другие страны, успешно проводящие реформы (Венгрия и Словакия) осуществля-

ют и субсидирование, и государственное вмешательство. Хотя в странах СНГ обычно это связано с задолженностями, взяточничеством и высоким налогами, этим двум странам удалось этого избежать.

В странах, менее успешно проводящих реформы, можно выделить две группы. В Армении и Грузии государство не выполняет подобные функции из-за слабости, вызванной участием в военных конфликтах. В других странах (Беларусь, Узбекистан) государство играет ту же роль, что и в командной экономике.

ЧАСТЬ III. РЕАКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЕФОРМЫ.

Глава 7. Конкуренция, показатели деятельности предприятий и инвестиционный климат.

Центральным вопросом переходного периода является перераспределение ресурсов и реструктуризация предприятий. Это может происходить двумя путями. Во-первых, ресурсы перераспределяются от менее производительных предприятий и отраслей к более производительным. Возникают предприятия, чья продукция удовлетворяет спрос, старые предприятия закрываются. Во-вторых, фирмы приспособляются к рыночному спросу путем реструктуризации своей деятельности (введение новых и усовершенствование старых производственных процессов, организационные изменения). В принципе, эти процессы дополняют друг друга. Однако в то время как перераспределение труда из одной области в другую не оказывают серьезного влияния на производительность, реструктуризация же является определяющей.

В данной главе анализируется, как реформы, влияя на конкуренцию, мягкие бюджетные ограничения, тип собственности и инвестиционный климат, влияют и на реструктуризацию и рост предприятий. Исследуются внешние факторы, влияющие на деятельность предприятий (конкуренция, мягкость бюджетных ограничений, структура собственности и корпоративного управления, инвестиционный климат). Во-вторых, рассматриваются действия предприятий по реструктуризации. В-третьих, анализируются средние показатели деятельности предприятий, такие как рост продаж и производительности.

В ходе исследования были сделаны выводы о важности конкуренции, жестких бюджетных ограничений и благоприятного инвестиционного климата для успешной реструктуризации.

7.1 Рост и реструктуризация предприятий в переходном периоде.

За исключением Чехии, в странах Центральной Европы и Балтии был отмечен рост на уровне порядка 4,5% с 1995 по 1998 год. В Юго-Восточной Европе (Болгария, Молдова, Румыния) ВВП резко сокращается. В Центральной части СНГ, ВВП продолжает снижаться в России и Украине, но значительно возрос в Беларуси. Некоторый рост был отмечен и на Кавказе (Армения, Азербайджан, Грузия) и в Кыргызстане. В остальных странах Центральной Азии и в Узбекистане рост составил 2%; в Казахстане ВВП остался на прежнем уровне.

В таком макроэкономическом контексте была исследована деятельность предприятий в 20 странах региона. Среднегодовое увеличение объема продаж (соотнесенное с инфляцией) составил в странах Центральной Европы и Балтии 9% за 3 года. Подобное увеличение в Словении и Эстонии по данным исследования превысил рост ВВП, а в Литве – был ниже. Для России и Узбекистана рост выглядит более впечатляющим по данным исследования, чем по агрегированным показателям. Для остальных стран СНГ – ситуация обратная.

Кроме того, исследовалось, как предприятия региона осуществляют реструктуризацию своей деятельности. В таблице 7.1 показана частота, с которой предприятия осуществляют тот или иной вид реструктуризации. Как и предполагалось, доля новых предприятий, осуществляющих сокращение занятости, меньше, чем доля старых (государственных и приватизированных); а доля новых предприятий, увеличивающих занятость, – больше. Однако это может быть объяснено тем, что исследовались только “выжившие” новые предприятия. И хотя вероятность закрытия одинакова для государственных и приватизированных предприятий, новый завод будет скорее открыт новой фирмой или приватизированной, чем государственной. В Центральной части СНГ рабочие места в основном

создаются новыми фирмами, в среднем по СНГ – нет разницы между приватизированными и государственными предприятиями в этом отношении. В других странах ведущая роль в создании рабочих мест – за приватизированными предприятиями.

Наиболее фундаментальным типом реструктуризации является введение нового или улучшенного продукта. В этом аспекте государственные предприятия отстают (за исключением Центральной части СНГ). Деятельность по развитию нового продукта отстает на периферии СНГ.

В таблице показана значительная степень организационных изменений. Более половины приватизированных и государственных предприятий предприняли действия по внутренней реорганизации за 3 года. Фирмы, у которых уменьшается выпуск, значительно чаще осуществляют изменения организационной структуры. Новые предприятия менее склонны к подобным изменениям, и это понятно. Хотя государственные предприятия и отстают от приватизированных, но и они не стоят на месте.

Одной из задач исследования было выяснения факторов, определяющих дисперсию предприятий по значениям их показателей.

7.2 Внешние факторы, реструктуризация и рост.

Среди внешних факторов, мотивирующих менеджеров в принятии решений, жизнеспособность предприятия является ведущим. Для того чтобы выжить в рыночных условиях, предприятие должно привлекать покупателей и контролировать затраты. Кроме того, менеджеры могут лоббировать свои интересы с целью получения государственной поддержки. Ослабление бюджетных ограничений ослабляет и давление рыночных условий на предприятие.

Сохранение менеджером своей должности зависит и от удовлетворенности интересов акционеров. Однако эти интересы могут быть различны. Например, если владельцем является государство, оно может пожертвовать прибылью в политических или социальных целях, к примеру, сохранение занятости. Сохранение занятости более предпочтительно также, если предприятие было приватизировано трудовым коллективом. Для стратегического же инвестора предпочтительнее прибыль.

Кроме этого, внешними факторами являются инвестиционный климат, система налогообложения и регулирования, обеспечение общественными товарами, обеспечение частными услугами, необходимыми для бизнеса (инфраструктура, финансы, учет и аудит). Они объединены под названием “инвестиционный климат.”

Некоторые факторы специфичны для предприятий, остальные действуют на все предприятия в равной степени.

Для того чтобы измерить влияния инвестиционного климата и бюджетных ограничений на предприятие, менеджерам в разных странах задавался вопрос, как они оценивают влияние внешних условий на бизнес в их стране. По ответам были сконструированы веса факторов по странам.

Однако по некоторым вопросам не было получено точной информации. Например, о влиянии приватизации и структуры частной собственности на реструктуризацию и показатели предприятия. Для этого была необходима детальная информация о характеристиках предприятия до приватизации, иначе невозможно сказать, что определяет нынешние показатели предприятия – послеприватизационная деятельность, или прежние показатели предприятия.

7.3 Конкуренция на рынке продукции.

Конкуренция является ведущим фактором эффективного распределения ресурсов на предприятии. Она также способствует инновациям, или побуждает конкурентов имитировать инновации других, чтобы получить выгоду.

Менеджерам задавался вопрос о влиянии конкуренции, включая количество конкурентов на внутреннем рынке. Конкурентная среда, в которой функционируют государственные предприятия, отличается от среды приватизированных и новых предприятий. Немногим более половины государственных предприятий отметили, что имеют более трех конкурентов; среди приватизированных и новых предприятий это верно для 80%. Таким образом, существует связь типа собственности и струк-

турой рынка, так как государственные предприятия зачастую являются монополистами. Наименее это характерно для Центральной части СНГ.

Эта модель подтверждается ответами менеджеров на вопрос о реакции покупателей на 10% увеличение цены на основной продукт. Государственные предприятия в два раза чаще, чем приватизированные и новые, говорили, что их клиенты продолжают покупать продукцию. Это также менее характерно для Центральной части СНГ.

Давление конкуренции зависит не только от числа конкурентов, но и от того, внутренние ли это конкуренты, или иностранные. Фирмы в Центральной и Восточной Европе и Балтии и Юго-Восточной Европе по сравнению с СНГ, в два раза чаще отмечали давление со стороны внутренних конкурентов как важное. Внутренняя конкуренция оценивалась как наиболее важная чаще частными, чем государственными. Данные отражены в **таблице 7.2**.

Последствия давления рынка для реструктуризации и показателей предприятия двойственны. С одной стороны, оно не допускает неэффективного распределения ресурсов, с другой, уменьшает прибыли и заработки, сокращает инвестиционную инициативу и финансирование. Обеспечение баланса эффективности и возможностей инноваций делает эффективной не только рынок чистой конкуренции. Должны быть и рынки с ограниченным числом конкурентов, что способствовало бы инновациям.

В переходных экономиках положение на рынке зависит или от предпринимательской инициативы или от унаследованных характеристик. Анализ повышения отношения цена – издержки показывает, что только в случае с новыми предприятиями существует связь между текущим размером прибыли и предшествующим решением о введении нового или усовершенствовании старого продукта. При среднем повышении цены на 17%, решение о создании нового продукта обуславливало 2.9%, а усовершенствование – 1.9% для новых предприятий. Таким образом, только новые предприятия пока способны получать прибыль от инноваций, остальные же пользуются прежними преимуществами.

Уровень полученных доходов является важным фактором инвестиций и инноваций. **таблица 7.3** показывает доли инвестиций из различных источников за последний год. 60% инвестиций было сделано из полученной прибыли, что особенно характерно для частных предприятий.

В Таблице показано, что в Центральной и Восточной Европе и Балтии и Юго-Восточной Европе только приватизированные предприятия имеют доступ к значительным банковским займам, на которых основывается одна пятая инвестиций. Новые предприятия оказываются в ущемленном положении, даже в Центральной и Восточной Европе. Выпуск акций является ресурсом для инвестиций только в Центральной и Восточной Европе и в странах Балтии и в основном для приватизированных и новых предприятий. Менеджеры отметили отсутствие доступа к финансам как основную проблему для бизнеса.

7.4 Бюджетные ограничения: субсидии, льготные займы, и задолженности.

Если предприятие, лоббируя свои интересы, получает поддержку от государства, то потенциальные выгоды от конкуренции уничтожаются. Государство может поддерживать предприятия разными способами. Наиболее прямой – бюджетное субсидирование через льготные займы. Хотя подобное субсидирование и сократилось в большинстве стран, в 1998 году оно составляло от 0.5% (Армения) до 6.5 (Россия). Кроме того, некоммерческие государственные кредиты также содержат элемент субсидирования.

Менее прямым, но возможно более значительным способом поддержки предприятия является толерантность к невыплате задолженности по налогам и за государственные услуги. Доля предприятий, отметивших, что они не смогли оплатить задолженность, показывает мягкость бюджетных ограничений. В Беларуси задолженность предприятий по налогам значительно ниже, чем в других странах региона, однако при этом весьма распространено нежесткое кредитование и другие способы поддержки предприятий.

Кроме того, следует иметь в виду, что крупные и государственные или приватизированные предприятия имеют большие задолженности. Быстро растущие предприятия имеют меньшие задолженности.

7.5 Собственность, корпоративное управление и управленческий выбор.

Структура собственности и корпоративного управления влияют на показатели предприятия, так как определяют его цели и решения. Различный тип собственника определяет и различия в целях предприятия.

На предприятиях был задан вопрос о смене менеджеров и о том, были ли новые менеджеры приглашены со стороны. Этот вопрос достаточно важен, так как государственные предприятия подошли к реформам, с управляющими, занимающими свои должности благодаря различным обстоятельствам. **таблица 7.4** показывает соотношение фирм со сменившимся в течение последних трех лет, генеральным директором, по типу собственности и регионам. Различия между приватизированными предприятиями и государственными, в общем, не существенны, хотя существуют различия по регионам.

В то время как тип собственности оказывает некоторое влияние на изменения в управлении и выбор новых управляющих, давление в сторону изменений сильно возрастает со стороны рыночной среды, в которой функционирует предприятие. Статистический анализ вероятности смены руководства показал, что возможность смены управляющих сильно возрастает, если фирма сталкивается с хотя бы одним – тремя конкурентами на рынке своей основной продукции, или начинает функционировать в рамках относительно жестких бюджетных ограничений. Более высокий уровень изменений в управленческих кадрах наблюдается в странах с лучшим инвестиционным климатом. Кроме этого анализ показал, что новые фирмы, а так же фирмы с внешним владельцем менее склонны к изменениям в руководстве и к привлечению менеджеров из-за пределов своей фирмы.

Из исследования выборов управляющих и их влияния на деятельность фирмы, проведенного среди чешских фирм прошедших листинг на Пражской фондовой бирже, стало ясно, что наличие нового менеджера положительно ассоциируется с производительностью и степенью прибыльности. Анализ был направлен на выявление различий между назначением управляющего из состава самой фирмы и из-за его пределов, причем назначать могут как частные владельцы, так и государство. Исследование показало, что лучшие результаты дало назначение управляющего из-за предела фирмы частным владельцем. Следующим по эффективности идет назначение государство управляющего извне фирмы. Худшие результаты были отмечены там, где руководитель избирался из состава самой фирмы.

7.6 Инвестиционный климат.

В дополнение к условиям конкуренции, усилению бюджетных ограничений и изменениям в корпоративном управлении, на решения фирм о реструктуризации, так же потенциально влияет инвестиционный климат. Исследователи предложили менеджерам проранжировать, какие из аспектов макроэкономики, налогообложения, стабилизационной политики, регулирования бизнеса, юрисдикции, законодательства, инфраструктуры и финансов препятствуют функционированию и росту их бизнеса.

Выяснялась точка зрения менеджеров на инвестиционный климат по странам. Значение показателя, равное 1, показывает отсутствие ограничений, а 4 – высокие ограничения для успешных инвестиций с точки зрения опрошенных менеджеров. Общее значение показателя рассчитывалось как простое среднее по данным каждой фирмы в стране. В дальнейшем этот показатель корректировался на эффекты размера, сектора, типа собственности и роста продаж фирмы. Эта корректировка необходима, так как крупные и государственные предприятия более чем приватизированные и новые фирмы склонны переоценивать инвестиционный климат.

Некоторые неожиданные результаты (например, лучшая оценка инвестиционного климата Азербайджана и Армении по сравнению с Чехией и Хорватией) могут объясняться различиями в оценке респондентами того, как определенные ограничения влияют на деятельность предприятий, так как в

экономиках, мало продвинувшихся на пути реформ, экономическая активность направляется механизмами, мало напоминающими рыночные.

Многие из различий в оценке инвестиционного климата по странам концентрируются вокруг определенных аспектов. Например, макроэкономическая ситуация и политическая нестабильность представляется, как одно из основных ограничений, и сильно варьируется по странам, в соответствии со степенью стабильности и предсказуемости государственной политики. В то время как налогообложение и финансы признаются всеми странами как сильные ограничения развития положительного инвестиционного климата, и практически не варьируется по странам.

7.7 Факторы, влияющие на реструктуризацию предприятия.

В центре внимания этой секции находится сама деятельность по реструктуризации, в особенности, стратегия решений о реструктуризации, являющихся фундаментом роста фирмы. Такие действия могут включать создание новых продуктов, усовершенствование существующих, и структурную реорганизацию фирмы.

С целью выявить факторы, влияющие на типы реструктуризации, был предпринят статистический анализ предприятий, осуществивших реструктуризацию за три последних года. Этот анализ выявил, что создание нового продукта принимается, когда фирма имеет очень мало конкурентов на рынке своего основного продукта, и находится в рамках жестких бюджетных ограничений. Новые фирмы, более чем другие типы фирм, склонны вводить новые продукты и улучшать существующие. Вдобавок, рыночная сила, измеряемая вопросом о десятипроцентном поднятии цены, значительно увеличивается при введении нового товара. Это предполагает, что инновации связаны с рыночной силой.

Также увеличивается вероятность организационной реструктуризации фирмы, находящейся в условиях жестких бюджетных ограничениях, наличии малого количества конкурентов на рынке ее основной продукции и возрастание давления иностранных конкурентов, кредиторов и правительства. Государственные предприятия и предприятия, находящиеся собственности внутреннего владельца, менее склонны, чем приватизированные внешним инвестором или новые предприятия, менять свою организационную структуру. Предприятия, находящиеся в иностранной собственности, также более склонны менять организационную структуру.

Анализ позволил выявить факторы, влияющие на реструктуризацию фирмы. В частности, фирмы, находящиеся в жестких бюджетных ограничениях и имеющие определенную рыночную власть, более склонны выпускать новые продукты. Различия в формах собственности не были столь значимыми. Напротив, при рассмотрении вероятности организационных изменений, значимыми становятся давление со стороны кредиторов, правительства, а, кроме того, форма собственности приобретает большую значимость.

Некоторые предыдущие исследования рассматривали вопрос, проводят ли фирмы с разной формой собственности различные типы реструктуризации. В исследовании, рассматривающем некоторые страны СНГ, обнаружилось, что продажа активов фирмами и небольшие улучшения были более вероятны в фирмах с иностранными владельцами и там, где менеджеры владели частью акций компании. Анализ фирм в Молдове и Грузии обнаружил, что приватизация трудовым коллективом влияет на реструктуризацию. Фирмы, приватизированные путем выкупа менеджерами и трудовым коллективом, были более динамичными, в то время как фирмы, приватизированные методом ваучерной приватизации, были неотличимы от государственных предприятий.

Изучение реструктуризации на российских предприятиях показало, что изменение границ фирмы посредством их разделения или слияния имело большие масштабы на приватизированных предприятиях, чем на государственных. Кроме того, приватизированные предприятия были более склонны менять каналы сбыта продукции.

7.8. Факторы, влияющие на показатели деятельности предприятия

В этом разделе рассматривается вопрос о том, каким образом внешние факторы воздействуют на рост сбыта и производительности предприятий. Другие показатели, такие как прибыльность, так же важны, но трудно измеримы.

Был проведен статистический анализ роста продаж и производительности фирм за три предыдущих года. Согласно результатам анализа, фирмы, работающие на рынке всего с одним – тремя конкурентами, имели более высокие показатели роста продаж, чем фирмы, работающие как на монопольных, так и на конкурентных рынках. Фирмы ответившие, что они могут повысить цену без значительного снижения в продажах, так же имели самые высокие показатели роста продаж. Рост продаж также велик у тех фирм, которые испытывали давление к производству новых товаров со стороны потребителей и иностранных конкурентов, фирмы испытывали тоже давление со стороны национальных конкурентов, имели более скромные показатели. Это говорит о том, что национальная конкуренция в переходных экономиках, является несовершенной заменой для иностранной конкуренции. Кроме того, фирмы развиваются медленнее, функционируя на рынках с мягкими бюджетными ограничениями. Также существует положительная связь между инвестиционным климатом и ростом продаж, но она не особенно сильна.

Данное исследование не смогло оценить влияние приватизации и изменения типа собственности на изменение показателей эффективности фирмы, так как фирмы, прошедшие приватизацию и смену типа собственности, не обладали данными о предшествующей этим процессам деятельности фирмы. Ответы на эти вопросы были получены в результате дополнительных исследований.

Государственные и частные предприятия с различными типами собственников, включая и иностранных владельцев, показали схожий рост продаж, поэтому были рассмотрены другие факторы, влияющие на рост. Новые фирмы показали более высокое увеличение продаж, это может частично отражать тот факт, что из новых фирм представлены только те, кто выживает на рынке. Рост продаж тесно связан (положительно) с размерами предприятия, но географическое расположение по регионам не оказывает значительного влияния на этот показатель.

Результаты статистического анализа факторов, влияющих на рост производительности труда, показали схожие результаты с анализом роста продаж. Конкуренция в этом случае опять показывает нелинейную связь с показателем. Фирма с одним – тремя конкурентами показывает более высокую производительность, чем монопольные и конкурентные фирмы. Давление иностранных конкурентов и потребителей, в этом случае, так же влияло на производительность сильнее, чем конкуренция со стороны национальных фирм. Однако, в отличие от роста продаж, новые фирмы показали меньший рост производительности, а рост размера предприятия оказался незначимым фактором.

Глава 8. Конкурентный отбор и роль малых и средних предприятий

В предыдущей главе все внимание было уделено конкуренции и ее роли в реструктуризации, росте и инновационном процессе на уровне предприятия. Конкуренция не только побуждает фирмы к введению новых технологий, приспособлению к постоянно меняющимся условиям на рынке. Она обеспечивает соответственный отбор производителей на рынке, вытесняя недееспособные фирмы и поощряя те, которые постоянно вводят новшества и не боятся рисковать. В этой главе мы попытаемся найти ответ на вопрос, насколько эффективно работал такой отбор в переходных экономиках.

Для недавно возникших на рынке предприятий в деловой среде не должно быть барьеров, которые препятствуют им вовремя реагировать на запросы потребителя, а также внедрять новые технологии. Искусственная поддержка государством уже нежизнеспособных фирм мешает появлению “новичков”. Таким образом, содействовать закрытию отстающих фирм – значит давать возможность расширяться частному сектору. Однако, деловая среда должна способствовать возникновению и росту только определенного типа фирм.

В этой главе оценивается процесс конкурентного отбора, проходящий в переходных экономиках, факторы, положительно либо отрицательно влияющие на этот процесс, политические условия улучшающие его.

Главными выводами анализа конкурентного отбора можно считать следующее. Во-первых, условия, препятствующие уходу с рынка убыточных предприятий, представляют собой основной барьер для появления новых фирм. Во-вторых, деятельности “новичков” препятствует коррупция и отсутствие свободной конкуренции. Политика должна быть направлена на усиление конкуренции между теми, кто инвестирует в бизнес, чтобы повысить уровень деловых услуг, особенно в сфере инфраструктуры – например, телекоммуникаций и транспорта.

8.1. Конкурентный отбор

Из-за искаженной структуры выпуска в начале переходного периода, ожидалось, что рост нового частного сектора будет концентрироваться в секторах, которые были недостаточно представлены в командной экономике, особенно в торговле и сфере услуг. Ожидался также рост малых и средних предприятий, которого не наблюдалось в условиях предыдущего режима. Тем не менее, недавние эмпирические исследования в Центральной Европе и Балтийских государствах показывают, что доминирующими факторами в создании рабочих мест являются скорее собственность и возраст фирм, чем сектор, в котором они работают. В Польше быстрое восстановление выпуска, начавшееся в 1993, связано с появлением и распространением новых фирм. И, наоборот, в России и на Украине доля новых частных фирм в создании рабочих мест не превышает доли государственных и приватизированных предприятий. Однако частные фирмы по-прежнему остаются важным источником роста занятости. Причина этого – относительно медленное реструктурирование и сокращение штата на предприятиях государственного сектора в экономиках этих стран, что в свою очередь ограничивает возникновение и рост числа “новичков”. Однако существует альтернативное мнение, которое состоит в том, что именно отсутствие свободного входа на рынок для производителей и возможностей расширения обуславливают большие запасы рабочей силы на нерентабельных предприятиях.

Опыт предприятий, участвовавших в опросе, показал, что за последние три года произошло увеличение числа занятых на новых частных фирмах и сокращение занятости на государственных предприятиях. Учитывая характер переходного периода и процесс перераспределения ресурсов как его основу, итоговый индикатор конкурентного отбора должен касаться и расширения и сокращения предприятий. Этот индикатор также должен характеризовать страны по наиболее желательным способам увеличения количества новых фирм и сокращения числа госпредприятий. Чтобы определить желательность расширения или сокращения фирмы, используется показатель, касающийся работы предприятия, а именно изменений производительности труда. Таким образом, показатель конкурентного отбора для каждой страны, используемый в этой главе, показывает, в каких пропорциях происходит увеличение числа фирм с высокой производительностью и сокращение государственных фирм, переживающих снижение производительности труда.

Показатель конкурентного отбора отражает желательное расширение (главным образом взвешенной на производительность композиции новых и приватизированных фирм) и взвешенное на производительность желательное сокращение (в основном государственных предприятий).

Польша, Венгрия и Эстония – те страны, которые обладают наиболее оптимальными показателями. Здесь наблюдается самый высокий уровень фирм частного сектора, увеличивающих производительность и занятость, а также закрывающихся нерентабельных государственных предприятий, которые, покидая отрасль, передают ресурсы “новичкам”. Азербайджан, Беларусь и Словакия показывают худшие результаты, в частности Беларусь и Словакия имеют самую низкую степень ухода нежизнеспособных предприятий с рынка.

Анализ также показал, что политики, направленной лишь на увеличение числа новых фирм, недостаточно, особенно для экономик с худшими показателями расширения. Основным приоритетом должно стать создание условий, ускоряющих сокращение государственных предприятий с убывающей производительностью.

В следующих разделах будут рассмотрены основные барьеры и предложены политические меры, которые, могут привести к оптимальным вариантам сокращения и расширения предприятий.

8.2. Выход с рынка и сокращение числа компаний

Заккрытие компании может осуществляться двумя способами. Один из них – ликвидация по закону о банкротстве, другой – менее формальные способы закрытия, такие как неполная продажа активов, включая реорганизацию по законодательству о банкротстве в рамках общего контрактного права и уменьшение размера предприятия.

Формальные механизмы выхода

Таблица 8.1 характеризует наличие юридических норм и законов о банкротстве, а также опыт их использования в переходных экономиках разных стран (см. также Приложение 8.1). К 1997 году все страны с переходной экономикой приняли закон о банкротстве. Беларусь, Чехия, Словакия, Македония, Польша приняли этот закон к концу 1991 года. Ранний старт, возможно, дал некоторым из этих стран преимущество в том смысле, что практика использования закона о банкротстве может способствовать дальнейшему развитию юридической базы в этом направлении.

Второй показатель, отраженный в **таблице 8.1**, указывает на частоту внесения поправок в первоначальные законы или их полной замены. В этом отношении единственными странами, которые не имели вообще никаких изменений, оказались Беларусь, Босния и Герцеговина, Болгария и Грузия. Однако, именно те страны, которые уделили много времени рассмотрению и внесению поправок в законы, имеют больше шансов на их активное применение. Во-первых, периодические изменения правил всегда направлены на их усовершенствование. Во-вторых, всевозможные обсуждения реформы законодательства в юридических, деловых и политических кругах помогают находить общий язык и принимать взаимовыгодные решения.

В таблице 8.1 страны также классифицируются согласно количеству петиций о ликвидации или реорганизации, зарегистрированных за календарный год. Выделяют три группы стран: за год подано 0-50 ходатайств, 51-1000 и более 1000. Удивительнее всего то, что остается относительно большое количество стран, где практически не зарегистрировано случаев подачи петиций на протяжении последних трех лет. К ним относятся Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Молдова, Таджикистан, Туркменистан. Можно сделать вывод, что легальный способ ухода с рынка остается относительно неэффективным в большинстве стран с переходной экономикой.

Влияние барьеров выхода на сокращение числа предприятий

Основными барьерами для своевременного ухода с рынка убыточных государственных предприятий, которые часто становятся также барьерами, препятствующими появлению на рынке новых предприятий, являются несовершенство правовой базы и мягкие бюджетные ограничения.

Существует обратная зависимость между барьерами на пути выхода, связанными с мягкими бюджетными ограничениями, и оптимальными объемами сокращения.

Только Эстонию, Венгрию и Польшу можно считать странами с достаточно жесткими бюджетными ограничениями. При этом эти же страны являются наиболее продвинутыми в отношении свободы распоряжения ресурсами предприятий государственного сектора. Это еще раз подтверждает тот факт, что явление мягких бюджетных ограничений остается вредным, но широко распространенным, особенно в СНГ и Центральной Азии.

8.3. Вхождение на рынок и увеличение числа предприятий

В данном разделе исследованы проблемы, касающиеся расширения частного сектора и роли в нем новых предприятий.

Значение возникновения новых фирм

Возникновение и рост молодых фирм является самым важным условием успешного перехода к рынку, включая их роль в росте выпуска продукции и занятости и перераспределении ресурсов между секторами.

По определению, к новым фирмам относятся те, которые начали свою деятельность после 1989 года. 95% новых фирм являются малыми и средними предприятиями (с числом занятых до 200 человек),

из них 54% – микрофирмы (до 9 занятых), и 27% – малые предприятия (от 10 до 49 работников). 89% микро и 82% малых предприятий являются «новичками».

Рост занятости наблюдался в большей степени на малых и средних, чем на государственных предприятиях. Среди всех растущих предприятий во всех странах наибольший рост занятости был зарегистрирован у новых предприятий (в среднем у 63 процентов), далее шли приватизированные фирмы (37 процентов) и на последнем месте находились государственные предприятия (34 процента).

Во-вторых, представляя на рынок новые товары так и услуги, «новички» вносят вклад в перераспределение ресурсов между отраслями. Во всех странах имело место существенное перераспределение ресурсов в пользу не развитых ранее отраслей, особенно сферы услуг. До 1989 года в торговле было задействовано 7% фирм, в то время как после 1989 их число возросло до 30%.

Наконец, новые фирмы стимулируют старые внедрять в производство самые современные технологии.

Барьеры вхождения на рынок

“Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий” делает возможным подробную оценку самых основных ограничений на пути вхождения на рынок и расширения новых фирм.

Основные барьеры для новых фирм

Кроме политики выхода и мягких бюджетных ограничений, существует шесть основных препятствий вхождению на рынок и расширению числа предприятий, которые можно разбить на четыре основных категории: (I) макростабилизация, (II) юридические нормы, (III) финансовые ограничения на микроуровне, (IV) нефинансовые ограничения на микроуровне.

таблица 8.2 показывает средние значения барьеров с позиций новых фирм (по шкале от 1 до 4, где 4 означает основное препятствие), разбитые по регионам, по сравнению с группой госпредприятий.

Результаты свидетельствуют о том, что нефинансовые ограничения и ограничения на микроуровне в форме налогов и регулирования видятся как основные барьеры, сдерживающие появление новых предприятий. За ними следует инфляция, ограниченный доступ к финансовой помощи, коррупция, программы, направленные на снижение конкуренции и ограниченная инфраструктура. Для стран СНГ и Юго-Восточной Европы характерна более высокая интенсивность воздействия барьеров на “новичков” чем в Центральной Европе и Балтийских государствах.

Еще одним очень важным открытием можно считать тот факт, что все барьеры за исключением налогов/регулирования более ощутимы для недавно созданных новых предприятий, чем для тех новых фирм, которые существуют уже давно.

Трудности для начала бизнеса: неровное игровое поле

Степень расхождения между ответами государственных предприятий и новых фирм указывает на то, в какой степени деловая среда создает разного рода проблемы для различных типов предприятий, образуя неровное игровое поле.

По региону, коррупция и практика препятствования конкуренции видятся новыми фирмами как наиболее труднопреодолимые барьеры, причем их влияние оценивается в среднем на 13% выше, чем государственными предприятиями.

Налоги и регулирование занимают следующую позицию, хотя больше не расцениваются “новичками” как наиболее важное препятствие. Наконец, финансирование, которое можно назвать самым безобидным барьером, как видно, является единственным ограничением, для которого и среднее значение барьеров по всем областям, и отдельные значения по предприятиям в каждом регионе – меньше единицы.

Практика препятствования конкуренции

Предприятиям предлагалось оценить, насколько специфические практики их конкурентов создают барьеры, которые могут сделать игровое поле неровным. К ним относятся благоприятствующий режим доступа к необходимым деловым услугам (кредиту и услугам инфраструктуры), покупателям, получение субсидий национальными и/или местными органами управления (включая терпимое отношение к непогашенной задолженности), а также сговор (с целью ограничения доступа конкурентов к кредитам, поставщикам, земле, оборудованию и потребителям).

Налоги и регулирование

По всему региону лицензирование бизнеса оценивалось как наиболее серьезное препятствие для деятельности старых и появления новых фирм, при этом почти на 20% более болезненное для новых фирм, нежели для госпредприятий.

Пошлины и внешняя торговля, иностранная валюта и проблемы обмена, а также налоговое регулирование являются большим препятствием для новых частных фирм, чем для госпредприятий, во всем регионе. С другой стороны, регулирование рынка труда не прибавляет хлопот новым фирмам, исключая страны Центральной Европы и Прибалтики.

Финансирование

Одним из выводов этой главы является то, что финансирование не настолько важно, чтобы считаться критическим барьером, по сравнению с нефинансовыми ограничениями (особенно практикой препятствия конкуренции и налогов/регулирования), законодательно-институциональных норм (коррупция) и проблем, связанных с макростабилизацией (инфляция). Потребность в особых связях с банками и другими финансовыми институтами с целью получения достаточного доступа к финансированию есть ни что иное, как барьер, который является наиболее дискриминационным для молодых фирм.

Влияние основных барьеров вхождению на рынок и расширению числа предприятий

Существует сильная обратная зависимость между уровнем входных барьеров и желательными объемами расширения. Для Эстонии, Венгрии и Польши – стран с лучшими показателями расширения, индекс барьеров – ниже средневыборочного значения. Для Азербайджана, Грузии, Молдовы и Украины – стран с наименее желательными уровнями расширения, индекс барьеров – выше среднего по выборке значения.

Проведенный анализ подтверждает необходимость всем странам устранения или, по крайней мере, сокращения основных барьеров, препятствующих созданию и расширению новых фирм.

8.4 Приоритетные направления политики

Любая удачная стратегия, направленная на расширение частного сектора, предполагает конкуренцию предприятий на равных условиях, которая приводит к увеличению числа фирм с новыми технологиями и меньшими издержками, способными подтолкнуть менее эффективные предприятия к проведению реструктуризации или закрытию. Обеспечения адекватной отдачи от продуктивных инноваций и расширения возможностей для новых фирм можно добиться проведением политики, направленной на стимулирование конкуренции и более адресной поддержкой малых и средних предприятий.

Выгоды от развития конкуренции в секторах инфраструктуры, особенно в тех, которые воздействуют на экономику в целом, таких как телекоммуникации и транспорт, как правило, выше, чем в большинстве других секторов. Например, появление электронной торговли изменило способ ведения бизнеса, понизив транзакционные издержки (путем снижения числа посредников) и улучшив доступ к информации для потребителей.

Политика поддержки конкуренции

Основными инструментами политики поддержки конкуренции являются проведение в жизнь соответствующих законов и защита конкуренции. И то, и другое важно в трансформационной среде.

Проведение законов в жизнь включает законодательные действия, направленные против злоупотреблений рыночной властью, запрет картелей и других подобных соглашений, а также отслеживание слияний и других комбинаций, которые могут повредить конкуренции.

По крайней мере, настолько же важной является защита конкуренции, традиционно включающая рекомендации по предотвращению предоставления правительством привилегий через принятие юридических и других регулирующих норм. В конечном счете, результаты проведения политики поддержки конкуренции будут зависеть от участия всех фирм в процессе ее разработки и осуществления.

Был сделан анализ выполнения положений политики поддержания конкуренции. Нормативная база оценивалась по разным критериям, начиная с того, запрещены ли в стране картельные соглашения, и заканчивая доступностью для общества информации обо всех принятых решениях. Ни в одной стране законодательные акты, направленные на поддержку конкуренции, не выполняются в полной мере.

Всем переходным экономикам важно отводить более активную роль политике поддержки конкуренции и проводить специфические для каждого сектора регулирующие реформы с целью улучшения доступа к необходимым деловым услугам.

Программы поддержки новых частных фирм и малых и средних предприятий

Программы поддержки малых и средних предприятий должны концентрироваться на всех ключевых аспектах деловой среды и развитию целевой поддержки бизнеса и финансовых услуг.

Деловая среда

В дополнение к программам поддержки конкуренции во всей экономике, общественная политика играет ключевую роль в обеспечении законодательных и регулирующих рамок, способствующих таким продуктивным инвестициям, которые ведут к устойчивому экономическому развитию. В частности, политика должна убеждать в том, что внедрение предпринимателями новых технологий и повышение производительности поощряются в большей степени, чем подкуп чиновников и другая нелегальная деятельность.

Для обеспечения доступности капитала для финансирования производительных инвестиций и соответствующего вознаграждения успеха, основными правилами являются защита прав частной собственности и контрактов и защита от всех форм экспроприации – особенно произвольной. Налоги, регистрация, лицензирование и другие требования регулирования создают возможности для произвола бюрократии, и требует тщательного изучения с позиций «издержек-выгод», в том числе распределения бремени между различными типами фирм. В целях благоприятствования доступу на рынок и увеличению числа новых фирм, возможности административного вмешательства должны быть снижены посредством упрощения законодательства и регулирования там, где это возможно.

Таблица 8.3 показывает количество основных налогов и средние налоговые ставки, которые национальные власти устанавливают для типичной фирмы. Польша и Венгрия имеют наименее сложные системы налогообложения.

Более половины рассмотренных стран предприняли ряд мер по смягчению проблем, связанных с налогообложением малых и средних предприятий и новых фирм. Сюда входят меры от паушального налога или презумптивного налогообложения – когда налоговая база определяется из простых индикаторов – до снижений налогов для малых предприятий и льгот новым фирмам. Более того, по крайней мере девять стран, представленных в таблице 8.3, освободили самые малые предприятия от уплаты НДС. Снижение налогов и налоговые льготы, с одной стороны, способствуют возникновению новых фирм, с другой – создает проблемы, поскольку такие меры часто поддерживают фирмы, которые были созданы без такого рода мотивации.

Услуги, содействующие бизнесу

Одна из форм поддержки бизнеса, которая присутствует во всех странах с переходной экономикой – организация торговых палат. Системы с принудительным членством обычно охватывают сразу всю страну через сеть представительств во всех регионах, системы с добровольным членством – отобранную ими часть бизнесов. Преимущество последних заключается в том, что они ближе к реалиям рынка.

Потенциально важная для государства деятельность – предоставление мелким фирмам информации и организация обмена информацией между ними. Эти услуги станут более дешевыми и качественными, если государство привлечет к их выполнению частный сектор.

Финансовые услуги

Хотя, как было сказано ранее, финансирование не является ключевым препятствием из тех, с которыми приходится сталкиваться начинающим фирмам, доступ к финансам приобретает все большее значение в условиях расширения частного сектора. В более продвинутых странах с переходной экономикой, таких как Венгрия и Польша, пока еще сложно найти финансирование долгосрочных инвестиций, в то время как в отстающих странах даже оборотный капитал труднодоступен для малых предприятий.

Глава 9. Реструктуризация крупных промышленных предприятий

Требует двух типов реформ: либерализации и приватизации. Свободная торговля и цены способствуют конкуренции и формированию рыночных цен, в то время как частная собственность обеспечит мотивацию к поведению, ориентированному на прибыль.

Однако если приватизация и либерализация были проведены, то реструктуризация – нет.

Промышленное производство на сегодняшний момент стабилизировалось, но только углубленные реформы обеспечивают рост. В большинстве стран компании были достаточно медлительны в проведении “глубокой” реструктуризации, результатом которой стало бы появление новой продукции и производственных процессов – базы для дальнейшего роста и создания новых рабочих мест.

9.1 Упадок в промышленности и прогресс в реструктуризации предприятий.

Переходный период привел к значительным структурным изменениям, переориентации от крупной промышленности к услугам. Либерализация цен повысила производственные издержки, определяя продукцию законам спроса и предложения. Спрос на промышленную продукцию значительно упал, когда международная торговля и потребительский выбор стали свободными, а государство уменьшило спрос на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Реформа финансового сектора сократила распределение мягких кредитов для промышленности во многих странах.

Распад СЭВ и СССР разрушили старую систему, обеспечивающую выгоду от узкой специализации. В то время, когда международная торговля стала свободной, крупные вертикально интегрированные промышленные комплексы потеряли свои рынки сбыта. Вследствие этого основной капитал тяжелой промышленности устарел.

За пять лет производство промышленной продукции снизилось на одну треть в Центральной Европе и на половину – в других странах. Падение было наиболее ощутимо для определенных отраслей, так как свободная торговля сместила структуру экспорта в сторону сравнительных преимуществ каждой из стран. Для многих стран это обозначало резкое падение в капиталоемких и высокотехнологичных отраслях, хотя трудо- и материалоемкие отрасли были ему подвержены в меньшей степени.

На уровне предприятия, положение можно определить в терминах “реактивной” и “глубокой” реструктуризации. “Реактивная” реструктуризация связана с уменьшением продукции, рабочей силы и возможностей из-за потери рынков. Глубокая реструктуризация включает введение новых производственных линий, определение новых рынков и осуществление новых управленческих и бизнес стратегий. Подобная реструктуризация приводит к росту выпуска и созданию новых рабочих мест.

Резкое снижение производства промышленной продукции – свидетельство “реактивной реструктуризации”.

Хотя уменьшение занятости в странах СНГ и Юго-Восточной Европы было значительным, они не испытали обвала объемов выпуска, но производительность труда осталась на уровне, предшествующем переходный период. В последние годы производительность растет, но за счет сокращения занятости, опять таки отражая “реактивную” реструктуризацию. В Центральной Европе, наоборот, произошел спад производства, а рост производительности был обеспечен ростом объемов выпуска, достигших 90% от дореформенного уровня. Это предполагает, что в странах Центральной Европы была проведена более глубокая реструктуризация.

Страны Центральной Европы увеличили свою экспортную сеть капиталоемких товаров за последние годы, что зачастую обеспечивалось значительными вливаниями прямых иностранных инвестиций. Многие же страны СНГ, наоборот, остались зависимыми от материалоемких отраслей. Анализ тренда относительных преимуществ показывает, что реструктуризация крупной капиталоемкой промышленности является более значительной проблемой для СНГ, чем для Центральной Европы.

9.2 Политические тенденции и проблемы промышленной реструктуризации.

Хотя предполагалось, что быстрая приватизация и либерализация станут базой для промышленной реструктуризации, последняя оказалась неудовлетворительной.

Глубокая реструктуризация была ослаблена слабым прогрессом в более сложных институциональных реформах, таких как усиление платежной дисциплины, развитие конкуренции и нового частного сектора, ощутимое улучшение финансовых институтов и защита прав кредиторов и акционеров.

В большинстве переходных стран политика реформирования оказалась нескоординированной и противоречивой, что привело к формированию конфликтных интересов в сфере реструктуризации. Так как прямое субсидирование, контроль цен и защита торговли были отменены, промышленные предприятия сократили выпуск и количество рабочих мест. С другой стороны, инвестиции в новый способ производства и продукцию остались незначительными из-за слабости финансового сектора, макроэкономических рисков, мягких бюджетных ограничений, таких как задолженности по платежам и банкротства.

Хотя в приватизации крупных предприятий заметен значительный прогресс, отсутствие нового эффективного руководства на приватизированных предприятиях искажает стратегию реструктуризации. Неблагоприятный инвестиционный климат препятствует появлению новых компаний в частном секторе, уменьшая конкуренцию и дополнительные возможности трудоустройства для работников старых предприятий. Кроме того, многие страны не смогли справиться с социальными проблемами, вызываемыми значительными структурными изменениями.

Приватизация и владение собственностью.

Наиболее стремительное перераспределение собственности крупных предприятий произошло в Чехии и Словакии, Эстонии, Венгрии и России.

В Центральной и Восточной Европе и странах Прибалтики крупные государственные предприятия в среднем осуществляли реструктуризацию реже, чем частные. Для СНГ, тем не менее, эта зависимость не так очевидна. Хотя государственные предприятия подвергались реструктуризации производственных линий гораздо реже, чем частные, доля государственных предприятий применяющих высокие технологии и расширяющих выпуск продукции больше, чем среди частных.

Хотя в среднем связь приватизации с реструктуризацией не жесткая, типом собственности, значительно способствующем глубокой реструктуризации и росту, является контроль со стороны иностранного инвестора. Этот тип концентрированного внешнего владения усиливает корпоративное управление и улучшает маркетинговую и бизнес стратегию, включает предприятие в сеть международной торговли и финансов.

Большинство крупных промышленных фирм в переходных экономиках обладают распыленной формой собственности. Таков результат приватизационного процесса, рассчитанного в первую очередь на выкуп производственным коллективом и ваучерную приватизацию. В результате, наиболее

крупные фирмы находятся в собственности как внешних, так и внутренних владельцев, включая остаток капитала, находящегося в собственности государства; таким образом, доминирующий акционер отсутствует. Поскольку механизм корпоративного управления нормально не работает в переходных экономиках, подобная структура зачастую оставляет контроль в руках менеджеров. Подобное несоответствие владения и контроля в свою очередь препятствует реструктуризации.

Когда владение сконцентрировано, нет необходимости полагаться на корпоративное управление. Фирмы с централизованной структурой собственности (где большая часть собственности находится в руках трех или менее акционеров) быстрее проходят реструктуризацию и работают лучше, чем предприятия с распыленной структурой собственности.

Даже в приватизированных предприятиях государство оставляет за собой возможность – через различные каналы, включая остаточное владение, контроль над основными ресурсами, налоговый контроль – вмешиваться в корпоративную стратегию и реструктуризацию. Эта возможность используется, чтобы принудить предприятие сохранять рабочие места, или продавать продукцию по заниженным ценам.

На частных промышленных предприятиях, часто испытывающих вмешательство государства в ценовую политику, тактику продаж и инвестиций, и реактивная, и глубокая реструктуризация осуществляется значительно реже.

Протекционизм и косвенное субсидирование.

Политика протекционизма – бюджетное субсидирование, контроль цен на ресурсы, прямые кредиты и барьеры для импорта – была упразднена достаточно быстро уже в первую декаду переходного периода.

Однако часто прямые формы поддержки были заменены на косвенные, или “мягкие, бюджетные ограничения”. Некоторые из этих форм, по крайней мере, так же губительны для экономической эффективности. Эти косвенные формы включают неразвитый институт банкротства, проблемы с правами кредиторов, слабую налоговую дисциплину, взаимные долги, платежные задолженности, бартер; последние особенно распространены в странах СНГ и Юго-Восточной Европы. Поэтому в условиях резкого падения выпуска продукции и занятости многие убыточные предприятия продолжают функционировать, аккумулируя значительные задолженности. Менеджеры не стимулируются к глубокой реструктуризации. Предприятия со значительной задолженностью перед государством, в среднем, больше вовлечены в реактивную реструктуризацию, но значительно хуже – в глубокую.

Другие формы поддержки, например, бартер, также дают отрицательный эффект для стимулирования к проведению реструктуризации. Так как безденежное взаимодействие происходит по неадекватным ценам, финансовые отчеты также не отражают реальности. Это сильно подрывает отчетность фирмы, сокращает вероятность получения займов от банков и иностранных инвестиций. Тем самым, снижается уровень реструктуризации, а что касается искажения конкуренции, то оно еще значительнее, чем при прямом субсидировании. Косвенное субсидирование создает латентный налог на несубсидируемый сектор, как и при прямом субсидировании, но помимо этого перераспределяет ресурсы в пользу неприбыльного сектора.

Инвестиционный климат.

Плохой инвестиционный климат во многих странах СНГ и Юго-Восточной Европы препятствует вхождению новых частных компаний (включая прямых иностранных инвесторов) и расширению малого и среднего бизнеса (МСБ). Это ведет к меньшим возможностям трудоустройства работников с убыточных предприятий, что делает высвобождение работников социально проблематичным; ослабляет конкуренцию, стимулирующую инновации; лишает крупные промышленные предприятия сети поставщиков и дистрибьюторов (особенно характерно для СНГ, где МСБ играет незначительную роль).

Социальные и фискальные ограничения.

Страны Центральной Европы, введя систему денежных выплат социального обеспечения, обеспечили поддержку работникам, высвобождаемым в процессе реструктуризации.

Система социальной поддержки в странах СНГ, наоборот, осталась закрепленной за предприятиями (обеспечение жильем, например). Это сокращает мобильность, угрожает бедностью людям, потерявшим работу.

Фискальные ограничения не позволяют создать эффективную систему денежных выплат. Это вызывает социальные проблемы при сокращении занятости, делая реструктуризацию проблематичной; вызывает накопление непроизводительной рабочей силы, скрытую безработицу, задолженности по зарплате.

9.3 Методы социальной и экономической политики

В разделе будут обсуждаться методы, стимулирующие реструктуризацию.

Жесткие бюджетные ограничения и реформы социального обеспечения.

Прямой способ стимулирования предприятий к реструктуризации – это устранение косвенного субсидирования и мягких бюджетных ограничений. Реформы должны быть направлены на усиление полномочий судов в отношении решения вопросов о банкротстве, ужесточении надзора Центрального банка для уменьшения количества неэффективных кредитов, расширении полномочий налоговых органов и государственных служб для обеспечения своевременных платежей и сокращения бартера, особенно в России и на Украине.

Но введение жестких бюджетных ограничений может явиться “шоковой терапией” для предприятий и вызвать цепную реакцию банкротств, что особенно опасно для России и Украины, где предприятия завязаны в сети бартера и взаимозачетов.

Процесс ужесточения бюджетных ограничений требует сопутствующих мер. Ужесточение бюджетной дисциплины должно сопровождаться сокращением и упрощением налогов для предприятий, введение более строгого законодательства о банкротстве – улучшением условий для инвестирования, сокращение задолженностей – упразднением долгов государства и государственных предприятий. Система социального обеспечения, привязанная к предприятиям, должна быть заменена денежными выплатами. Основной задачей для стран Центральной Европы является реформа системы пенсионного обеспечения и здравоохранения.

Инвестиционный климат: входжение и конкуренция.

Эффект конкуренции, создаваемый входжением новых фирм, способен углубить реструктуризацию. Кроме того, это создает новые возможности для трудоустройства высвобождаемых работников.

Рост частного сектора значительно зависит от инвестиционного климата, который является неблагоприятным во многих странах. Задача заключается в уменьшении бюрократии и коррупции.

Промышленная политика.

Политика поддержки предприятий посредством субсидий и торгового протекционизма является провальной для стран с переходной экономикой (так как, с одной стороны, требует значительных средств, с другой – существует риск влияния корыстных интересов собственников). Однако полное отсутствие одной также является проблемой.

Попытки усилить бюджетные ограничения требуют облегчения социальной ответственности для предприятий. Также очевидно, что более предпочтительна прямая поддержка, нежели косвенная.

Явные формы государственной поддержки должны обладать следующими характеристиками.

- Поддержка должна быть нацелена на внешние эффекты путем выплат на улучшение экологической среды, снятия с предприятий социальных обязательств, оплата переквалификации и перемещения работников.
- Прямая поддержка подразумевает сокращение косвенной.

- Поддержка должна быть ограничена во времени. Лучший метод стимулирования предприятия к реструктуризации, обеспечивая ему при этом поддержку, установить расписание, ограничивающее помощь во времени.
- Отбор предприятий, получающих поддержку, должен быть основан на объективных критериях. Один из методов – обеспечить поддержку всем предприятиям, входящим в сектор, требующий государственной поддержки.

9.4 Практический подход к реструктуризации крупных промышленных предприятий

Многие промышленные предприятия требуют серьезной реструктуризации обеспеченной значительными средствами. Банкротство не является подходящим выходом, так как, например, в России крупные предприятия автомобильной, аэрокосмической, сталелитейной отраслей имеют большое региональное значение.

Неприбыльные предприятия являются бременем для переходных экономик, так как приводят к формированию плохих кредитных портфелей для банков, ослабляют платежную дисциплину, уменьшая трудовую мобильность и переподготовку, ослабляя налоговую базу. В данном разделе рассматриваются пути создания мотивации к глубокой реструктуризации внутри предприятия и основные способы ее осуществления.

Реструктуризация, осуществляемая стратегическим инвестором.

Хотя и существуют примеры успешной реструктуризации местными управляющими, опыт доказывает, что стратегические инвесторы справляются с этим лучше. Подобная реструктуризация имеет следующие преимущества.

- Промышленная и управленческая экспертиза. Хотя рабочая сила является достаточно квалифицированной, промышленный и управленческий анализ является проблемой. Стратегический инвестор обычно обеспечивает техническое know-how, вовлекает предприятие в мировую экономику, приводит новый персонал, компетентный в организации финансов, маркетинга и стратегического планирования.
- Доступ к финансам. Глубокая реструктуризация требует значительных материальных затрат, чтобы усовершенствовать продукцию и снизить ее себестоимость. Местные компании испытывают нехватку средств, а местные банки не способны выдать долгосрочный кредит. Стратегический инвестор частично является гарантом для кредиторов, снижая затраты на капитал особенно в условиях повышенного риска.
- Долгосрочный стратегический интерес. Стратегический инвестор, имеющий ресурсы и долгосрочный интерес охотнее берет на себя риски, чем местные банки или индивидуальные владельцы.
- Изменение собственности. Несовпадение субъекта контроля и владельца собственности, как говорилось выше, отрицательно влияет на решения о реструктуризации. Приобретение фирмы стратегическим инвестором решает эту проблему.

Однако приобретение предприятия иностранным инвестором – не панацея. Международные приобретения связаны с определенными рисками, и особенно это актуально для переходных экономик, где требуется значительная реструктуризация, а информация ограничена. В результате, иностранные инвесторы остаются в нерешительности, особенно если речь идет о странах, не собирающихся присоединяться к ЕС.

Кроме того, сопротивление реструктуризации со стороны менеджеров, имеющих иные цели (включая соглашения с третьей стороной и нематериальные мотивы), и работников, может подорвать возможности инвестора. Подобный риск высок, когда инвестор обладает лишь стратегическим минимумом имущества, и не имеет полного контроля.

Стратегический инвестор также может столкнуться с нестабильной законодательной и налоговой средой, непостоянным доступом к общественной инфраструктуре, коррупцией.

Создание возможностей для покупки.

Для стратегического инвестора интерес в первую очередь представляют относительно прибыльные и не требующие серьезной реструктуризации предприятия. Поэтому возникают трудности при поиске инвестора. Даже если инвестор найден, государство и должностные лица – владельцы собственности – могут не захотеть терять контроль. Чтобы избежать подобных ситуаций, существуют следующие пути.

Остаточная приватизация.

В частично приватизированных предприятиях, государство может предложить свою долю стратегическому инвестору, вобранному по международному тендеру. Если государственной доли недостаточно для обеспечения эффективного контроля со стороны инвестора, государство может конвертировать налоговые с задолженность предприятия в имущество и предоставить его инвестору. Основная проблема заключается в том, как поступить с обязательствами приватизированного предприятия (соглашения по поставкам, долгосрочные бартерные соглашения, социальные обязательства). Государство может взять на себя их часть, чтобы привлечь инвестора.

Хотя остаточная приватизация и не приносит значительных прибылей для бюджета, но уменьшает затраты на субсидирование.

Имущественная приватизация, ограждение совместного предприятия.

Учитывая все обязательства предприятия, зачастую проще продать не акции, а имущество предприятия, либо его отдельную часть. На базе этого имущества инвестор может создать новые производственные возможности, нанимая работников со старого предприятия. Либо инвестор покупает существенную часть имущества и создает на его основе новое предприятие, не ответственное за прежние обязательства

Предприватизационная реструктуризация.

Чтобы сделать убыточные предприятия более привлекательными для инвестора, государство может провести предприватизационную реструктуризацию. Однако при этом возникает ряд проблем, особенно если это возлагается на должностных лиц. Наиболее важные решения по реструктуризации должны приниматься субъектами, имеющими стратегические интересы. Тогда получается, что реструктуризация осуществляется случайными временными собственниками.

Программы реструктуризации.

Некоторые страны стремятся установить централизованную схему реструктуризации и сформировать для этого соответствующие институты. Преимущество в том, что все предприятия сталкиваются с одинаковыми условиями. Если программа разрабатывается для отдельного проблемного сектора (угольная и сталелитейная промышленность в Польше), централизованный подход оправдан.

Успех подобных программ неоднозначен. В Румынии программа, как предполагается, тормозит реструктуризацию, так как не устанавливает жесткие бюджетные ограничения. Составить проект для успешной реструктуризации достаточно проблематично, а централизация даже может стать помехой для переговорного процесса. Главный элемент программы – привлечение стратегического инвестора – требует значительной гибкости, что делает централизацию бессмысленной.

Управленческие контракты.

Для обеспечения основных управленческих функций, государство может заключить контракт с международной управленческой компанией. Подобные контракты основываются на вознаграждении по улучшению показателей предприятия, а иногда и включает возможность покупки предприятия. Плюсы заключаются в том, что внешний управляющий привносит новый опыт в финансовую, маркетинговую стратегию и в планирование. Однако внешним организациям, привлекаемым для управления, недостает стратегической заинтересованности. Она также не вкладывают средства или могут пойти по пути наименьшего сопротивления.

Управленческий консалтинг.

Консалтинг достаточно продуктивен при динамическом и ориентированном на реформы управлении. ЕБРР с успехом проводит подобные программы для небольших предприятий с концентрированным управлением. На крупных предприятиях внешний совет может просто затеряться среди различных управленческих центров.

Реструктуризация по инициативе кредиторов.

Происходит при накоплении задолженности предприятия. Вместо объявления банкротства, кредиторы могут разработать план реструктуризации, включающий перераспределение долгов и их обмен на имущество, а также меры реструктуризации, распродажу неосновного имущества, изменения в управлении. Обмен долга на имущество достаточно распространен в транзитивных странах, но не улучшает управление.

Реструктуризация по инициативе банков не была успешной в переходных странах. Учитывая отсутствие опыта реструктуризации и компетентности в промышленной экспертизе, можно предположить, что кредиторы будут стремиться продать свою долю стратегическому инвестору. Это требует времени, следовательно, встает вопрос, в чьих руках будет находиться предприятие в этот период (прежних менеджеров, временной администрации). За этот период имущество может быть просто разорено.

Кроме того, у кредиторов могут быть различные интересы: одни предпочтут продать свою долю сразу, другие – поискать более прибыльного инвестора.

ПОКАЗАТЕЛИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА: БЕЛАРУСЬ

Ключевые проблемы реформ

- Беларуси еще предстоит осуществить последовательную либерализацию цен и торговли, и установить базовый рыночный механизм, чтобы обеспечить устойчивый рост и развитие частного сектора.
- Ужесточение кредитно-денежной политики является решающим фактором макроэкономической стабилизации и укрепления слабеющего банковского сектора.
- Быстрая и решительная приватизация и установление жестких бюджетных ограничений для государственных предприятий – необходимый импульс для процесса реструктуризации промышленных и сельскохозяйственных предприятий и для увеличения уровня иностранных инвестиций.

Либерализация.

Контроль над ценами был усилен с целью обуздать инфляцию. С 1996 года правительство постепенно сворачивало либерализацию, заменяя государственный контроль цен административными мерами. В мае 1999 года президентский указ запретил повышение цен некомпенсированное социальным обеспечением и наделил Совет Министров и Национальный банк устанавливать ежегодный лимит для индекса цен. Декрет устанавливал список товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, включая товары и услуги монополий, коммунальные платежи, основные продукты питания. Несмотря на это, инфляция продолжала расти гораздо более высокими темпами, чем 2% в месяц.

Доступ к иностранной валюте ограничен, несмотря на унификацию обменного курса. В марте 1999 года, в контексте итоговых переговоров с МВФ, правительство унифицирует официальный обменный курс и курс установленный национальным банком, впоследствии введенный для целей учета, устранив, вторую валютную торговую сессию. Однако к сентябрю 1999 года правительству не удалось продвинуться дальше в превращении белорусской валюты в конвертируемую. В сентябре была опять установлена вторая торговая сессия, внутренний рынок был закрыт для операций свыше 1000 единиц зарубежной валюты, предприятиям было запрещено покупать иностранную валюту у

иностранных представителей. За унификацией курса последовало введение обязательной продажи 30% валюты, полученной в качестве дохода для экспортеров, коммерческих банков, мелких торговых фирм, впоследствии повышенной до 40%.

Налог на бартер введен в результате неденежных операций с Россией. Контроль цен, неадекватный обменный курс и трудности, с которыми столкнулись Российские предприятия привели к росту объема бартерных операций с Россией до 50% торгового оборота, в течении 5 первых месяцев 1999 года. Президентский декрет в июле 1999 года ввел 15% общий налог на бартер и 5-ти% налог для импортеров сырья и посредников. Некоторые социально значимые товары (медикаменты и основные продукты питания) и предприятия были от него освобождены. Целью декрета было сокращение бартера до 15% к середине 2000 года, что привело бы к сокращению внешней торговли, т.к. доступ к валюте ограничен.

Стабилизация.

Падение реальных доходов и растущая демонетизация экономики может перечеркнуть попытки установления монетарного контроля. Рост продукции в РБ обеспечен целевыми кредитами в размере 4% от ВВП в 1998 году. Хотя национальный банк и пытался сократить эмиссию в первом квартале 1999 года, она превысила запланированную уже в сентябре. Рост денежной массы приводит к замещению национальной валюты и ее обесценению. Отношение M2 к ВВП в 1998 году составила 15%, в то время как частные сбережения валюты составляют 20% ВВП. Хотя официальный обменный курс вырос более чем на 400% с сентября 1998 года по июнь 1999 года, курс теневого рынка опережает его на 77%.

Приватизация.

Приватизации крупных государственных предприятий не произошло. Приватизация коммунальной собственности малых и средних предприятий происходила быстрее больших промышленных и сельскохозяйственных предприятий. К середине 1999 года 40% коммунальной, и только 10% республиканской собственности, предназначенной для приватизации в 1993 году, было приватизировано (20%, если включать СП и предприятия, где была продана малая доля акций). Ни одна из 40 фирм, трансформированных в СП в 1998 году, не была приватизирована. В результате ваучерной приватизации, мене 40% ваучеров были обменены на акции. Перекупка государством оставшихся ваучеров запланированная на середину 1999 года откладывается, так как потребует 10% от ВВП.

Несмотря на планы увеличить продажу акций, правительство сохраняет контроль. В середине 1999 года правительство заявило о намерениях увеличить долю акций в государственных предприятиях, выставленную на продажу с целью получения приватизационных доходов, которые в 1998 году составили 0,2 млн.US\$. Непохоже, что государство выставит контрольный пакет акций – а это не привлекает иностранных инвесторов. В соответствии с законодательством, продажа более 50% акций промышленных предприятий запрещена, а продажа доли со стоимостью более 40 тыс.US\$ требует президентского разрешения. В мае 1999 года парламент постановил, что социальная инфраструктура, коммунальные предприятия и энергетические комплексы останутся под государственным контролем.

Реформа предприятий.

Промышленность поддерживается государством и государственными указами и накоплением непроданной продукции и долгов за энергоносители. По сравнению с 13% в предыдущем году, рост производства упал до 4% в 1999 году. К марту 1999 года задолженности предприятий составили 70% от ВВП, а непроданная продукция – 40% от производимой. Доля убыточных предприятий оценивается в 27%. Промышленность остается зависимой от Газпрома.

Декретом президента в сентябре 1998 года регистрация новых предприятий была приостановлена на основании того, что 17% компаний бездействовало или утаивало налоги. Новая процедура регистрации, принятая в марте 1999 года, обязала все фирмы и банки перерегистрироваться к январю 2001 года и увеличить свой уставной капитал в соответствии с ростом минимальной зарплаты. Декрет ус-

танавливает личную ответственность владельцев обанкротившихся предприятий, что противоречит принципам ограничения ответственности. В результате было отмечено резкое падение количества частных предприятий.

Правительство продолжает субсидировать убыточный сельскохозяйственный сектор. Сельхозпродукция в основном производится крупными государственными колхозами, 40% которых – убыточны. Целевые займы национального банка представляемые через коммерческие банки, составили за 1 полугодие 1999 года 40 млн. US\$, большинство из которых не возвращается вовремя. Частные фермы гораздо эффективнее – их доля в объеме сельхозпродукции составляет 38% при площадях в 1% от сельскохозяйственных земель. Земельный кодекс, принятый в 1999 году, разрешает получение прав собственности на землю частным и юридическим лицам, но кодекс еще не подписан президентом.

Инфраструктура.

Идет подготовка к приватизации государственных телекоммуникаций. В частности, оператора связи «Белтелеком» к 2000 году на основе международного тендера, который должен был быть объявлен к середине 1999 года. Телефонная сеть подвергается модернизации, однако возможности быстрой передачи данных все еще ограничена. Введение GSM формата было осуществлено в апреле 1999 года путем объединения двух государственных компаний, которые владеют контрольным пакетом акций, и швейцарским инвестором. Это устраняет монополию компании «БелСел» и должно привести к падению цен на сотовую связь.

Хотя Газпром и заявил о своих намерениях потребовать у Беларуси погашения задолженности, 90% газа оплачивается бартерными соглашениями. В марте 1999 года Газпром согласился снизить цены для РБ с 50 до 30 US\$ за 1000 кубических метров газа. Несмотря на субсидируемые цены, задолженность по газу составляет 300 млн. дол. США к середине 1999 года.

Финансовые институты

Платежеспособность банковского сектора подорвана целевыми кредитами. В банковском секторе доминирующими остаются государственные банки, используемые как каналы мягкого кредитования. Из 28 коммерческих банков шесть крупнейших государственных владеют 80% всех фондов. Из-за рисков на рынке ГКО, банковский сектор понес значительные убытки (70 млн. долл. США) из-за российского дефолта. Падение курса белорусской валюты привело к резкому уменьшению совокупного акционерного капитала до 110 млн. дол. США в апреле 1999 года с уровня 240 млн. дол. США в предыдущем году.

Социальные реформы.

Рост бедности, особенно среди людей, зависимых от государственной сферы. Несмотря на рост ВВП, уровень жизни падает. Доля населения, располагающая доходами менее 90 дол. США в месяц выросла до 44% к концу 1998 года, по сравнению с 32% в 1997 году. Хотя на пенсионные выплаты ушло 10% ВВП, средняя пенсия составила 60 US\$ в месяц. Пенсионеры составляют 50% от трудоспособности населения. Дополнения к пенсионному законодательству, повышающие пенсионные возраст, не были еще приняты.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.1 Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий.

Для Отчета о трансформации 1999 года ЕБРР совместно с Всемирным банком провели выборочное обследование 3000 предприятий в 20 странах с переходной экономикой на предмет изучения деловой среды и показателей их деятельности. Директоров предприятий просто просили описать основные характеристики их фирмы, такие как размер, отрасль, к которой принадлежит фирма, степень конкуренции, с которой она сталкивается, тип собственности. Кроме того, предлагалось оценить деловую среду и инвестиционный климат в стране. Вопросы, касающиеся инвестиционного климата, включали характеристику макроэкономических условий (инфляции, обменного курса и политической нестабильности), государственного регулирования бизнеса и налогообложения, судебной системы, коррупции, законодательных актов, инфраструктуры и возможностей финансирования.

Фирмы, которые участвовали в опросе, были полностью репрезентативны по отношению к национальным экономикам. Крупные промышленные предприятия (с числом работников более 500) составляют меньшую часть опрошенных. Это означает, что характеристики таких фирм выборки не обязательно являются типичными.

В опросе представлены фирмы трех типов собственности (государственные, приватизированные и новые частные) для каждой отрасли. Новые частные фирмы, как правило, очень невелики (менее 10 занятых), в то время как на более чем 45% государственных предприятий количество занятых превышает 2000 человек.

Только 7% предприятий выборки созданы с участием иностранного капитала (эта величина меняется от 4 до 12%). Иностранная собственность сильно взаимосвязана с ориентированностью производства на экспорт. 28% выпуска таких фирм идет на экспорт, в то время как по выборке в целом – только 10%.

Директорам было предложено оценить те аспекты инвестиционного климата, которые служат препятствиями на пути деятельности и роста их фирмы. Оценка «4» означала важное препятствие, оценка «1» – его отсутствие, т.е. чем больше оценка, тем хуже инвестиционный климат (см. График 2.1.2).

Была проанализирована взаимосвязь между полученным индексом инвестиционного климата и индексом институциональных изменений, а также индексом трансформации. Хорошие показатели трансформации и изменения институтов, как правило, связаны с благоприятным инвестиционным климатом, однако разброс оценок оказался достаточно велик.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.2 Индикаторы трансформации законодательства.

С 1995 год ЕБРР проводит исследование по оценке развития реформ законодательства Центральной и Восточной Европы, стран Балтии и СНГ. Были разработаны критерии измерения, как экстенсивности, так и эффективности ряда коммерческих законов.

Выборка включает частные юридические фирмы, специалистов и других экспертов, знакомых с коммерческим законодательством в переходной экономике. В 1997 и 1998 годах исследование фокусировалось на проблемах залога, банкротства и закона о предприятиях, и соотносились со сферами, в которых ЕБРР проводили свои программы. В 1999 году исследовались экстенсивное и эффективное развитие реформ законодательства в следующих областях: залоговое законодательство, закон о банкротстве, закон о предприятиях, банковские и финансовые институты, рынки капитала, общая эффективность законодательства и судов.

Результаты показывают, как реформы оцениваются юристами и другими экспертами, знакомыми с регионом.

Показатели законодательства за 1999 год

В Таблице 2.2.1 залоговое законодательство, законодательство о банкротстве и о предприятии оценивается по следующим критериям: степень соответствия законодательству развитых стран (экстен-

сивность), насколько законодательство ясное и непротиворечивое и адекватно исполняется (эффективность). В Таблице 2.2.2 законодательство по банковскому делу и рынкам капитала оценивается по аналогичным критериям.

Для некоторых стран исследователи получили достаточно противоречивые оценки экспертов. В случаях, где разногласия были велики, обращались к внутренней информации ЕБРР по данной стране.

Изменения в коммерческом законодательстве: от бездействия к улучшениям и использованию.

Многие страны сегодня стараются изменить законодательную базу, вводя новые законы и стараясь устранить проблемы их интерпретации и двусмысленности старых. Некоторые страны включились в долгосрочный процесс создания базы для функционирования законодательства, например, создания реестров акционеров как необходимой части рынка капитала (это позволяет акционерам быстро оперировать с акциями, а так же обеспечить регистрацию новых владельцев). Это может быть дорогостоящим для государства. В России реестры стали новым бизнесом для третьих лиц, которым не хватает опыта работы.

Экстенсивность

В целом показатели экстенсивности по многим странам улучшаются. В некоторых странах они улучшились значительно, например, в Казахстане, где введения закона о совместных предприятиях и подготовка централизованного залогового законодательства создали благоприятную почву для реформ. В Кыргызстане улучшения произошли в корпоративном управлении и коммерческом законодательстве, обеспеченные Азиатским Банком Развития; произошли улучшения в залоговом законодательстве и планировании залоговых реестров.

В Чехии и Румынии произошло ухудшение показателей, отражающее ограничение сферы действия коммерческого законодательства.

Эффективность

Показатели ухудшились в Чехии, что отражает мнение зарубежных инвесторов, которые пытаются укрепить свое правовое положение в судах в качестве кредиторов и акционеров.

Респонденты отмечают, что суды остаются малоэффективными и требующими больших затрат времени; судебные органы не применяют свои полномочия против директоров банков и других финансовых посредников. Респонденты отмечают, что проблема банкротства финансовых институтов должна быть решена новым законодательством о банкротстве банков, плюс усилением укреплением Центрального банка и банковского регулирования.

Залоговое законодательство

Исследовался ряд проблем, связанных со способностью лиц оставлять в залог движимое имущество, например, существует ли механизм регистрации движимого имущества в качестве залога. По сравнению с 1998 годом, наблюдается определенная активность в этом направлении. Три страны приняли новое залоговое законодательство в 1998 году (Азербайджан, Македония, Узбекистан). В Узбекистане, однако, закон накладывает ограничения на отчуждение ресурсов заемщика в случае неплатежеспособности. Это не стимулирует банки выдавать кредиты узбекским предприятиям. В Армении, Азербайджане, Казахстане, Латвии и Литве приняты новые или пересмотрены старые залоговые законы с целью включения в них новых форм залогового обеспечения. Например, в Румынии был принят проект закона подготовленного с помощью Всемирного Банка, но его исполнение запаздывает из-за проблем с залоговыми реестрами. Албания, Беларусь и Босния и Герцеговина не приняли залогового законодательства и получили меньшие оценочные баллы.

Закон о предприятиях

Оценка закона о предприятиях фокусируется на вопросах создания совместных предприятий, регистрации акционеров, корпоративного управления, обязанностях и ответственности директоров и за-

щите прав акционеров. В 1999 году отмечались меньшие улучшения, чем в области залогового законодательства. Казахстан в 1998 году принял Закон о предприятии, аналогичный российской и узбекской модели, обеспечивающий экстенсивную защиту акционеров, включая «кумулятивное голосование» (система выбора, при которой каждый избиратель имеет столько голосов, сколько выставлено кандидатов, и может либо отдавать их одному кандидату, либо распределять по своему желанию). Недостатком этого закона является то, что суд может установить новое распределение долей в предприятии по требованию правительства.

Польша приняла Закон о предприятиях, подчиняющийся требованиям третьей Директивы ЕС по закону о предприятиях. Например, в нем ясно определяется механизм слияния и разделения предприятий. Россия пытается улучшить свое законодательство с целью защиты мелких акционеров. В Венгрии, например, мелкие акционеры могут обращаться в суд с целью получения его постановления для созыва специального собрания акционеров или для утверждения повестки дня на ежегодном собрании акционеров. В конце 1998 года Литва разрешила предприятиям давать в заем другим предприятиям свой фонды. Хорватия формирует депозитарии и реестры ценных бумаг. Реестры ценных бумаг позволят сделать платежи и приобретение ценных бумаг на рынке мгновенными, в то время как сейчас на это требуется несколько недель.

Закон о банкротстве

Исследование включает вопросы реорганизационного процесса ликвидации (время, частота и способ), роли ликвидаторов, менеджеров и членов правления предприятия. Банкротство – сфера, в которой с июля 1998 года произошли минимальные изменения, поскольку во многих странах региона новое законодательство было введено между 1997 и 1998 годами. К этим странам относятся Армения, Азербайджан, Хорватия, Чехия, Эстония, Македония, Казахстан, Латвия, Литва, Польша и Россия. Однако респонденты негативно отзываются об эффективности ликвидационного процесса в большинстве стран (из-за отсутствия знаний о полномочиях ликвидаторов и о степени их применения). Чехия, Казахстан и Хорватия внесли дополнения в закон о банкротстве. В Хорватии закон устраняет существующее положение о том, что дебитор должен считаться банкротом, если он не в состоянии отвечать по обязательствам, так как определение является расплывчатым. Россия ввела положение, запрещающее ликвидацию стратегических предприятий в оборонном секторе.

Тенденции в финансовом законодательстве: разрыв между эффективностью и экстенсивностью

Хотя законодательство, регулирующее банковский сектор и рынок ценных бумаг, разработано хорошо, существуют серьезные проблемы с его исполнением. Среди них – недостаток квалифицированного регулирующего персонала, неспособность обеспечить наблюдение и регулирование, неправильные действия в случае финансовых кризисов. Страны, которые привели законодательство в соответствие с Основными Принципами Базельского Наблюдательного Комитета, достигли наибольшего прогресса во введении международных стандартов, особенно в банковском секторе. Отсутствие эффективных депозитарных и регистрационных систем – это еще один показатель того, что рынок капитала так же бесконтролен, как и банковский сектор.

Экстенсивность

В 1999 году Эстония, Венгрия, Польша и Словения получили высокие оценки. В Польше и Словении респонденты отметили, что введение стандартов ЕС – это важная цель. В Польше отмечена необходимость обратить внимание на регулирование и торговлю в дочерних предприятиях; в Венгрии требуется регулирование торговли через Интернет. Словакия получила высокие баллы, так как заявила о планах создать систему регулирования рынков капитала и страхования, ввела дополнение в банковское законодательство, приняла новый закон, «защищающий» депозит. Показатели Болгарии ухудшились, отражая падение уверенности инвесторов в правилах, регулирующих финансовый рынок, и проблемы с финансовыми институтами, пять из которых уже несколько лет ликвидируются. В Хорватии в 1999 году обанкротились пять крупнейших банков. К удивлению, показатели Албании выросли: правительство старается пересмотреть законодательство и усилить защиту инвесторов.

Албания намеревается усилить контроль над финансовыми институтами с целью предотвращения мошенничества. Банк Албании планирует увеличить требования к уставному фонду банков с 5 до 7 миллионов долларов, а так же увеличить уставные фонды страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов.

Страны, получившие низкие баллы, имеют бездействующие рынки ценных бумаг, большое число обанкротившихся финансовых институтов. На Украине Фондовая Биржа не функционирует, существует необходимость в попечительских депозитариях. По новому закону, председатель Национального Банка подотчетен только парламенту, и кроме этого Национальный банк имеет право накладывать санкции за нарушение банковского регулирования и участие в определенных высокорисковых сделках, имеет право смещать руководящий состав, брать на себя временное регулирование банком и отзывать лицензию у обанкротившихся банков.

Эффективность

Эффективность продолжает отставать от экстенсивности. Например, в Молдове исполнение законодательства остается проблемой. Даже в странах, получивших высокие баллы, эта проблема актуальна. Респонденты отметили, что в Хорватии Комиссия по Ценным Бумагам должна принимать более активное участие в регулировании. В Хорватии, Македонии и России система клиринга неэффективна. В 1998 году респонденты отметили, что введение международных стандартов в банковском секторе явилась проблемой для финансовых институтов. В 1999 году эта проблема оставалась актуальной для Чехии и Эстонии. Многие респонденты отметили в качестве главной проблемы ликвидацию банков. Беларусь приняла законодательство о банкротстве банков в июле 1998 года, по которому совет директоров Нацбанка может вынести решение о ликвидации банка по заключению Наблюдательного Комитета Нацбанка.

Классификационная система индикаторов развития законодательства: коммерческое законодательство

Экстенсивность

1. Ограниченное действие залогового законодательства, законодательства о банкротстве (определение банкротства расплывчато), закона о предприятиях (не обеспечивает права мелких акционеров и эффективного корпоративного управления). Законодательные ограничения на создание, регистрацию и давление на залог движимого имущества, значительные залоговые нотариальные сборы. Законодательство не соответствует мировым стандартам, неясно и противоречиво.
2. Принято новое законодательство, но оно не соответствует мировым стандартам. Неопределенность при залоге движимого имущества, значительные залоговые нотариальные сборы, не обеспечиваются права мелких акционеров и эффективное корпоративное управление, противоречия в определении прав кредиторов при банкротстве.
3. Принято законодательство в 2-3 исследуемых сферах, пусть и недостаточно прозрачное; разрешен залог движимого имущества, хотя механизм регистрации еще неразвит; частичное обеспечение прав мелких собственников и улучшение в эффективности корпоративного управления; законодательство о банкротстве определяет процедуру реорганизации и ликвидации, однако может ущемлять интересы кредиторов при ликвидации.
4. Существует законодательство о залоге, банкротстве и закон о предприятии. Разрешен залог движимого имущества, механизм залога отлажен; но отсутствует механизм регистрации залога; закон о предприятии обеспечивает права акционеров и корпоративное управление, определены обязанности директора и управляющих. Закон о банкротстве детально описывает процедуру реорганизации и ликвидации, ликвидаторы обладают компетенцией в делах банкротов и в отношении имущества.
- 4+ Законодательство соответствует мировым стандартам. Унифицирована система залога движимого имущества; обеспечены права акционеров и корпоративное управление. Закон о банкротстве обеспечивает обязательную систему реорганизации и ликвидации. Ликвидаторы могут расследовать

предыдущую деятельность банкрота; существуют специализированные суды; ликвидаторы обладают квалификацией.

Эффективность

1. Коммерческие законы противоречивы и неясны. Административная поддержка рудиментарна; трансакционные издержки при залоге движимого имущества высоки; отсутствует процедура применения законов; кредиторы не стимулируются к получению компенсации от банкротства.

2. Законы и противоречивы и неясны. Существуют некоторые процедуры обеспечения законов.

3. Хотя законы и прозрачны, административное и юридическое исполнение неадекватны или непоследовательны.

4. Административное и юридическое выполнение законов адекватно; существуют специализированные суды и административные органы, могут существовать независимые агентства ликвидации банкротств; регистрация покупки акций и залога.

4+ Существует эффективная процедура ликвидации, эффективное функционирование судов, регистрация акций и своевременная регистрация залога.

Средние показатели.

Среднее арифметическое по двум предыдущим.

Классификационная система индикаторов изменения законодательства: финансовое регулирование

Экстенсивность.

1. Ограниченная сфера действия законов о регулировании банковского сектора и рынка ценных бумаг; отсутствует регулирование займов и стандартов эквивалента капитала, рынок капитала.

2. Хотя регулирование банковского дела соответствует основным принципам, хотя бы в одной сфере регулирование неадекватно; рынок ЦБ ограничен и регулирование посредников и инвестиционных фондов рудиментарно.

3. Законодательство о финансовых рынках определено, но требует улучшения. Регулирование банков соответствует основным принципам Базельского комитета, хотя банкротство банков и защита депозитов не определяются законодательством. Необходимо дальнейшее улучшение регулирования посредников и создание депозитариев и регистров акционеров.

4. Законодательство соответствует международным стандартам, хотя и требует улучшений, по крайней мере, в одной сфере, требует определения регулирования банкротства и отмывания денег. Начато создание депозитариев и регистров.

4+ Законодательство соответствует мировым стандартам.

Эффективность.

1. Законы, регулирующие финансовый рынок, противоречивы и неясны. Административная поддержка рудиментарна; отсутствует процедура применения законов; отсутствует наблюдательный механизм.

2. Законы несколько противоречивы и неясны. Наблюдение за финансовыми институтами осуществляется от случая к случаю. Существуют некоторые процедуры обеспечения законов; отсутствует достаточная квалификация специалистов регулирующих служб.

3. Хотя законы и прозрачны, административное и юридическое исполнение неадекватны или непоследовательны, что создает достаточную неопределенность. Хотя осуществляются действия в отношении ненадежных банков и практики рынка ЦБ, они требуют усиления.

4. Административное и юридическое выполнение законов адекватно, особенно при применении санкций к ненадежным банкам (например, их ликвидация) и нелегальной деятельности на рынке

ценных бумаг; применяются санкции в отношении частных лиц и посредников, но требуют совершенствования; суды имеют право пересматривать санкции в отношении банков и организаций по торговле ЦБ.

4+ Существует процедура регистрации и выдачи лицензий посредническим организациям, выставления обвинений за внутренние сделки, отзыв лицензии, ликвидация банков-банкротов. Регулирующие органы обладают полномочиями, используя их в соответствии с законодательством.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.3

Показатели изменения инфраструктуры

Классификационная система.

Телекоммуникации

1. Небольшой прогресс в коммерциализации и регулировании, отсутствие частного сектора государственное вмешательство, заниженные тарифы, внешнее субсидирование. Реформы и либерализация не существенны даже в сфере мобильной связи и других прибыльных сферах.

2. Определенная коммерциализация основных операторов связи, но при государственных тарифах.

3. Значительный прогресс в коммерциализации, отделение телекоммуникации от почтового обслуживания, при сокращении субсидирования. Либерализация в сфере мобильной связи.

4. Полная коммерциализация, приватизация операторов, реформа регулирования и институтов, значительное уменьшение ограничений на вхождение.

4+ Эффективное управление, включая согласованное регулирование тарифов, правил соединения, лицензирования, налогообложения и распределения спектров.

Электричество

1. Государственное регулирование, заниженные цены, субсидирование, монополистическая структура.

2. Отстранение предприятий от государства (например, в качестве акционерного предприятия), но государственное вмешательство остается, попытки установления бюджетных ограничений, но слабое управление предприятиями; продолжается субсидирование; монополистическая структура.

3. Закон о реструктуризации, разрешающий отделение части отрасли, что устраняет вертикальное регулирование; реформа тарифов и увеличение сборов; появление частного сектора.

4. Закон по реструктуризации исполняется, созданы регулирующие органы; установлены правила по установлению тарифов, отражающих издержки. Разработаны мероприятия по подключению в сеть. Значительная доля частного сектора.

4+ Отрасль разделена на производящую, поставляющую и передающую. Установлены независимые регулирующие органы, тарифы соответствуют издержкам. Развитие институтов, включая вхождение в сеть и производственную конкуренцию.

Железные дороги

1. Монополистическая система, управляемая государством, незначительная свобода при ценообразовании и инвестирование; субсидирование пассажирских перевозок обязательно.

2. Закон отделяет отрасль от государства, но коммерческий ориентир слаб; отсутствует детальное бизнес планирование. Организации делятся на основе географического и функционального принципа; нет частного сектора.

3. Закон о реструктуризации; грузовые пассажирские перевозки разделены, появились маркетинговые группы; определенное бюджетное компенсирование пассажирских перевозок. Бизнес план определяет инвестирование, но нечетко определяет финансирование.

4. Закон о полной коммерциализации; свобода при ценообразовании и инвестировании; исполнение среднесрочного бизнес плана; политика создания частного сектора.

4+ Закон о разделении инфраструктуры от исполнителей, пассажирских перевозок от товарных, создание частных железнодорожных компаний. Устанавливается рациональное регулирование тарифов.

Автомобильные дороги

1. Централизация распределения ресурсов и функционирование на уровне министерства; ремонт осуществляется государственными организациями; мнение общественности при проектировании не учитывается.

2. Определенная децентрализация и коммерциализация, создание дорожных фирм, использование мнения общественности при проектировании. Плата пользователей не связана с использованием дорог напрямую; ремонт осуществляется государственными организациями при некоторой помощи частного сектора.

3. Регулирование, распределение ресурсов и управление отделены от содержания дорог и функционирования дорожной инфраструктуры. Плата пользователей связана с транспортным средством и использованием дорог; участие частного сектора на основе контрактов и тендеров; определенное влияние мнения общественности.

4. Значительная децентрализация; дорожное экспедирование; подсчет транспортного потока при проектировании дорог; значительный частный сектор.

4+ Полная децентрализация; содержание дорог коммерческими фирмами; тендеры для строительных компаний, Плата пользователей отражает затраты.

Водоснабжение.

1. Централизация, вертикально интегрированная естественная монополия государства, посредством муниципальных органов; незначительные сборы.

2. Средний уровень децентрализации, некоторая коммерциализация; функционирование акционерных предприятий, определенная финансовая независимость, сокращение субсидирования и рост сборов; начальная приватизация.

3. Значительная децентрализация и коммерциализация; обслуживание производится организациями, управленчески независимыми от муниципалитета; сборы возмещают издержки; значительная приватизация.

4. Полное отсутствие субсидирования; значительный частный сектор, сеть муниципальных трансферов, полное финансовое возмещение издержек.

4+ Муниципалитеты приносят доход, автономные органы, регулирующие тарифы; участие частного сектора посредством управленческих контрактов.

Классификационная система транзитивных индикаторов

Приватизация крупных предприятий

1. малое частное владения;

2. обязательная схема приватизации готова; первые продажи;

3. 25% приватизировано или в процессе; возможные проблемы с корпоративным управлением;

4. 50% приватизировано; улучшение в корпоративном управлении;

4+ более 75% и эффективное управление.

Малая приватизация:

1. нет улучшения;

2. значительная доля приватизирована;
3. выполнена обязательная программа;
4. закончена приватизация малых предприятий с возможностью продажи прав собственности;
- 4+ нет малых государственных предприятий; эффективная продажа земли.

Управление и реструктуризация предприятия:

1. Мягкие бюджетные ограничения; незначительные реформы управления.
2. Умеренные требования по кредитам и политика субсидирования, но слабый механизм банкротства и слабые усилия по установлению конкуренции и корпоративного управления.
3. Установление жестких бюджетных ограничений.
4. Значительное улучшение в корпоративном управлении; новые инвестиции.
5. Эффективный корпоративный контроль через внутренние финансовые институты и рынки, поощряющий вызываемую рынком реструктуризацию.

Либерализация цен.

1. цены контролируются правительством;
2. контроль цен на важнейшие продукты; значительные государственные закупки по нерыночным ценам;
3. улучшение; государственные закупки по заниженным ценам устранены;
4. либерализация завершена; цены на коммунальные услуги отражают экономические затраты;
- 4+ эффективное регулирование цен за коммунальные услуги.

Торговля и международный обмен.

1. контроль импорта и экспорта;
2. некоторая либерализация; возможность конвертации в принципе, но с определенными проблемами (множественность обменных курсов);
3. устранение почти всех административных ограничений на импорт и экспорт; полная конвертируемость;
4. устранение всех ограничений и всех значительных экспортных тарифов; незначительное вмешательство министерств и государственных торговых компаний в экспорт и импорт; нет таможенных сборов, превышающих стандарт (кроме с/х продукции);
- 4+ устранение тарифных барьеров; членство в ВТО.

Политика в отношении конкуренции:

1. отсутствие законодательства и института конкуренции;
2. установление конкуренции и принятие законодательства; устранение некоторых ограничений на вхождение фирм; ограничение для доминирующих предприятий;
3. акции по уменьшению избыточного рыночного давления и создание конкурентной среды; расформирование доминирующих конгломератов; значительное уменьшение ограничения на вхождение;
4. значительное уменьшение избыточного рыночного давления и создание конкурентной среды;
- 4+ эффективная политика в отношении конкуренции; нет ограничений на вхождение.

Банковская реформа и либерализация ставки процента.

1. нет улучшений в установлении двухуровневой банковской системы;

2. либерализация ставки процента и распределение кредитов; ограниченные условия кредита;
 3. значительное улучшение механизма банкротства банков и рационального регулирования; полная либерализация ставки процента с минимальным избирательным доступом к дешевому финансированию; займы частным предприятиям; частные банки;
 4. введение стандартов BIS в регулировании и банковском законодательстве; значительные займы частному сектору; финансовое депонирование;
- 4+ соответствие стандартам BIS; обеспечение полного набора банковских услуг.

Рынок ценных бумаг и другие финансовые институты.

1. нет улучшений;
 2. создание обмена ценных бумаг (ЦБ); брокерских служб; торговля государственными и другими ЦБ; остаточные ограничения на выпуск и торговлю ЦБ;
 3. значительный выпуск и торговля ЦБ частными предприятиями; установление регистров акционеров, безопасного клиринга и процедур расчета; определенная защита прав мелких акционеров; возникновение других банковских институтов (инвестиционные, пенсионные фонды, частные страховые и лизинговые компании);
 4. законодательство о ЦБ и регулирование соответствует стандартам IOSKO; рыночная ликвидность и капитализация; функционирование других банковских институтов и эффективное регулирование;
- 4+ полное соответствие стандартам IOSKO; развитые финансовые посредники.

ПРИЛОЖЕНИЕ 8.1

Законодательство и практика банкротства¹ в странах с переходной экономикой.

Институт банкротства будет неизбежно отражать политический выбор страны, ее социальные и культурные корни, институциональную историю и историю ее законодательства, но при этом существуют всемирно признанные нормы, которые могли бы помочь каждой стране в развитии или совершенствовании института банкротства, используя лучшие наработки в этой области.

Выбор между системой, ориентированной на дебитора, и ориентированной на кредитора

В США институт банкротства является классическим примером системы, ориентированной на дебитора. 11 статья Кодекса о банкротстве позволяет дебитору сохранять контроль над процедурой банкротства и наделяет его эксклюзивным правом в течение ограниченного периода предложить план реорганизации. Недостаток данного политического выбора состоит в возможности нарушения этих прав дебитора.

Аналогичный институт в Великобритании фокусируется на правах кредитора. Очевидный недостаток данной системы заключается в том, что она способствует ликвидации, поскольку защищенный кредитор заинтересован в первую очередь в продаже активов предприятия, столкнувшегося с трудностями, а не в том, чтобы попытаться его спасти.

Начало и продолжительность процедуры банкротства

Начало применения процедуры банкротства

Институт банкротства большинства стран Западной Европы для признания несостоятельности пользуется либо комбинацией «денежного» и «бухгалтерского» критериев, либо одним из них. В соответствии с денежным критерием, предприятие признается несостоятельным, если не может выплачивать свои долги своевременно (в большинстве стран с рыночной экономикой это составляет 90 дней). По бухгалтерскому критерию предприятие несостоятельно, если его обязательства превыша-

¹ В данном приложении термин «банкротство» используется для обозначения процедуры ликвидации, так и реорганизации. * Англ. *insolvency* может быть переведено как *несостоятельность*. По тексту будет использоваться более подходящий перевод данного слова – *прим. переводчика*.

ют его активы. Учитывая, что бухгалтерский критерий задает достаточно низкие стандарты, для многих стран с переходной экономикой комбинация двух критериев часто может быть хорошим подходом.

В ситуациях, когда по закону о банкротстве возможна как реорганизация, так и ликвидация, подавать петицию должно быть позволено и дебитору, и кредитору. В случаях, когда только дебитор может подавать петицию, закон должен стимулировать его избегать откладывания этой процедуры. Если суд имеет право инициировать начало процедуры банкротства, необходимо точно знать, является ли он административно правоспособным выполнять эту задачу.

Продолжительность

Закон о банкротстве должен содержать непосредственные лимиты времени подачи петиции, отбора и голосования за планы реорганизации, а также оценки и продажи активов.

Альтернативные варианты ликвидации

Любой работающий закон о банкротстве должен содержать альтернативу ликвидации в форме реорганизации. Закон о банкротстве должен определять, кроме прочего, такие аспекты реорганизации, как: момент начала реорганизации; стороны, которые начинают реорганизацию; степень «выносливости» при выборе реорганизационного плана; роль менеджмента в процессе выбора; как в любое время перейти к ликвидации; основные лимиты времени; голосование за реорганизационный план и реализацию этого плана.

Управление деятельностью предприятий во время осуществления процедуры банкротства

Управление компанией в условиях ее несостоятельности

Менеджмент проблемной компании может оставаться на месте, быть смещенным или признанным недееспособным.

Ограничение деятельности несостоятельной компании

В большинстве промышленных стран институт банкротства предполагает приостановление всех финансовых операций с момента начала процедуры банкротства. В ряде стран с переходной экономикой приостановка не распространяется на выплату заработной платы и налогов. Однако эти исключения сведены к минимуму, при этом они могут распространяться только на те активы, которые не имеют значения для продажи предприятия как действующей единицы.

Полномочия попечителя

Попечитель – независимый субъект, чья роль заключается в руководстве или управлении осуществлением процедуры банкротства. Учитывая степень важности этой роли, целесообразно установление достаточных образовательных и профессиональных стандартов, возможно через режим лицензирования. Предпочтительно назначение попечителя судом, кроме того, в законе о банкротстве должны быть предусмотрены условия снятия с попечителя его полномочий.

Приоритетность кредиторов

Защищенным кредиторам компенсируется величина их защищенных претензий. Сверхприоритетные права требования, такие как налоги и заработная плата, должны удерживаться на максимально возможном уровне, поскольку такого рода приоритетность может подорвать уверенность кредитора в безопасности.

Возможным решением проблемы держателей небольших пакетов акций может стать выделение одного представителя от лица таких субъектов, который сможет принимать участие в процедуре реорганизации.

Трудности с реализацией

Создание компетентного суда

Может быть предпочтительным проводить слушание дел о банкротстве в хозяйственных судах, потому их судьи будут (предположительно) лучше знакомы с более сложными коммерческими вопросами, а создание отдельной судебной системы, которая занималась бы исключительно вопросами банкротства, скорее всего, находится за пределами ресурсов большинства стран с переходной экономикой.

Подготовка судей и судебного персонала

Обучение профессиям, связанным с осуществлением процедуры банкротства

Обучение, лицензирование и профессиональные стандарты для попечителей, ликвидаторов, бухгалтеров, оценщиков и юристов, специализирующихся на вопросах банкротства.

Информированность общества о возможностях банкротства и его процедурах

Кредиторы должны находить несложным получение информации о том, как, куда и в какие сроки подавать петицию. То же самое справедливо для кредиторов и для любой стороны, прямо или косвенно вовлеченной в процедуру банкротства.

Индикаторы законодательства ЕБРР: экстенсивность и эффективность закона о банкротстве. Система показателей.

4+ *Закон о банкротстве представляется всеохватывающим и высоко эффективным механизмом выхода.* Четко обозначены законодательное определение несостоятельности, роль судов и попечителей в процессе ликвидации, приоритетность кредиторов и осуществления реорганизации.

4 *Закон о банкротстве представляется адекватным и достаточно эффективным механизмом выхода.* Применительно к ликвидации удовлетворительно работают законодательное определение несостоятельности, роль судов и попечителей в процессе ликвидации, приоритеты кредиторов. По крайней мере, в некоторых случаях процедура реорганизации помогает кредиторам и дебиторам достигнуть соглашения.

3 *Закон о банкротстве едва ли можно назвать адекватным и лишь с базовой эффективностью.* Нечетко обозначены такие основные положения, как приоритетность кредиторов, или законодательное определение несостоятельности, или полномочия и попечителей и ликвидаторов. Законодательство при его применении не действует. Процесс проходит долго, при привлечении суда длительность процедуры затягивается. Реорганизация почти не используется, либо неэффективна при достижении соглашения между дебитором и кредитором.

2 *Закон о банкротстве представляется неадекватным и неэффективным механизмом выхода.* Законодательство было принято в начале 90-х и нуждается в замене или пересмотре.

1 *Закон о банкротстве представляется совершенно неэффективным и может препятствовать использованию банкротства в качестве механизма выхода кредиторами.* Закон создает для кредиторов мотивы не подавать петиции.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9.1

Последние тенденции в области сравнительных преимуществ.

Стоимость рабочей силы в переходных странах низка, а квалификация достаточно высока. Унаследованный основной капитал устарел, но способен производить продукцию: сырье и прокат. Некоторые страны также обладают значительными природными ресурсами (Россия и Центральная Азия, например).

Детальное изучение структуры экспорта показывает сравнительные преимущества стран по типам продукции (1- сельскохозяйственная, 2- природные ресурсы, 3- капиталоемкие, 4- трудоемкая продукция, 5 – продукция, требующая специальной квалификации), тенденции роста или уменьшения

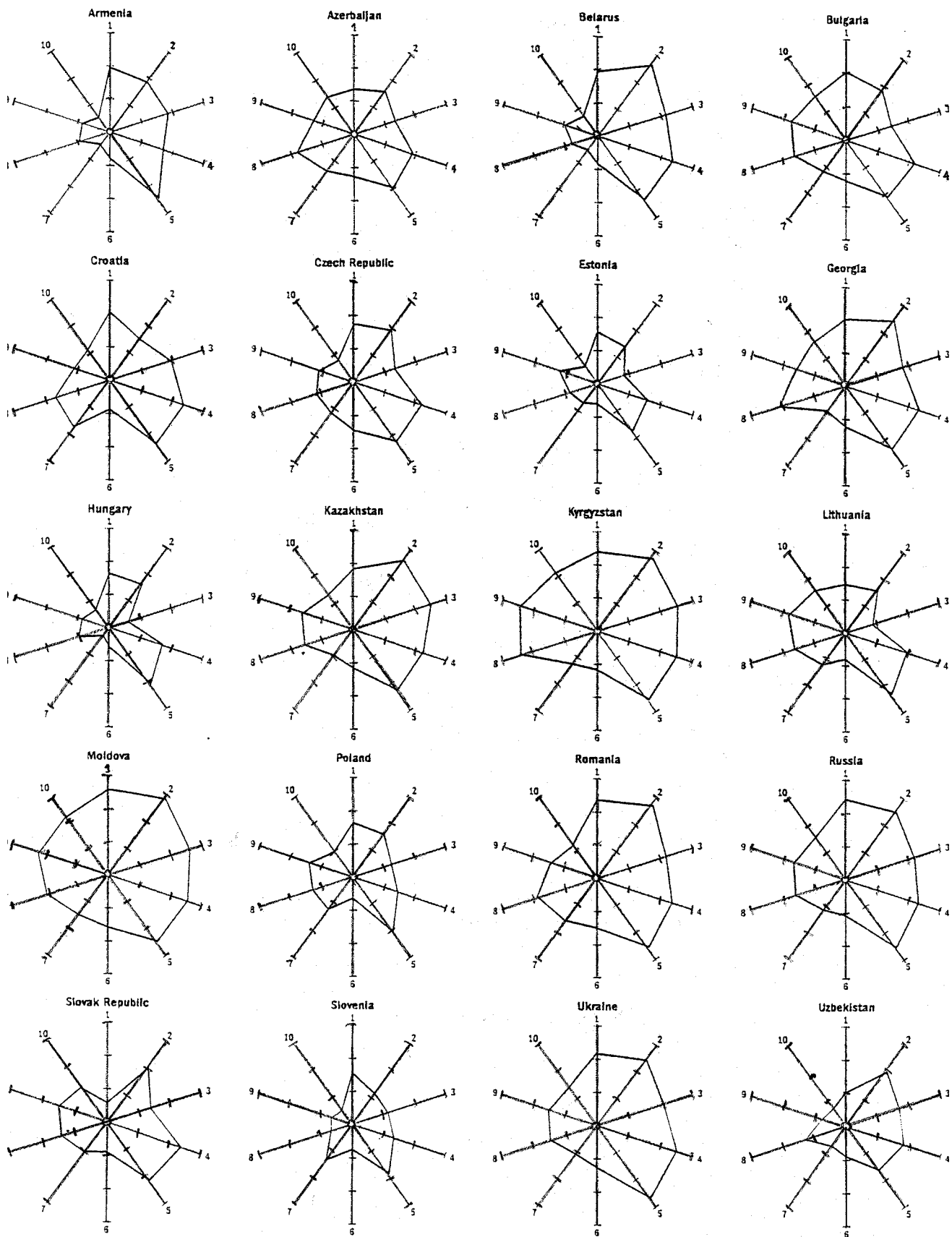
этих преимуществ за период 1993-1997 года, а также два типа продукции, занимающие наибольшую долю в экспорте страны.

Сравнительные преимущества максимальны для ресурсо- и трудоемких отраслей практически для всех переходных стран; существуют значительные негативные перекосы в высокотехнологичных областях, несколько меньший – в сельском хозяйстве и капиталоемких отраслях.

Россия и Средняя Азия имеют значительные сравнительные преимущества в природных ресурсах. Это не дает развиваться другим секторам экономики, создавая значительную проблему для реструктуризации.

Перевод: М. Батурчик, О. Матяш, М. Родионов, А. Чубрик

График 2.1.2 Оценка характеристик инвестиционного климата по странам.



Макро:

- 1. политическая нестабильность
- 2. инфляция
- 3. обменный курс

Микро:

- 4. финансы
- 5. налоги и регулирование
- 6. инфраструктура

Промежуточные:

- 7. функционирование судебной системы
- 8. коррупция
- 9. уличная преступность/ грабежи/ беспорядки
- 10. организованная преступность/мафия

Примечание: крайняя точка каждой оси соответствует значению, равному 4, или наименее благоприятному инвестиционному климату. Чем полнее окружность для какой-то страны, тем больше сомнений вызывает привлекательность ее инвестиционного климата

Таблица 2.1

Прогресс в трансформации Центральной и Восточной Европе, странах Прибалтики и СНГ

Страны	Население (млн., середина 1999)	Доля частного сектора в% к ВВП, середина 1999	Предприятия			Рынки и торговля			Финансовые институты	
			«Большая» приватиза- ция	Малая привати- зация	Управление и реструктуриза- ция предпри- ятий	Либерали- зация цен	Валютная систе- ма и внешняя торговля	Политика в области кон- куренции	Банковская реформа и либерализация процентных ставок	Securities markets и небанковские финансовые ин- ституты
Албания	3.2	75	2	4	2	3	4	2	2	2-
Армения	3.7	60	3	3+	2	3	4	2	2+	2
Азербайджан	7.6	45	2-	3	2	3	3+	1	2	2-
Беларусь	10.2	20	1	2	1	2-	1	2	1	2
Босния и Герцеговина	4.3	35	2	2	2-	3	3-	1	2+	1
Болгария	8.2	60	3	3+	2+	3	4+	2	3-	2
Хорватия	4.5	60	3	4+	3-	3	4	2	3	2+
Чешская Республика	10.3	80	4	4+	3	3	4+	3	3+	3
Эстония	1.4	75	4	4+	3	3	4	3-	4	3
БЮР Македония	2.0	55	3	4	2-	3-	4	1	3	2-
Грузия	5.4	60	3+	4	2	3	4	2	2+	1
Венгрия	10.1	80	4	4-	3-	3+	4+	3	4	3+
Казахстан	14.8	55	3	4	2	3	3	2	2+	2
Кыргызстан	4.8	60	3	4	2	2	4	2	2+	2
Латвия	2.4	65	3	4	3-	3	4+	3-	3	2+
Литва	3.7	70	3	4+	3-	3	4	2+	3	3-
Молдова	4.3	45	3	3-	2	3	4	2	2+	2
Польша	38.8	65	3+	4+	3	3+	4+	3	3+	3+
Румыния	22.4	60	3-	4-	2	3	4	2	3-	2
Россия	146.7	70	3+	4	2-	3-	2+	2+	2-	2-
Словакия	5.4	75	4	4+	3	3	4+	3	3-	2+
Словения	2.0	55	3+	4+	3-	3	4+	2	3+	3
Таджикистан	6.2	30	2+	3	2-	3	3-	1	1	1
Туркменистан	4.9	25	2-	2	2-	2	1	1	1	1
Украина	50.7	55	2+	3+	2	3	3	2	2	2
Узбекистан	24.2	45	3-	3	2	2	1	2	2-	2

Таблица 2.2

Прогресс и методы приватизации крупных и средних предприятий¹

	Индикатор большой приватизации ЕБРР	Прямая продажа	Ваучеры	МЕВО ²
ЦВЕ и Прибалтика				
Албания	2		Второстепенный	Основной
Босния и Герцеговина	2	Второстепенный	Основной	-
Болгария	3	Основной	Второстепенный	-
Хорватия	3	-	Второстепенный	Основной
Чешская Республика	4	Второстепенный	Основной	-
Эстония	4	Основной	Второстепенный	-
БЮР Македония	3	Второстепенный	-	Основной
Венгрия	4	Основной	-	Второстепенный
Латвия	3	Основной	Второстепенный	-
Литва	3	Второстепенный	Основной	-
Польша	3+	Основной	-	Второстепенный
Румыния	3-	Второстепенный	-	Основной
Словакия	4	Основной	Второстепенный	-
Словения	3+	-	Второстепенный	Основной
СНГ				
Армения	3	-	Основной	Второстепенный
Азербайджан	2-	Второстепенный	Основной	-
Беларусь	1	-	Второстепенный	Основной
Грузия	3+	Второстепенный	Основной	-
Казахстан	3	Основной	Второстепенный	-
Кыргызстан	3	-	Основной	Второстепенный
Молдова	3	Второстепенный	Основной	-
Россия	3-	Второстепенный	Основной	-
Таджикистан	2-	Основной	Второстепенный	-
Туркменистан	2-	Второстепенный	-	Основной
Украина	2-	Второстепенный	-	Основной
Узбекистан	3-	Второстепенный	-	Основной

Таблица 2.2.1

Правовые индикаторы трансформации: коммерческое законодательство

Страны	1999			1998		
	В целом	Экстенсивность	Эффективность	В целом	Экстенсивность	Эффективность
Албания	2	2	2-	2	2	2
Армения	3-	4-	2	3	4	3
Азербайджан	3-	3+	2	2	3	2
Беларусь	2	2	2	2	2	2
Босния и Герцеговина	2-	2	1	1	2	1
Болгария	4-	4	4-	4	4	4
Хорватия	3+	4	3-	3	4	3
Чешская Республика	3	3+	3-	4	4	4
Эстония	4-	3+	4-	3	3	4
БЮР Македония	4-	4-	4-	3	3	4
Грузия	2	2	2	3	3	3
Венгрия	4-	4	4-	4	4	4
Казахстан	3+	3+	3-	2	2+	2
Кыргызстан	3	3-	3	2	3	2
Латвия	3	4-	3	2+	3+	3
Литва	3+	4	3	3	4	3
Молдова	3+	4-	3	3	4	3
Польша	3+	4	3	4	4	4
Румыния	3+	3+	4-	4	4	4
Россия	3	4-	2-	3	4-	2
Словакия	3	3+	3	2	3	2
Словения	4	4	4	3	3	3
Таджикистан	n.a.	n.a.	n.a.	2	2	3
Туркменистан	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Украина	2	2	2	2	2	2
Узбекистан	3-	3-	2-	2	2+	2

¹ Прогресс в приватизации крупных и средних предприятий измеряется трансформационными индикаторами ЕБРР. Оценка 2 означает, что 25% акций госпредприятий уже приватизировано, 3 – что 50%.

² Выкуп предприятия трудовым коллективом

Таблица 2.2.2

Правовые индикаторы трансформации: финансовое регулирование

Страны	1999			1998		
	В целом	Экстенсивность	Эффективность	В целом	Экстенсивность	Эффективность
Албания	2+	3	2+	2-	2-	2-
Армения	3	3	3+	2	2+	2-
Азербайджан	2-	2	1	2-	2	1
Беларусь	1-	2	1	1	2-	1
Босния и Герцеговина	\	1	1	1	2-	1
Болгария	3-	3	2-	3	4	3
Хорватия	3-	3	3-	3	3	3
Чешская Республика	3	3+	2-	3	3-	3-
Эстония	4-	4	3-	3	3+	3-
БЮР Македония	2+	3	2	2	3	2
Грузия	1	1	1	1	2-	1
Венгрия	4	4	4	4	4	4
Казахстан	3-	3	3-	2	2	2
Кыргызстан	2-	3-	2	2	2	2-
Латвия	3-	3	2	3	3+	2+
Литва	3-	3-	2	3-	3-	2
Молдова	3	4	2-	2	2-	2
Польша	4	4	4	4-	4	3
Румыния	3-	3	3-	3-	3	3-
Россия	3-	3	2	3-	3-	2
Словакия	3+	4	3+	3-	3	2
Словения	3+	3+	3-	3	3-	3-
Таджикистан	n.a.	n.a.	n.a.	1	2	1
Туркменистан	n.a.	n.a.	n.a.	3	2-	1
Украина	2	2	2	2	2	2-
Узбекистан	2-	2	1	2-	2	1

Таблица 3.1.5

Баланс текущего счета в странах ЦВЕ, Прибалтики и СНГ

	(в% от ВВП)											изменение 1997-98	изменение 1998-99
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999			
Албания	-5.8	-22.1	-66.3	-30.8	-14.2	-7.3	-9.1	-12.2	-6.3	-12.8	5.9	-6.5	
Болгария	-10.1	-5.4	-9.3	-12.8	-2.1	-0.5	1.2	4.3	-2.3	-5.7	-6.6	-3.4	
Хорватия	4.2	-3.2	8.0	5.5	5.4	-6.8	-4.4	-12.0	-7.1	-6.8	4.9	0.3	
Чешская Республика	-2.8	1.2	-1.0	0.3	-0.1	-2.6	-7.4	-6.1	-1.9	-1.1	4.2	0.8	
Эстония	na	na	3.3	1.3	-7.3	-4.4	-9.1	-12.1	-9.2	-6.3	2.9	2.9	
БЮР Македония	0.4	0.8	0.9	-9.0	-9.4	-5.6	-3.7	-2.1	-4.8	-5.4	-2.7	-0.6	
Венгрия	na	na	1.7	14.4	-0.2	-3.6	-4.2	-6.1	-11.1	-8.0	-5.0	3.1	
Латвия	na	na	10.6	-3.2	-2.2	-10.2	-9.2	-10.2	-12.1	-11.3	-1.9	0.8	
Литва	na	-5.6	-0.8	0.6	-5.7	-5.2	-6.5	-7.4	-9.0	-8.8	-1.6	0.2	
Польша	1.0	-2.6	1.1	-0.7	2.5	4.6	-1.0	-3.1	-4.5	-5.5	-1.4	-1.0	
Румыния	-4.7	-4.5	-7.8	-4.7	-1.7	-4.9	-7.3	-6.2	-7.9	-7.0	-1.7	0.9	
Словакия	na	na	na	-5.0	4.8	2.3	-11.2	-10.0	-10.1	-5.2	-0.1	4.9	
Словения	3.0	1.0	7.4	1.5	4.2	-0.1	0.2	0.2	0.0	-0.7	-0.2	-0.7	
<i>ЦВЕ и государства Прибалтики</i>	<i>-1.9</i>	<i>-4.5</i>	<i>-4.4</i>	<i>-3.3</i>	<i>-2.0</i>	<i>-3.4</i>	<i>-5.5</i>	<i>-6.4</i>	<i>-6.6</i>	<i>-6.5</i>	<i>-0.3</i>	<i>0.1</i>	
Армения	na	na	-70.4	-68.1	-35.7	-37.5	-26.8	-28.0	-26.7	-25.8	1.3	0.9	
Азербайджан	na	19.1	na	0.2	-9.2	-13.1	-25.5	-23.7	-33.1	-27.1	-9.4	6.0	
Беларусь	na	na	na	-30.4	-13.2	-2.4	-3.6	-5.9	-6.6	-4.8	-0.7	1.8	
Грузия	na	na	-33.5	-40.2	-22.3	-7.6	-6.1	-7.2	-7.5	-5.9	-0.3	1.6	
Казахстан	na	na	-31.5	-2.6	-7.7	-3.1	-3.6	-4.0	-5.6	-4.7	-1.6	0.9	
Кыргызстан	na	na	-1.8	-18.5	-11.3	-16.2	-23.4	-7.9	-16.7	-10.8	-8.8	5.9	
Молдова	na	na	-3.0	-11.9	-5.8	-9.0	-13.4	-13.5	-19.7	-20.3	-6.2	-0.6	
Россия	na	na	na	na	3.4	2.3	2.8	0.7	0.9	5.5	0.2	4.6	
Таджикистан	na	na	18.4	-29.9	-21.0	-18.7	-7.3	-5.0	-10.8	-4.2	-5.8	6.6	
Туркменистан	na	na	na	14.1	3.8	0.9	2.2	-28.2	-45.8	-9.3	-17.6	36.5	
Украина	na	na	-2.9	-2.4	-3.7	-3.2	-2.5	-3.0	-2.8	-1.3	0.2	1.5	
Узбекистан	na	na	-11.9	-8.4	2.1	-0.2	-8.6	-6.0	-1.7	3.4	4.3	5.1	
<i>СНГ</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	<i>-17.1</i>	<i>-18.0</i>	<i>-10.1</i>	<i>-9.0</i>	<i>-9.7</i>	<i>-11.0</i>	<i>-14.7</i>	<i>-8.8</i>	<i>-3.7</i>	<i>5.9</i>	
ЦВЕ, Прибалтика и СНГ	na	na	-10.7	-10.6	-6.1	-6.2	-7.6	-8.7	-10.8	-7.5	-2.0	3.0	

Таблица 3.2

Торговля стран СНГ со странами СНГ и вне СНГ, 1998-99							
(в млн. долл., темпы роста в%)							
	Рост экспорта, в%		Рост импорта, %		Торговый баланс (млн. долл.)		
	1998	1999 Q1	1998	1999 Q1	1998	1998 Q1	1999 Q1
<i>Армения</i>							
Вне СНГ	3.3	31.2	13.7	-7.2	-532.0	-115	-96
СНГ	-14.4	-49.5	-26.0	-17.4	-140.0	-30	-34
<i>Азербайджан</i>							
Вне СНГ	-7.2	82.4	51.7	28.8	-299.0	-59	-50
СНГ	-38.6	-52.2	15.3	-7.0	-173.0	-10	-40
<i>Беларусь</i>							
Вне СНГ	-0.7	34.0	4.6	-29.3	-1,094.0	-359	-4
СНГ	-5.1	-40.1	-5.3	-41.7	-399.0	-142	-62
<i>Грузия</i>							
Вне СНГ	-17.4	23.9	12.7	-53.4	-592.0	-146	-56
СНГ	-23.5	-28.6	11.3	-25.4	-274.0	-62	-47
<i>Казахстан</i>							
Вне СНГ	-7.9	-15.1	13.8	-3.4	999.0	324	222
СНГ	-29.6	-45.3	-14.2	-11.5	99.0	194	-54
<i>Кыргызстан</i>							
Вне СНГ	0.5	-10.8	46.5	-3.2	-118.0	2	-4
СНГ	-27.8	-8.1	1.1	-37.7	-210.0	-54	-19
<i>Молдова</i>							
Вне СНГ	-23.6	5.1	2.9	-61.3	-381.0	-114	-13
СНГ	-29.5	-61.9	-27.2	-46.6	-11.0	-4	-22
<i>Таджикистан</i>							
Вне СНГ	-16.7	-2.8	-1.3	16.7	129.0	38	26
СНГ	-23.8	7.0	5.0	-20.4	-299.0	-98	-64
<i>Туркменистан</i>							
Вне СНГ	47.2	43.3	-9.5	35.4	-39.0	-23	-25
СНГ	-66.3	446.2	-28.2	-21.3	-348.0	-108	127
<i>Украина</i>							
Вне СНГ	-2.4	-11.4	-6.5	-38.1	1,657.0	501	853
СНГ	-24.8	-41.0	-20.1	-20.1	-3,695.0	-1,319	-1,279
<i>Узбекистан</i>							
Вне СНГ	-9.3	-6.4	-27.1	-19.5	237.0	29	98
СНГ	-39.2	-19.0	-27.8	-8.5	3.0	17	-9
<i>Все перечисленные</i>							
Вне СНГ	-4.3	-4.1	-2.5	25.6	-33.0	77	952
СНГ	22.3	-34.0	-14.6	-25.8	-5,446.0	-1,615	-1,502
<i>Россия</i>							
Вне СНГ	-15.8	-8.7	-16.7	-47.4	26,146.0	3,339	7,158
СНГ	-18.4	-37.9	-20.5	-50.5	2,314.0	747	892
<i>СНГ</i>							
Вне СНГ	-13.3	-7.7	-12.2	-41.3	26,113.0	3,416	8,110
СНГ	-20.4	-36.0	-16.9	-35.4	-3,133.0	-868	-610

Таблица 3.1

Инфляция и показатели выпуска в странах с переходной экономикой

Страны	Год максимальной инфляции	Максимальная инфляция, на конец года ¹	Год падения до уровня ниже 40%	Дата принятия программы стабилизации	Режим валютного курса, при котором проводилась стабилизация	Год, когда выпуск был наименьшим	Отношение минимального ВВП к уровню 1989 года	Кумулятивный рост выпуска с наименьшего уровня, 1998 год (в%)
Албания	1992/97	236,6/42,1	1993/98	Авг. 1992	Гибкий	1992	60,4	43,1
Армения	1993	10896	1995	Дек. 1994	Гибкий /фикс. ³	1993	31	31,8
Азербайджан	1994	1788	1996	Янв. 1995	Гибкий /фикс. ³	1995	37	17,9
Беларусь	1993/98*	1996/181,7	1996/еще нет	Ноя. 1994	Гибкий /фикс. ³	1995	62,7	22,6
Болгария	1997/97	338,9/578,6	1995/98	Фев. 1991	Гибкий	1997	62,2	3,5
Хорватия	1989	1149	1994	Окт. 1993	Фикс.	1993	59,5	20,6
Чешская Республика	1991	52	1992	Янв. 1991	Фикс.	1992	84,6	12,7
Эстония	1992	953,5	1993/95	Июн. 1992	Фикс.	1994	60,8	25,7
Грузия	1993	7487,9	1996	Сент. 1994	Гибкий /фикс. ³	1994	25,4	29,2
Венгрия	1990	33,4	Всегда	Мар. 1990	Фикс.	1993	81,9	16,2
Казахстан	1992.	2984,1	1996	Янв. 1994	Гибкий /фикс. ³	1998	61,2	0,0
Кыргызстан	1992	1363	1995	Май 1993	Гибкий /фикс. ³	1995	50,4	20,4
Латвия	1992	959	1993	Июн. 1992	Гибкий /фикс. ²	1993	51	14,0
Литва	1992	1161,1	1995	Июн. 1992	Гибкий /фикс.	1994	53,3	19,8
Македония (БРЮ)	1992	1935	1995	Янв. 1994	Фикс.	1995	55,1	5,3
Молдова	1992	2198	1995	Сен. 1993	Гибкий	1998	32,1	0,0
Польша	1989	249	1992	Янв. 1990	Фикс.	1991	82,2	42,5
Румыния	1993/97	295,5/151,4	1995/99	Окт. 1993	Гибкий	1992	75	1,8
Россия	1992/98	2506,1/84,5	1996/еще нет	Апр. 1995	Гибкий /фикс.	1998	55,3	0,0
Словацкая Республика	1991	58,3	1992	Янв. 1991	Фикс.	1993	75	32,9
Словения	1991	247,1	1993	Фев. 1992	Гибкий	1992	82	25,7
Таджикистан	1993	7343,7	1994/98	Фев. 1995	Гибкий	1996	39,2	5,8
Туркменистан	1993	9750	1997	Янв. 1997	Гибкий	1997	42	4,2
Украина	1993	10155	1996	Ноя. 1994	Гибкий /фикс.	1997	36,6	0,0
Узбекистан	1994	1281	1998	Ноя. 1994	Гибкий	1995	83,4	6,1

¹ Для стран, в которых произошел рост инфляции со значений ниже 30% до величины, превышающей 30%, в таблице отражены оба пика.

² В феврале 1994 года Латвийская валюта была привязана к СПЗ (SDR). Литва применила валютный комитет в апреле 1994. Россия использовала валютный коридор в июле 1995. Во всех трех странах до описанного времени существовал режим плавающего курса.

³ В 1995 году эти страны установили фактическую привязку к доллару.

* В 1999 году инфляция в Беларуси составила 251,3%

Таблица 3.1.8

Прогнозы роста ВВП на 2000 год
(в процентах)

	Среднее ¹	Ранг ²	ЕБРР (авг. 99)	Евросоюз (мар. 99)	ОЭСР (июнь 1999)	МВФ (сен. 99)	ООН DESA ⁴ (июл. 99)	Совет экономи- ческой интелли- генции (июл. 00)	ПланЭкон (июн. 99)	IWH ⁵ (июл. 99)	Kopint Datorg ⁶ (сен. 99)	Венский институт (июн. 99)	CSFB ⁷ (сен. 99)	JP Mor- gan (сен. 99)	Dun& Brad- street (июл. 99)
ЦВЕ и Прибалтика															
Албания	6.4	4.7	5.0	-	-	8.0	4.0	8.0	8.7	-	-	-	-	-	4.9
Болгария	2.9	3.2	2.5	4.0	-	4.0	3.0	3.0	4.7	1.5	2.0	2.0	3.0	-	2.5
Хорватия	1.4	3.5	1.0	-	-	2.5	0.0	0.0	3.5	-	2.5	0.0	2.0	-	0.7
Чешская Республика	1,9	2,2	2,0	1,4	2,4	1,5	1,5	1,0	2,8	1,5	1,5	2,0	3,0	3,2	1,0
Эстония	4.3	3.2	3.0	5.0	-	5.0	-	3.5	6.1	5.0	3.8	-	-	-	2.9
БЮР Македония	1.9	5.6	3.0	-	-	3.0	0.0	0.0	5.6	-	-	0.0	-	-	2.0
Венгрия	3.9	2.4	4.0	4.5	3.2	4.5	3.0	2.6	5.0	4.0	3.5	4.0	3.5	4.5	4.8
Латвия	3.3	3.6	3.0	4.9	-	4.0	-	2.5	4.3	3.0	3.5	-	-	-	1.3
Литва	3.6	2.4	2.5	4.9	-	4.0	-	2.5	4.3	4.0	4.0	-	-	-	2.5
Польша	4.3	1.3	4.5	3.9	5.0	5.0	4.0	4.2	5.0	4.0	4.5	4.0	4.0	4.0	3.7
Румыния	0.4	7.0	1.5	-2.1	-	2.5	2.0	1.0	4.0	-1.0	0.0	0.0	-1.0	-	-3.0
Словакия	1.4	6.9	1.5	3.4	2.0	4.9	0.0	0.0	3.1	0.0	0.5	2.0	1.0	-	2.5
Словения	3.3	2.0	3.5	3.8	-	3.8	3.0	3.2	3.7	4.0	3.5	3.0	3.2	-	2.0
<i>Среднее</i>	<i>3.0</i>	<i>3.2</i>	<i>2.8</i>	<i>3.4</i>	<i>3.2</i>	<i>4.1</i>	<i>2.1</i>	<i>2.4</i>	<i>4.7</i>	<i>2.6</i>	<i>2.7</i>	<i>1.4</i>	<i>2.3</i>	<i>3.9</i>	<i>2.1</i>
Взвешенное среднее ³	3.1	-	3.2	-	-	3.9	-	2.6	4.4	-	-	-	-	-	2.4
СНГ															
Армения	5.7	3.7	5.5	-	-	5.0	-	8.0	4.3	-	-	-	-	-	-
Азербайджан	5.4	4.4	3.0	-	-	2.8	-	7.0	7.2	-	-	-	-	-	7.0
Беларусь	-1.2	7.9	0.0	-	-	0.0	-	2.0	-5.9	-5.0	-	-	-	-	2.0
Грузия	5.1	1.4	4.0	-	-	5.0	-	6.0	4.6	-	-	-	-	-	5.0
Казахстан	2.6	1.0	2.0	-	-	3.0	-	2.0	3.0	-	-	-	-	-	3.0
Кыргызстан	2.6	1.5	2.0	-	-	3.5	-	2.0	3.1	-	-	-	-	-	2.5
Молдова	0.8	1.3	1.0	-	-	1.0	-	0.0	1.3	-	-	-	-	-	-
Россия	0.9	3.2	1.0	-	2.0	2.0	0.0	0.0	1.0	1.0	0.5	1.0	1.0	2.2	-1.0
Таджикистан	5.1	2.0	6.0	-	-	6.0	-	4.0	5.6	-	-	-	-	-	4.0
Туркменистан	3.7	6.0	5.0	-	-	-1.0	-	5.0	4.7	-	-	-	-	-	5.0
Украина	-0.1	2.0	0.5	-	-	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	-0.5	0.0	-1.5	-	0.2
Узбекистан	2.4	2.7	1.0	-	-	2.0	-	2.0	3.9	-	-	-	-	-	3.0
<i>Среднее</i>	<i>2.7</i>	<i>4.5</i>	<i>2.6</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>2.4</i>	<i>0.0</i>	<i>3.2</i>	<i>2.8</i>	<i>-1.3</i>	<i>0.0</i>	<i>0.5</i>	<i>-0.3</i>	<i>-</i>	<i>3.1</i>
Взвешенное среднее ³	1.0	-	1.1	-	-	1.8	-	0.5	1.1	-	-	-	-	-	-

¹ Число внизу этого столбца относится к матожиданию средних прогнозов, представленных в данной таблице.

² В этом столбце отражена разность между наибольшим и наименьшим значениями прогнозов.

³ Взвешенное среднее рассчитано с использованием величины долларового ВВП 1998 года. Некоторые институты считали свое собственное взвешенное среднее. Для 2000 года МВФ оценил рост для Восточной Европы, включая Молдову, равный 4%, для Беларуси и Украины по 3,3%, и для Закавказья и Центральной Азии – по 2,9%. ЕС оценил взвешенное среднее темпов роста в 2000 году 10 стран ЦВЕ и Прибалтики (в группу не вошли Албания, Хорватия и БЮР Македония) в 3,2%. ООН/DESA оценил взвешенное среднее темпов роста для стран ЦВЕ (исключая Прибалтийские государства) в 2,7% в 2000 году.

⁴ ООН, департамент экономики и общественных связей.

⁵ Институт экономических исследований, Хале, Германия.

⁶ Kopint-Datorg – это Институт экономики и информации исследований рынка, Венгрия.

⁷ Credit Suisse First Boston.

Примечание: Все прогнозы, здесь приведенные, были опубликованы или представлены ЕБРР между мартом и сентяб-
рем 1999. Даты, указанные в скобках, соответствуют месяцам, когда прогнозы увидели свет. В некоторых случаях меж-
ду подготовкой и опубликованием прогноза был значительный лаг.

Таблица 5.1

Окно возможностей

<i>Страны</i>	Дата наиболее серьезной попытки стабилизации	Месяцы с начала трансформации	Месяцы с начала смены правительства	Месяцы до (-) и после выборов
Албания	8/92	18	2	2
Армения	12/94	39	39	-21
Азербайджан	1/95	40	15	15
Беларусь	11/94	38	6	6
Болгария	2/91	13	3	-9
Хорватия	11/93	30	30	15
Чехия	1/91	13	13	13
Эстония	6/92	9	9	-3
Македония	1/94	36	36	-3
Грузия	9/94	36	23	14
Венгрия	3/90	6	21	-1
Казахстан	1/94	28	27	-22
Киргизстан	5/93	21	21	-29
Латвия	6/92	9	9	-12
Литва	6/92	9	1	-5
Молдова	9/93	24	24	-5
Польша	1/90	6	6	6
Румыния	9/93	45	1	12
Россия	1/95	40	38	-11
Словакия	1/91	13	13	13
Словения	2/92	8	8	-10
Таджикистан	2/95	41	3	3
Украина	11/94	38	4	4
Узбекистан	11/94	38	38	38

Источник: Fischer, Sahay, Vegh (1996) и оценки ЕБРР

Таблица 5.2

<i>Страны</i>	Дата наиболее серьезной попытки стабилизации	Глава исполнительной власти	Предыдущая официальная должность	Рассматривался как реформатор с самого начала	Тип правительства
Албания	8/92	Мексий	Художник	да	Многopартийное
Армения	12/94	Тер-Петросян	Академик	и да, и нет	Однопартийное
Азербайджан	1/95	Алиев	КП	нет	Однопартийное
Беларусь	11/94	Лукашенко	Председатель колхоза	нет	Беспартийное
Болгария	2/91	Попов	Юрист	-	Многopартийное
Хорватия	11/93	Туджман	пенсионер	и да, и нет	Однопартийное
Чехия	1/91	Клаус	Экономист	да	Народный фронт
Эстония	6/92	Вахи	Директор завода	и да, и нет	Многopартийное
Македония	1/94	Крвенковский	Инженер	и да, и нет	Многopартийное
Грузия	9/94	Шеварнадзе	КП	нет	Однопартийное
Венгрия	3/90	Немех	КП	и да, и нет	Временное
Казахстан	1/94	Назарбаев	КП	да	Беспартийное
Киргизстан	5/93	Акаев	Академик	-	Беспартийное
Латвия	6/92	Годманис	Политический деятель	и да, и нет	Народный фронт
Литва	6/92	Абисала	Академик	и да, и нет	Временное
Молдова	9/93	Снегур	КП	нет	Многopартийное
Польша	1/90	Мазовецкий	Журналист	да	Народный фронт
Румыния	9/93	Вакарио	Чиновник	и да, и нет	Многopартийное
Россия	1/95	Ельцин	КП	и да, и нет	Беспартийное
Словакия	1/91	Клаус	Экономист	да	Народный фронт
Словения	2/92	Петерле	Экономист	и да, и нет	Многopартийное
Таджикистан	2/95	Рахманов	КП	нет	-
Украина	11/94	Кучма	Директор завода	и да, и нет	Беспартийное
Узбекистан	11/94	Каримов	КП	нет	Однопартийное

Источник: Fischer, Sahay, Vegh (1996), Tukov (1994) и оценки ЕБРР.

Примечание: КП – руководящий работник Коммунистической Партии.

Таблица 5.3

Инструменты приватизации

	Подход к приватизации	Президент / доминирующая политическая группа
Болгария		
1990-92	Спонтанная приватизация	Болгарская социалистическая партия (БСП)
1992-93	Прямые продажи	Союз демократических сил (СДС)
1994-96	Массовая приватизация (для отдельных предприятий)	БСП
	Прямые продажи	-
1997-99	Вторая волна массовой приватизации (ваучерная приватизация)	СДС
	Прямые продажи	-
<i>Доминирующий метод приватизации (1990-99): выкуп предприятия трудовым коллективом (ВПТК)</i>		
Румыния		
1990-92	Спонтанная приватизация	Илиески / национальный демократический фронт спасения (НДФС)
1991	Учрежден Фонд государственного имущества (ФГИ)	-
1993-94	Программа массовой приватизации (продаваемые ваучеры)	Илиески / НДФС
1995-96	Вторая программа массовой приватизации (непродаваемые ваучеры)	Илиески / НДФС
1997-99	Прямые продажи	Константиненски / демократическая конвенция
<i>Доминирующий метод приватизации (1990-99): выкуп предприятия трудовым коллективом (ВПТК)</i>		
Россия		
1990-91	Спонтанная приватизация	Горбачев / КП
1992-94	Программа массовой приватизации (продаваемые ваучеры)	Ельцин / нет явно доминирующей партии
1994-96	Продажа акций предприятия за деньги	Ельцин / нет явно доминирующей партии
1995	Залоговые аукционы	Ельцин / КП и аграрная партия
<i>Доминирующий метод приватизации (1990-99): выкуп предприятия трудовым коллективом (ВПТК)</i>		
Украина		
1990-91	Спонтанная приватизация	Горбачев / КП
1992-93	Лизинг для работников	Кравчук / КП
	ВПТК	-
1994	Приватизация, поддерживаемая парламентом	Кравчук / КП
1994-97	Программа массовой приватизации (непродаваемые ваучеры)	Кучма / КП
1998-99	Прямые продажи	Кучма / КП
<i>Доминирующий метод приватизации (1990-99): выкуп предприятия трудовым коллективом (ВПТК)</i>		

Источник: ЕБРР

Таблица 6.1.

Качество госуправления

<i>Страна</i>	Микроэкономическое регулирование	Макроэкономическое регулирование	Материальная инфраструктура	Законность и обеспечение порядка	Индекс госуправления
Венгрия	0,92	1,72	2,42	2,34	1,98
Словения	1,17	1,73	2,26	2,23	1,95
Эстония	1,25	1,74	2,38	2,17	1,95
Узбекистан	1,4	1,44	2,11	2,16	1,83
Армения	0,55	1,15	2,21	2,32	1,72
Польша	0,96	1,53	2,37	1,82	1,69
Словакия	0,88	1,68	2,11	1,7	1,65
Чехия	0,8	1,35	1,57	1,97	1,59
Беларусь	0,67	0,77	2,18	2,25	1,57
Литва	0,69	1,70	2,19	1,48	1,54
Азербайджан	1,02	1,59	1,73	1,56	1,53
Хорватия	0,67	1,18	2,13	1,62	1,43
Болгария	0,9	1,25	1,77	1,49	1,38
Казахстан	0,75	0,72	1,85	1,68	1,27
Грузия	0,67	0,93	1,78	1,47	1,24
Украина	0,34	0,77	1,76	1,68	1,24
Россия	0,47	0,65	1,91	1,54	1,16
Румыния	0,45	0,6	1,49	1,48	1,07
Киргизстан	0,46	0,48	1,85	0,98	0,85
Молдова	0,52	0,35	1,42	1,1	0,82

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Примечания: фирмам предлагалось оценить, насколько проблемными для их роста и деятельности являются 9 факторов, проранжировав свои ответы от 0 (основное препятствие) до 3 (нет препятствий). Факторы были сгруппированы в 4 подгруппы: микроэкономическое регулирование (функции налогообложения и его регулирования), макроэкономическое регулирование (политическая стабильность, уровень инфляции, обменный курс), материальная инфраструктура (без подкатегорий), законность и обеспечение порядка (юриспруденция, коррупция, уличная преступность, организованная преступность). Индекс госуправления сконструирован как среднее этих девяти факторов.

Таблица 6.2

Государственное вмешательство в решения предприятия

Страны	Инвестиции	Занятость	Продажи	Слияния / приобретения	Дивиденды	Зарплата	Цены	Индекс государственного вмешательства*
Армения	7,7	5,3	11,7	8,4	6,4	7,4	13,2	8,6
Азербайджан	23,1	19,7	24,0	13,7	15,3	11,2	17,2	17,7
Беларусь	32,6	17,4	69,8	24,6	12,3	53,3	87,8	42,5
Болгария	17,0	12,3	17,1	14,0	11,4	15,0	25,8	16,1
Хорватия	18,4	9,5	15,3	20,2	6,8	20,6	15,2	15,2
Чехия	23,7	20,3	21,7	14,3	8,8	24,0	27,1	20,0
Эстония	10,2	6,9	10,9	17,0	10,2	15,4	15,4	12,3
Грузия	17,9	10,3	16,0	10,5	13,1	15,0	17,6	14,3
Венгрия	37,9	38,2	40,0	27,6	45,4	59,6	44,0	41,8
Казахстан	24,7	14,0	27,4	21,5	13,3	17,6	41,7	22,9
Киргизстан	25,9	15,0	30,9	25,3	12,6	14,9	44,2	24,1
Литва	15,7	13,0	19,8	22,4	22,4	31,6	23,8	21,2
Молдова	17,0	11,0	31,4	25,3	22,0	22,2	53,7	26,1
Польша	17,3	13,0	13,8	14,3	8,8	26,9	10,8	15,0
Румыния	30,9	16,0	19,5	17,6	20,0	31,7	27,5	23,3
Россия	15,9	10,1	30,2	13,4	5,4	10,3	42,1	18,2
Словакия	52,2	42,7	54,6	19,2	13,3	57,9	63,6	43,4
Словения	23,1	31,7	24,0	20,6	16,1	47,2	23,1	26,5
Украина	25,6	19,6	36,3	21,6	15,9	40,2	44,4	29,1
Узбекистан	28,7	9,9	47,0	20,0	15,5	34,7	51,2	29,6

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий.

Примечание: Индекс государственного вмешательства рассчитывается как среднее по всем направлениям государственного вмешательства (процент фирм, указавших на факт вмешательства, когда бы то ни было).

Таблица 6.3

Частота и размер взяток

Страны	Процент фирм, регулярно дающих взятки ¹	Средний размер взятки в процентном отношении к годовому объему продаж ²
Армения	40,3	6,8
Азербайджан	59,3	6,6
Беларусь	14,2	3,1
Болгария	23,9	3,5
Хорватия	17,7	2,1
Чехия	26,3	4,5
Эстония	12,9	2,8
Грузия	36,8	8,1
Венгрия	31,3	3,5
Казахстан	23,7	4,7
Киргизстан	26,9	5,5
Литва	23,2	4,2
Молдова	33,3	6,1
Польша	32,7	2,5
Румыния	50,9	4,0
Россия	29,2	4,1
Словакия	34,6	3,7
Словения	7,7	3,4
Украина	35,3	6,5
Узбекистан	46,6	5,7

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Таблица 6.4

Издержки и выгоды частных фирм от работы с государственными предприятиями

Тип собственности	Издержки для предприятия			Выгоды для предприятия	
	Вмешательство в дела	Затраты времени	Взятки	Прямые субсидии	Косвенные субсидии
Государственные предприятия	Высокое	Среднее	Средние	Высокие	Средние
Приватизированные предприятия	Низкое	Среднее	Средние	Средние	Высокие
Новые фирмы	низкое	среднее	высокие	низкие	низкие

¹ Фирмы отвечали на вопрос, в какой степени верно следующее утверждение: «Как правило, предприятиям моей сферы бизнеса приходится платить нерегулярные «неофициальные платежи», чтобы решить определенные задачи». Варианты ответов: всегда, почти всегда, часто, иногда, редко, никогда. Стандартная ошибка процента фирм, отмечавших частые взятки, равна 0.045 (средняя по странам). Следовательно, статистическая погрешность ошибки (с 95% достоверностью) равна 8,8%.

² Предприятия отвечали на вопрос: «Какой процент ежегодной выручки фирмы, аналогичной вашей, уходит на нерегулярные «неофициальные платежи» государственным чиновникам?».

Таблица 7.1

Активность по реструктуризации предприятий по регионам и формам собственности (процент от общего количества фирм каждого типа)

	Приватизированные	Государственные	Новые предприятия	В целом
Снижение занятости	45	52	20	32
Центральная Европа и страны Балтии	54	55	18	34
Юго-Восточная Европа	46	45	22	33
Центр СНГ	55	52	19	37
Периферия СНГ	52	49	20	35
Итого	52	49	20	35
Рост занятости				
Центральная Европа и страны Балтии	23	14	36	29
Юго-Восточная Европа	21	12	34	27
Центр СНГ	21	16	41	32
Периферия СНГ	13	11	22	17
Итого	20	13	34	26
Развитие новых продуктов				
Центральная Европа и страны Балтии	36	25	28	30
Юго-Восточная Европа	32	30	33	32
Центр СНГ	30	36	36	34
Периферия СНГ	24	21	22	22
Итого	41	40	38	29
<i>Совершенствование существующих продуктов</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	48	42	42	44
Юго-Восточная Европа	43	48	47	46
Центр СНГ	40	41	37	38
Периферия СНГ	31	34	26	29
Итого	41	40	38	39
<i>Смена поставщиков</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	17	12	17	16
Юго-Восточная Европа	22	20	26	24
Центр СНГ	31	25	32	31
Периферия СНГ	19	17	16	17
Итого	22	17	22	21
Изменения организационной структуры				
Центральная Европа и страны Балтии	59	55	33	46
Юго-Восточная Европа	58	69	38	50
Центр СНГ	62	49	47	57
Периферия СНГ	48	39	30	38
Итого	57	53	37	48

Источник: Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Таблица 7.2

Важность давления со стороны внутренних и внешних конкурентов

	Приватизированные	Государственные	Новые предприятия	В целом
<i>Внутренняя конкуренция</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	29	20	32	30
Юго-Восточная Европа	32	17	33	29
Центр СНГ	13	9	16	15
Периферия СНГ	17	6	17	15
В целом	22	14	25	22
<i>Внешняя конкуренция</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	31	24	16	22
Юго-Восточная Европа	32	20	20	23
Центр СНГ	9	2	8	9
Периферия СНГ	11	6	8	9
В целом	21	13	13	16

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Таблица 7.3

Источники финансирования предприятий

	Приватизированные	Государственные	Новые пред- приятия	В целом
<i>Внутренние фон- ды</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	49	44	49	49
Юго-Восточная Европа	68	55	65	63
Центр СНГ	69	66	69	69
Периферия СНГ	68	47	71	66
<i>В целом</i>	<i>62</i>	<i>50</i>	<i>61</i>	<i>60</i>
<i>Государственные фонды</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	1	19	0	3
Юго-Восточная Европа	2	20	0	5
Центр СНГ	4	22	1	4
Периферия СНГ	2	39	0	8
<i>В целом</i>	<i>3</i>	<i>26</i>	<i>1</i>	<i>5</i>
<i>Банковские ссу- ды</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	18	8	10	12
Юго-Восточная Европа	10	10	7	8
Центр СНГ	7	5	6	6
Периферия СНГ	4	2	4	3
<i>В целом</i>	<i>11</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
<i>Продажи акций</i>				
Центральная Европа и страны Балтии	11	7	12	11
Юго-Восточная Европа	3	2	1	1
Центр СНГ	2	2	1	1
Периферия СНГ	5	1	1	2
<i>В целом</i>	<i>6</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>5</i>

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Таблица 7.4

	Приватизированные	Государственные	Новые предприятия	В целом
Смена главного менеджера в последние три года				
Центральная Европа и страны Балтии	34	43	10	22
Юго-Восточная Европа	28	36	3	16
Центр СНГ	26	18	12	18
Периферия СНГ	23	34	7	18
<i>В целом</i>	<i>29</i>	<i>33</i>	<i>10</i>	<i>20</i>
Новый главный менеджер из внешней среды фирмы				
Центральная Европа и страны Балтии	47	44	33	43
Юго-Восточная Европа	45	29	21	35
Центр СНГ	30	20	30	29
Периферия СНГ	47	24	23	33
<i>В целом</i>	<i>42</i>	<i>34</i>	<i>30</i>	<i>37</i>

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий

Таблица 8.1

Законодательство о банкротстве и опыт его применения

Количество поданных за год петиций

	1996	1997	1998
Большое (+1000)	Чехия (91)* Венгрия (92)* Казахстан (92) Польша (35)*	Чехия Эстония* Казахстан (97) Польша Россия Украина	Венгрия Польша (98) Россия (98) Украина*
Среднее (51-1000)	Болгария (94) Хорватия (94) Эстония (92) Кыргызстан (94) Латвия (92/96)* Литва (92)* БЮР Македония (98) Россия (92) Словакия (91)* Словения (93) Украина(92)* Узбекистан (96)	Болгария Хорватия (97) Грузия (97) Кыргызстан (97) Латвия Литва БЮР Македония (97) Словакия Словения*	Болгария Хорватия Чехия* Эстония Казахстан* Кыргызстан Латвия* Литва БЮР Македония (98) Румыния Словакия* Словения Узбекистан*
Небольшое (0-50)	Албания (92/95)* Армения (95) Азербайджан (94) Беларусь (91) Босния и Герцеговина (94) Молдова (92/96) Румыния (95) Таджикистан (92) Туркменистан (93)	Албания Армения* Азербайджан (97) Беларусь Босния и Герцеговина Молдова Румыния Таджикистан Туркменистан Узбекистан*	Албания Армения Азербайджан Беларусь Босния и Герцеговина Молдова Таджикистан (98) Туркменистан

Источник: Legal indicators survey for 1997-99, Office of the General Counsel, EBRD.

Примечания: новая дата в скобках означает новый закон. **Полужирным** шрифтом выделены страны, поменявшие группу. Звездочка – у тех стран, где была внесена хотя бы одна поправка за прошедший период.

Таблица 8.2

Основные барьеры для входа на рынок и возникновения новых фирм			
	Новые фирмы, возникшие:		Госпредприятия
	в начале переходного периода	впоследствии	
1. Налоги и регулирование	3.28	3.25	3.05
Юго-Восточная Европа	3.37	3.45	3.12
Центральное СНГ	3.50	3.32	3.42
Периферия СНГ	3.23	3.21	3.08
Центральная Европа и страны Прибалтики	3.21	3.15	2.83
2. Инфляция	3.04	-3.21	2.93
Юго-Восточная Европа	3.51	3.36	3.42
Центральное СНГ	3.46	3.58	3.19
Периферия СНГ	3.11	3.30	3.14
Центральная Европа и страны Прибалтики	2.72	2.81	2.38
3. Финансирование	2.97	3.11	3.15
Юго-Восточная Европа	3.25	3.53	3.39
Центральное СНГ	3.09	3.23	3.36
Периферия СНГ	2.90	3.01	3.14
Центральная Европа и страны Прибалтики	2.87	2.90	2.96
4. Коррупция	2.53	2.58	2.24
Юго-Восточная Европа	2.87	2.74	2.60
Центральное СНГ	2.70	2.72	2.56
Периферия СНГ	2.49	2.09	2.25
Центральная Европа и страны Прибалтики	2.31	2.52	1.83
5. Практика препятствования конкуренции	2.44	2.50	2.17
Юго-Восточная Европа	2.73	2.27	2.39
Центральное СНГ	2.52	2.42	2.27
Периферия СНГ	2.48	2.79	2.48
Центральная Европа и страны Прибалтики	2.31	2.53	1.88
6. Инфраструктура	2.01	2.23	1.96
Юго-Восточная Европа	2.46	2.58	2.16
Центральное СНГ	2.00	2.45	1.98
Периферия СНГ	1.97	1.96	2.06
Центральная Европа и страны Прибалтики	1.85	1.87	1.81

Источник: Обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий.

Примечания: средние значения для барьеров оценивались по шкале от 1 до 4, где 4 является оценкой основного препятствия. Новые фирмы делятся на тех, которые возникли на ранних стадиях переходного периода (с 1989 по 1996) и впоследствии (за следующие три года).

Таблица 8.3

Налогообложение МСП						
	Число основных налогов	Максимальный налог на прибыль (доходы) (в процентах)	Стандартная ставка НДС	Освобождение от НДС (критическая величина оборота), в долларах США	Специальный налоговый режим для малых предприятий	Снижение налоговой ставки для: * новых инвестиций ** новых фирм
Албания	4	30	20	Na	Паушальный	Нет
Армения	4	30 (30)	20	Нет	na	Освобождение на 2 года**
Азербайджан	3	32	20	Нет	na	Реинвестирование прибыли в основной капитал*
Беларусь	6	30(40)	20	Нет	50% скидка с налога на прибыль	na
Босния и Герцеговина	na	30/20 регрессивный (25)	18/20	-	na	na
Болгария	4	27	20	45000	na	na
Хорватия	4	35 (35)	22	7800	na	na
Чешская Республика	5	35 (40)	22	23000	Нет	пятилетнее освобождение для инвестиций свыше 10 млн. долларов*
Эстония	4	26 единый	18	18000	Нет	нет
БЮР Македония	4	15 (35)	25	na	Паушальный налог для единоличных коммерсантов	Реинвестирование прибыли в основной капитал*
Грузия	6	20 (20)	20	na	na	na
Венгрия	3	18 (42)	25	Нет	Нет	Снижение налогов для инвестиций свыше 5 млн. долларов*
Казахстан	5	30	20	Нет	Запланированный	Запланированный
Кыргызстан	6	35 (40)	20	Нет	na	na
Латвия	5	25 единый	18	17000	20% освобождение от налога на прибыль	na
Литва	7	29 единый (24 единый)	18	25000	na	Реинвестирование прибыли в основной капитал*
Молдова	5	32 единый (50)	20	Нет	Нет	Нет
Польша	3	34 (40)	22	65000	Начисляется в зависимости от дохода	na
Румыния	6	38 (45)	22	6000	na	Снижение налогов для инвестиций свыше 50 млн. долларов; реинвестирование прибыли в основной капитал *
Россия	6	13 (12-35)	20	Нет	Упрощенные процедуры уплаты налога на прибыль и НДС; освобождение от прогрессивного налогообложения	Двухгодичное освобождение от уплаты налога на прибыль +его снижение на 2 года**
Словакия	4	40 (42)	23	23000	na	Налог на прибыль снижается на 50% в первый год (35% – во второй, 25% – в третий)**
Словения	4	25 (50)	20	na	-	40% инвестиций в основной капитал освобождены от налога
Таджикистан	3	50 (40)	23	na	50% скидка с налога на прибыль	Реинвестирование прибыли в основной капитал*
Туркменистан	6	25	20	na	30% налог на прибыль	na
Украина	9	30 (40)	20	na	Прогрессивное налогообложение	-
Узбекистан	10	40	20	нет	-	Налог на прибыль снижается на 75% в первый год (и на 50% – во второй год)**

Источники: отчеты МВФ, KPMG's Country Tax Fax и IBFD Central and Eastern European Tax Directory 1999.

Примечания: основные налоги – те, которые типичное предприятие переработки, строительства или торговли платит как результат своей нормальной, непрерывной деловой активности. Если подоходный налог отличается от налога на прибыль, то он включается в число основных налогов, поскольку в большинстве случаев бизнесы зарегистрированы как частные предприниматели, которые являются субъектами подоходного налога. Кроме того, основные налоги включают налог на прибыль, на ФЗП, НДС, социальное страхование (+ такие налоги как: на собственность, земельный, экологический, дорожный, в фонд охраны здоровья, транспортный и другие).

Таблица 8.1.1

Индикаторы законодательства ЕБРР: экстенсивность и эффективность закона о банкротстве.		
Страна	Итоговая оценка 1999 года	Итоговая оценка 1999 года
Албания	1	2
Армения	2-	3
Азербайджан	3+	3
Беларусь	2	1
Босния и Герцеговина	1	2
Болгария	4-	4
Хорватия	4-	4
Чешская Республика	4+	3+
Эстония	4-	4
БЮР Македония	4	4
Грузия	2-	3
Венгрия	4-	3
Казахстан	3	3
Кыргызстан	4-	3
Латвия	3+	4
Литва	3	2
Молдова	3	1
Польша	3+	2
Румыния	3	3
Россия	3-	3
Словакия	3	3
Словения	4	3+
Таджикистан	na	1
Туркменистан	na	1
Украина	2	2+
Узбекистан	2	2