**Московский государственный университет экономики, статистики и информатики**

**Кафедра социальной экономики**

# Курсовая работа

по теме:

**Разгосударствление и приватизация: пути и формы.**

**Опыт России и зарубежных стран.**

Выполнила студентка

группы ЗИ-103

(1 курс, 1 семестр)

Садова А.В.

Шифр 98190

Преподаватель:

Агапова И.С.

Москва

1998

**Содержание:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Введение. |  | | | | | | | | | | | | 1 |
| Глава 1. Содержание приватизации. | | | | | | |  | | | | | | 2 |
| 1.1. Пути разгосударствления. Самоуправление предприятием и | | | | | | | | | | | | |  |
| приватизация. | | | | |  | | | | | | | | 2 |
| 1.2. Формы и методы приватизации. | | | | | | | | | |  | | | 4 |
| Глава 2. Этапы приватизации в России. | | | | | | | | |  | | | | 9 |
| 2.1. Акционирование и ваучерная приватизация. | | | | | | | | | | | |  | 9 |
| 2.3. Денежная приватизация. | | | | | |  | | | | | | | 10 |
| 2.4. Итоги и перспективы приватизации. | | | | | | | | | | |  | | 11 |
| Глава 3. Опыт зарубежных стран. | | | | | |  | | | | | | | 15 |
| 3.1. Опыт ваучерной приватизации. | | | | | | | | | |  | | | 15 |
| 3.2. Опыт платной приватизации. | | | | | | | |  | | | | | 16 |
| Заключение. | | |  | | | | | | | | | | 19 |
| Словарь терминов. | | | |  | | | | | | | | | 20 |
| Литература. | |  | | | | | | | | | | | 22 |

**ВВЕДЕНИЕ.**

Реформы отношений собственности являются важнейшим элементом перехода к рыночной экономике. Однако подходы к проведению этих реформ, их темпам и масштабам, а также альтернативы форм реорганизации государственного сектора экономики могут существенно различаться. Не во всем благоприятный первоначальный опыт реформы собственности, когда ставилась задача предельно быстрого разгосударствления и приватизации большинства предприятий, заставил частично пересмотреть не только роль государства, но и место государственного сектора в переходной экономике.

Потенциальное противоречие между функциями собственности и контроля в корпоративных формах предпринимательства привело к серьезным конфликтам интересов в большинстве крупных приватизированных предприятий. Во всех постсоциалистических странах на фоне слабой законодательной проработки прав собственности интересы менеджмента противостояли интересам акционеров. А быстрая массовая приватизация по ваучерным схемам сопровождалась еще и конфликтами интересов внутренних и внешних инвесторов.

В связи с этим широко распространенная в первые годы рыночных реформ точка зрения на быструю приватизацию и накопление “критической массы” частной собственности сменилась пониманием особой роли государства и государственного сектора в переходной экономике.

В переходной экономике государственный кон­троль отличается от государственного управления в плановой эко­номике. Государственные предприятия должны быть выведены на режим функционирования, соответствующий основным требованиям рыночной среды, т. е. быть «маркетизированы». Эти требования в основном сводятся к следующему: жесткий бюджет, конкуренция, реструктуризация производства и финансов, организация корпора­тивного управления.

**Глава 1. Содержание приватизации.**

**1.1. Пути разгосударствления. Самоуправление предприятием и приватизация.**

Известны два пути преодоления тотального выведения предприятий из-под прямого контроля государства, т.е. разгосударствления: через самоуправление или через приватизацию.

*Самоуправленческая модель предприятия,* позволяющая обеспечить определенную степень хо­зяйственной обособленности, с одной стороны, и некоторые черты групповой собственности, с другой, появилась в недрах админист­ративно-плановой экономики именно как форма ухода от тотально­го государственного контроля и усиления мотивации к эффектив­ной хозяйственной деятельности. Наибольшее распространение са­моуправленческая модель получила в Югославии и Польше, но от­дельные ее элементы использовались и в других бывших социали­стических странах (например, система рабочего участия в прибы­лях предприятий в Венгрии).

Самоуправленческая модель базировалась на весьма аморфных отношениях собственности, когда эти отношения распространялись главным образом на полученные предприятием хозяйственные ре­зультаты, а не на капитал. Если сравнивать самоуправление с формами собственности, принятыми в рыночной и в переходной экономике, то по своей сути оно больше всего приближается к аренде предприятия его трудовым коллективом, когда первоначальный (авансированный) капитал остается в собственности государства как арендодателя.

Подобная модель хозяйственного обособления предопределяет заинтересованность самоуправленческого трудового коллектива пре­жде всего в росте текущих доходов предприятия, оставляя в сто­роне любую мотивацию в преумножении капитала. Поэтому систе­ма заинтересованности строится не на принципе максимизации об­щей массы прибыли фирмы, как это преимущественно бывает в условиях рыночной экономики, а на увеличении текущих доходов каждого отдельного члена самоуправленческого коллектива. А по­скольку при этом заработная плата воспринимается как элемент дохода, а не издержек производства, цены на продукцию таких предприятий не служат им ориентиром в соотношении рыночного спроса и предложения. Это, в свою очередь, означает, что само­управленческие предприятия если и возможны в рыночной и пере­ходной экономике, то лишь в каких-то определенных конкретных случаях мелкого предпринимательства. Доминирующей формой они быть не могут.

Сущность приватизации. Приватизация в переходной экономи­ке является преобладающей формой разгосударствления, с одной стороны, и наделения граждан собственностью за счет тех или иных форм перераспределения общественного имущества, с другой. Под приватизацией, как правило, понимают продажу или безвоз­мездную передачу государственной собственности в руки отдель­ных граждан, трудовых коллективов или юридических лиц. На ба­зе государственных предприятий могут возникать частные и сме­шанные фирмы в различных организационно-хозяйственных фор­мах—от индивидуальных предпринимательств до всех видов кор­пораций.

Главное содержание приватизации заключается в трансформа­ции предприятий-производителей, основанных на том или ином производственно-техническом комплексе (звеньев «единой фабрики» плановой экономики), к фирмам, базирующимся на капитале. Ка­питал как самовозрастающая стоимость несет с собой коренные изменения всех функций, жизненных циклов, структурных сдвигов бывших государственных предприятий.

Зарождение и развитие отношений по капиталу (при сохране­нии в превращенной форме отношений по труду) кардинальным образом меняют всю систему интересов в рамках предприятия и требуют новых механизмов их согласования. В процессе привати­зации в ходе массовых трансакций (передачи, перехода прав собст­венности) появляются новые социальные категории—собственни­ков (акционеров), управляющих (менеджеров), наемных работников. Приватизация, таким образом, создает предпосылки для коренных изменений в структуре общественных групп и отношений.

По существу, приватизирующиеся предприятия переходного пе­риода—это основная ячейка, где совершается главное таинство рыночной трансформации экономики. Успешность и темпы трансформации зависят как от общей логики и последовательности про­ходимой экономической политики (внешние условия и среда функционирования капитала), принципов и методов самих реформ отно­шений собственности (подходы к приватизации и реформированию госсектора), так и от рыночной реструктуризации экономики (консолидация и эффективный перелив капиталов). При этом именно рынок капитала является ключевой проблемой создания эффектив­ного комплекса рыночных механизмов в переходной экономике.

Конкретные методы проведения реформы собственности зависят от того, накаких принципах передается государственное имущест­во новым собственникам. Это прежде всего выбор между платной (за полную стоимость или на льготных условиях) или бесплатной формами приватизации. Весьма остро перед началом приватизации во всех странах стоял вопрос о том, кто может претендовать на имущество приватизируемых государственных предприятий — все граждане, только члены трудовых коллективов, обладатели доста­точных для выкупа капиталов. Актуальным был и вопрос о мас­штабах допуска к приватизации иностранного капитала. По всем этим проблемам в постсоциалистических странах шли острые дис­куссии социально-политического и экономического плана. Привати­зация вообще является одним из наиболее политизированных эле­ментов рыночной трансформации.

Огромные массы меняющих форму собственности государствен­ных активов во всех постсоциалистических странах потребовали достаточного разнообразия возможных легальных форм приватиза­ции. Причем соображения социальной справедливости, получавшие все большую общественную поддержку, в ходе реформ раздвинули круг возможных участников за счет включения в число новых владельцев активов населения, работников и управляющих компа­ний, бывших владельцев или их наследников, утративших некогда право собственности в процессе социалистической национализации. Характерно также, что приватизация во многих странах с переход­ной экономикой проводилась одновременно с либерализацией зако­нодательства о предприятиях и предпринимательской деятельности.

**1.2. Формы и методы приватизации.**

Почти десятилетний опыт постсоциалистической приватизации позволяет осмыслить результа­тивность ее отдельных форм для роста инвестиционной активно­сти и эффективности экономики. В принципе, все разнообразие методов может быть сведено к следующим: прямая продажа за деньги активов и ценных бумаг, льготная продажа или бесплатная передача активов работникам компаний, массовая ваучерная приватизация и реприватизация.

Возможна и более детальная группировка форм приватизации. Так, Всемирный банк выделяет следующие способы приватизации в постсоциалистических странах: прямая продажа активов, массовая приватизация по ваучерным схемам, выкуп контрольного пакета ак­ций менеджментом и/или работниками, публичное предложение, ли­квидация, безвозмездная передача муниципальным органам, акциони­рование, акционерное государственное предприятие с участием ино­странного капитала. Оценивая результативность перечисленных мето­дов, следует иметь в виду, что, во-первых, во всех странах исполь­зовались те или иные их комбинации, а, во-вторых, небольшая по­купательная способность граждан в сравнении с потенциальной це­ной государственных активов заставляла в ходе реформы собствен­ности менять приоритеты в выборе методов приватизации.

*Массовая приватизация путем выдачи приватизационных вау**­черов* позволяет сравнительно быстро распределить государствен­ные активы среди большого числа граждан. Независимо от того, выдаются ли приватизационные свидетельства бесплатно или за некоторую небольшую сумму денег, ваучерные схемы являются со­циально наименее конфликтным способом приватизации. Вместе с тем полученные по таким схемам собственнические права не мо­гут квалифицироваться как полноценное право частной собственно­сти и, скорее всего, являются лишь стартовым условием для даль­нейших трансакций или обращения в деньги. Преобладающим ме­тодом ваучерные схемы были в Чехии, Словакии, России, Монго­лии, Казахстане, Албании.

Бесплатность или низкая цена ваучеров позволила большей час­ти населения принять участие в массовой приватизации, а государ­ственные активы прошли через этап первичного закрепления прав собственности довольно быстро. Положительным моментом является также быстрый старт приватизации наиболее проблемной части го­сударственных активов—крупных промышленных предприятий. Вместе с тем ваучерные схемы, исключив воз­можность получения доходов от приватизации в бюджет, углубили проблемы внутреннего и внешнего государственного долга.

Ваучерные схемы, конечно, не самый лучший путь для форми­рования рынков капиталов. Обилие возникавших инвестиционных фондов и компаний проблемы не решало. Из стран, доводивших быструю массовую приватизацию, только в Чехии, Словакии и Сло­вении финансовые рынки обладают достаточной устойчивостью для становления частного сектора экономики. Этому в немалой степени послужила частичная реструктуризация и предприватизационная ра­бота на предприятиях, ценные бумаги которых готовились к выхо­ду на рынок. В России, Казахстане, Монголии и особенно в Алба­нии (судя по событиям начала 1997 г.) финансовые рынки находят­ся в недостаточно устойчивом состоянии, хотя и имеют постоянный рост. В большинстве же случаев изменения в правах собственности, особенно на крупных предприятиях, не сопровождались мерами по их рыночной реструктуризации. Финансовые и инвестиционные ин­ституты, миновав наиболее выгодный спекулятивный этап создания рынка ценных бумаг, оказались слишком слабыми для нормальной инвестиционной работы с реальным сектором.

*Приватизация методом прямых продаж активов, ценных бу­маг, имущественных комплексов* заранее подготовленному инвесто­ру или на денежных конкурсах, аукционах, тендерах и т. п. имеет преимущество—получение денег, которые могут стать источником как поступлений в бюджет, так и инвестиций в приватизируемую компанию.

Предметом продажи может стать лишь привлекательное для ин­весторов, прибыльное предприятие, поэтому данным методом, к со­жалению, не могла приватизироваться большая часть нуждающихся в инвестициях крупных промышленных предприятий. Число инве­сторов (особенно в сравнении с ваучерными схемами) сильно огра­ничено теми, кто реально имеет капитал. Из этого следует, что первичное закрепление прав собственности на государственные акти­вы и дальнейшее их перераспределение может происходить доста­точно концентрированно (в отличие от распыленности ваучерного метода). Аукционы и конкурсы способствуют выявлению рыночной оценки приватизируемых активов на уровне максимально прибыль­ной. Но по эффективным ценам удается продать лишь небольшую часть предприятий (если, конечно, речь не идет о сделках, растяги­вающихся на многие годы). Большинство же предприятий реализу­ется по заниженным ценам, и результативность сделок купли-прода­жи для продавца состоит главным образом в смене государственной собственности на частную (как было, например, в Вос­точных землях Германии). Для покупателя результат определялся способностью извлечь прибыль из приобретенных активов.

Особый случай—продажа активов иностранному инвестору. Во всех странах с переходной экономикой делалась ставка на приток инвестиций от покупателей-нерезидентов. Ожидания связывались с получением доступа на западные товарные и финансовые рынки, с внедрением западного менеджмента, ростом рыночной стоимости компаний. Преобладающим метод прямых продаж был в Венгрии, Хорватии, Эстонии, использовался в Польше, т. е. применялся в тех странах, где еще в недрах плановой экономики создавались условия для развития частной собственности. Иностранный капитал оценил эту выгоду стартовых условий приватизации, хотя реаль­ные инвестиции все же были меньше ожидавшихся и по объемам, и по эффективности рыночной реструктуризации экономики.

Приватизация методом прямых продаж способствует быстрому прогрессу финансовых рынков и, что особенно важно, создает бла­гоприятный климат для роста вновь образуемых частных предпри­ятий на национальном, иностранном или смешанном капитале.

*Передача или льготная продажа государственных активов ра­ботникам приватизируемых компаний* получила распространение в ряде постсоциалистических стран (Польша, Латвия, Литва), причем даже там, где первоначальная концепция приватизации его не пре­дусматривала (например, в Венгрии). Особый размах этот метод получил в России, где он использовался в общей схеме массовой ваучерной приватизации и способствовал первичной передаче в собственность трудовых коллективов 3/4 приватизированных компа­ний. Ценность активов, полученных акционерами с помощью этого метода приватизации, крайне неравномерна по отраслям и компа­ниям—от весьма существенных элементов собственности и дохода (как, например, было в российском «Газпроме» или в крупных нефтяных компаниях) до пустых свидетельств собственнических прав на убытки и долги предприятий. Однако наиболее существен­ными негативными последствиями данного метода являются дефи­цит или даже полное отсутствие внешних инвесторов в первое время после приватизации, а также трудности в налаживании нор­мального корпоративного управления. Выход на рынки капиталов таких компаний может быть затруднен.

Следующим методом приватизации является *реприватизация,* т. е. восстановление в правах собственности лиц, незаконно ли­шенных имущества в результате конфискационной национализации. Основными формами реприватизации являются: реституция, т. е. возвращение собственности прежним владельцам в натуральном ви­де, и компенсация, т. е. возврат стоимости конфискованного иму­щества деньгами или специальными ваучерами. Реприватизация в обеих этих формах проводилась в бывшей Чехословакии (затем в Чехии), Венгрии, Болгарии, Словении, Хорватии, Эстонии. Опыт постсоциалистических стран показал, что наиболее благоприятно реприватизация протекает в тех случаях, когда она предшествует основным акциям по приватизации. Запаздывание с проведением реприватизации, особенно в форме реституции, может привести к конфликтам между инвесторами, уже вложившими свои капиталы, и лицами, предъявляющими права собственности как бывшие вла­дельцы имущества. Такая ситуация весьма неблагоприятна для привлечения иностранных инвестиций.

**Глава 2. Этапы приватизации в России.**

**2.1. Акционирование и ваучерная приватизация.**

В России задача быстрого ухода государства из сферы непосредственного управления предприятиями решалась с помощью их массового акционирования и ваучерной приватизации в 1992—1994 гг. В короткий срок была создана законодательная база приватизации, где были прописаны ее формы, методы, варианты льгот для всех категорий акционеров, коллективных и индивидуальных собственников.

Российский ваучер был неименным, и на нем стоял денежный номинал, рассчитанный по балансовой стоимости совокупных госу­дарственных производственных фондов на 1 июля 1992 г. Это по­зволило без особых трудностей в короткие сроки консолидировать крупные пакеты ваучеров и производить масштабные ваучерные вложения на аукционах по продаже акций приватизированных предприятий.

В первичном размещении акций большинства компаний прини­мали участие следующие группы инвесторов: работники и менедж­мент компаний (трудовые коллективы), крупные институциональные инвесторы (банки, инвестиционные фонды и компании, компа­нии-смежники), мелкие инвесторы (граждане и их объединения).

Трудовые коллективы на ваучерном этапе получили беспреце­дентные по мировым мерам льготы, что объяснялось стремлением властей провести первичное закрепление прав собственности доста­точно быстрыми темпами и без крупных социальных конфликтов. Поэтому по итогам ваучерного этапа контроль над 75% приватизи­рованных компаний осуществляли внутренние акционеры, и таким образом был создан резерв для неизбежного дальнейшего перерас­пределения капитала. Пакеты трудовых коллективов быстро размы­вались, и уже через год после завершения ваучерной приватизации доля внутренних акционеров в капитале компаний существенно снизилась, а внешних—увеличилась почти вдвое.

Крупные институциональные инвесторы проявляли интерес в основном к предприятиям топливно-энергетического комплекса, экс­портным предприятиям (черная и цветная металлургия), торговым компаниям. Большинство же приватизированных компаний, особен­но в обрабатывающих отраслях, стратегического инвестора не по­лучили. Банки, надеясь на крупные спекулятивные доходы, приоб­рели за ваучеры множество пакетов акций компаний, оказавшихся совершенно неконкурентоспособными и требовавших огромных ин­вестиций для рыночной реструктуризации. Однако на ваучерном этапе и некоторое время после него у коммерческих банков не было осмысленной инвестиционной стратегии, если не считать расхожего тезиса о необходимости диверсификации портфелей.

Результаты ваучерного этапа оказались более скромными, чем ожидалось. Однако главное все же было достигнуто: в России началось формирование институциональных основ рыночной эконо­мики и наметились вполне определенные тенденции изменения со­циальной структуры на базе формирования частного сектора. К началу 1995 г. корпоративный сектор экономики насчитывал более 25 тыс. акционерных обществ (40 млн. акционеров), причем не менее 10% их акций принадлежали иностранным инвесторам. Уже в середине 1995 г. количество приватизированных предприятий превысило количество неприватизированных, составив соответствен­но 50,5 и 49,5% их общего числа. В 1995 г. весь негосударствен­ный сектор экономики произвел 70% ВВП России.

**2.2. Денежная приватизация.**

Ваучерную приватизацию, по замыслу, должен был сменить так называемый денежный этап, на котором акции приватизирован­ных предприятий продавались бы стандартными методами, за «жи­вые» деньги. Должен был заработать и фондовый рынок. Фор­мально этап денежной приватизации начался с 1995 г. и имел две основные цели: во-первых, пополнение государственного бюджета, во-вторых, инвестиционная поддержка приватизированных компа­ний. На денежном этапе продажа акций уже не могла быть мас­совой и единовременной. Пакеты должны были выставляться на денежные аукционы постепенно и равномерно, обеспечивая беспе­ребойные денежные поступления в бюджет и инвестиции в разви­тие компаний. Намеченная схема не смогла эффективно заработать, по крайней мере, по трем причинам.

Во-первых, на заключительном этапе ваучерной приватизации в целях оживления затухавшего спроса были выставлены на торги и проданы пакеты акций наиболее привлекательных для инвесторов компаний. Во-вторых, у потенциальных инвесторов именно в это время появилась серьезная альтернатива для денежных вложе­ний—рынок государственных ценных бумаг В-третьих, из-за крайне низких темпов денежной приватизации на передний план выдвинулась задача поступлений в бюджет, оттеснив инвестицион­ную целевую составляющую.

**2.3. Итоги и перспективы приватизации.**

На первоначальном этапе рыночной трансформа­ции устойчиво преобладали мнения, что приватизация как массовая трансакция собственнических прав может быть проведена в сравни­тельно короткие сроки, быстро создаст критическую массу частных собственников и основу стабильного повышения эффективности эко­номики. Иллюзии рассеивались по мере той или иной степени реа­лизации приватизационных программ: на волне приватизации подъе­ма экономики не произошло. Нельзя, однако, полностью согласиться и с распространенным в России взглядом на приватизацию как на ошибочный курс властей, способствовавший развалу экономики. В мировой экономической истории не было еще прецедентов, когда на огромном геополитическом пространстве практически одно­временно и в столь короткие сроки были бы приведены в движе­ние фактически все государственные активы. Процесс такого разма­ха не мог пройти гладко, с абсолютно позитивным или близким к намеченному результатом. Проблемы были неизбежны и в основном могут быть сведены к следующему.

Во-первых, несовершенство, неразвитость институтов собствен­ности в переходных экономиках, отсутствие механизмов самона­стройки и компенсации сторонних воздействий позволяют государ­ству в лице чиновничьей номенклатуры фактически сохранять пол­ностью или частично контроль над приватизированными активами. Права новых собственников плохо защищены. Юридическая смена собственности на государственные активы не обеспечивает новому собственнику полной уверенности в правах и не стимулирует по­этому рационального экономического поведения. Таким образом, в переходных экономиках (как, впрочем, и в любых других) прива­тизация выходит далеко за рамки чисто юридического процесса. А потому даже вполне добротная юридическая основа приватиза­ции—это очень важная, но всего лишь часть процесса изменения отношений собственности.

Во-вторых, нет никаких гарантий, что вслед за юридическим изменением формы собственности на государственные активы из­менятся сами собой экономические отношения в распределении ре­сурсов. На самом деле регулирование ресурсной базы, как прави­ло, сохранялось в руках государства безотносительно к форме соб­ственности на активы. И необходимы большие дополнительные усилия, чтобы действительно разделить собственность и власть по­сле смены юридического статуса.

В-третьих, в трансформирующихся экономиках переход прав собственности не ведет автоматически к изменению системы управления и контроля. Опыт всех стран свидетельствует о неиз­бежности конфликтов по вопросам профессионального управления и контроля между новым и старым менеджментом, внешними и внутренними инвесторами приватизированных компаний даже неза­висимо от их размеров.

В 1995—1996 гг. не была достигнута главная, фискальная, цель приватизации—недовыполнение заданий по поступлениям в бюджет было огромным. Переломить на некоторое время негатив­ную тенденцию удалось с помощью новой для России (и нетипич­ной в мировой практике) схемы так называемых залоговых аук­ционов (осень—зима 1995 г.). В соответствии с этой схемой пра­вительство (госбюджет) получает от коммерческих банков кредит под залог федеральных пакетов акций наиболее привлекательных компаний. По акциям, предназначенным в залог, проведены тенде­ры, победителями которых были признаны банки, предложившие более крупные кредиты. Банки, выигравшие на залоговом аукцио­не, получили право управлять залоговыми пакетами в течение всего времени залога. По истечении этого времени (намеченный срок—1 сентября 1996 г.) в случае невозврата кредитов (а иначе и не могло быть при катастрофическом состоянии госбюджета) за­логодержатель получал право продать залоговые пакеты и пога­сить за счет выручки предоставленные правительству кредиты. С определенными оговорками залоговые схемы можно назвать специ­фическим методом приватизации—практически все залогодержате­ли предпочли не продавать свои пакеты. На залоговые аукционы были выставлены акции 12 компаний. Бюджет в общем итоге по­лучил от залоговых аукционов около 1 млрд. долл.

Проведение аукционов сопровождалось множеством конфликтов между участвовавшими банками (их инвестиционными компания­ми), а после завершения аукционов возникли конфликты также ме­жду банками-залогодержателями и менеджментом компаний. Ме­неджмент стремился сохранить контроль, не допуская представите­лей банков в корпоративные органы управления, препятствуя от­крытию всей финансовой информации и тормозя тем самым нача­ло реструктуризации предприятий (таким, например, было противо­стояние «Норильского никеля» и ОНЭКСИМбанка).

Залоговые аукционы были первой попыткой перевода крупных российских промышленных предприятий под частное управление. Но на их результативности сказался очевидный олигархический характер переходной экономики в России. Залоговые аукционы практически были закрытыми для большинства банков, создавая выгодные условия сделок только «для своих». Поэтому суммы за­лога и цена последующих продаж оказались, по различным оцен­кам, в 3—5 раз ниже того, что могло быть получено на откры­тых торгах.

В 1997 г. вступил в силу новый закон «О приватизации госу­дарственного имущества и об основах приватизации муниципально­го имущества Российской Федерации». Закон делает основной ак­цент на приватизацию не предприятий (большая часть из них уже приватизирована), а имущественных долей государства. Набор ме­тодов приватизации расширен за счет продажи производных цен­ных бумаг. Сокращены и могут использоваться более гибко (вплоть до полной отмены) льготы трудовым коллективам. Важно, что стоимость имущественных комплексов определяется не только по балансовой стоимости, а совокупно—на основании уставного капитала, балансовой оценки и рыночной стоимости. Восстановле­но забытое понятие аренды с выкупом (по рыночной стоимости).

С 1997 г. предусмотрен ряд новых подходов, призванных улуч­шить ситуацию прежде всего с бюджетными доходами от привати­зации. Учитывая низкую бюджетную эффективность предшество­вавших массовых продаж, новый порядок приватизации опирается на хорошо подготовленные немногочисленные крупные сделки. Предпродажная подготовка с привлечением независимого финансо­вого консультанта нацелена на получение максимальных поступле­ний в федеральный бюджет. Помимо продаж по индивидуальным проектам будут продаваться пакеты акций и недвижимость по стандартным схемам, на коммерческих конкурсах с инвестицион­ными и социальными условиями. Предусмотрено также продол­жить практику сдачи федерального имущества в аренду.

Крупнейшими сделками в 1997—1998 гг стали продажи паке­тов акций компаний «Связьинвест», «Роснефть», ряда нефтяных компаний, выведенных для этого из запретительных списков.

Планы приватизации компаний, условия конкурсов и аукционов по продаже крупных пакетов вновь стали предметом длительных острых конфликтов между потенциальными инвесторами, федераль­ными и региональными властями. Чтобы упорядочить процесс под­готовки и проведения приватизационных сделок, Мингосимущество РФ предусмотрело классификацию предприятий с той или иной степенью государственного участия и соответствующими ограниче­ниями в приватизации. Выделяется пять типов предприятий:

* региональные и национальные естественные монополии, в ко­торых управление государственным пакетом осуществляет колле­гия представителей государства (РАО «Газпром», РАО «БЭС Рос­сии» и др.);
* акционерные общества, доминирующие на отдельном рынке и подлежащие реструктуризации в интересах формирования конку­рентной среды. Такие общества контролируются путем закрепления в собственности государства контрольного пакета акций или «золо­той акции»;
* акционерные общества, акции которых могут быть переданы в холдинги или другие объединения предприятий (в том числе фи­нансово-промышленные группы) с сохранением у государства «зо­лотой акции»;
* акционерные общества, пакеты акций которых могут быть пе­реданы в управление субъектам федерации;
* все остальные акционерные общества, акции которых могут быть проданы или выставлены на конкурсы по доверительному управлению.

В первом квартале 1998 г. пакеты акций, находящиеся в фе­деральной собственности, по величине доли в уставном капитале АО распределялись следующим образом: более 50%—831 АО; от 25 до 50%—2004 АО; до 25%—1400 АО; «золотая ак­ция»—631 АО. Всего на начало 1998 г. в России зарегистриро-чана 31 тыс. АО.

**Глава 3. Опыт зарубежных стран.**

**3.1. Опыт ваучерной приватизации.**

Приватиза­ция в постсоциалистических странах не была равномерным посту­пательным процессом смены титула собственности предприятий с государственного на частный или смешанный. Формирование структуры экономики, по критерию форм собственности отвечаю­щей требованиям рынка, осуществлялось поэтапно, с замедления­ми, отступлениями и корректировками первоначальных программ­ных установок. Практически повсеместно началу нормальной легитимной приватизации по стандартным схемам и в соответствии со специальными законами и государственными программами предше­ствовал этап так называемой спонтанной приватизации. Если передача новым собственникам малых и части средних предприятий через аренду, продажу и рес­титуцию (возвращение бывшим владельцам собственности, нацио­нализированной после второй мировой войны) прошла довольно легко и успешно, то «большая» приватизация столкнулась с суще­ственными трудностями. В Болгарии, Польше, Румы­нии и Чехословакии (позднее Чехии и Словакии) были приняты ваучерные схемы приватизации. Но, за исключением Чехословакии, они не осуществлялись на практике вплоть до середины 90-х го­дов, когда в этих странах уже возникли рыночная банковская сис­тема и фондовый рынок. В эти годы различные представители и группы правящего слоя боролись за контроль над государственной собственностью и делили ее. В итоге к 1995—1996 *гг. в* сферу ваучерной приватизации попали те предприятия, которые государст­во не могло продать частным лицам или организациям. В это вре­мя ваучерная приватизация уже полностью потеряла привлекатель­ность для населения. Примечательно, что на референдуме, состояв­шемся в Польше в феврале 1996 г, большинство граждан выска­зались в поддержку платной приватизации.

Единственным примером быстрой и успешной ваучерной при­ватизации в Восточной Европе является приватизация в Чехии и Словакии, прошедшая в 1992—1994 гг. Она во многом аналогич­на схеме ваучерной приватизации в России. Граждане Чехии и Словакии получали ваучеры, которые могли обменять на акции предприятий или на акции инвестиционных фондов. Однако, в от­личие от России, чешские и словацкие инвестиционные фонды не прекратили существование после завершения приватизации, а пре­вратились в собственников бывшего государственного имущества. Хотя не во всех фондах положение обстоит благополучно, многие из них все же сумели наладить эффективное управление привати­зированными предприятиями.

Практика восточноевропейских стран, особенно Болгарии и Ру­мынии, выявила крайне негативные последствия затягивания сроков приватизации. В условиях экономической либерализации государст­во во многом теряет возможность контролировать госпредприятия. Имущество, фактически потерявшее владельца, становится объек­том злоупотреблений.

**3.2. Опыт платной приватизации.**

Опытплатной приватизации. В середине 90-х годов возник­ла новая волна интереса к платной приватизации. На этот раз она была связана с острейшим бюджетным кризисом, поразившим поч­та все восточноевропейские страны.

Причина кризиса—в нереформированности бюджетной сферы. Государство сохраняет высокие обязательства перед производством и социальной сферой, но налоговая база и организация сбора налогов не дают возможности профинансировать государственные расходы в предусмотренном объеме. Более того, если в период высокой инфляции первой половины 90-х годов государство добивалось приемлемого уровня собираемости налогов благодаря высокой инфляции (а собираемость многих налогов, включая НДС, прямопропорциональна инфляции), то при переходе экономики в низкоинфляционный режим оно лишилось этого «источника». На­конец, по мере развития рыночной экономики стали появляться такие статьи государственных расходов, которых раньше в постсо­циалистических странах не было (например, выплата пособий по безработице).

Эта ситуация очень напоминает бюджетный кризис в России в 1997 г., что еще раз свидетельствует об общности основных зако­нов трансформации для всех переходных экономик.

В 1995—1996 гг. проблема финансирования бюджета с наи­большей остротой встала перед Болгарией, Венгрией и Румынией, хотя проявилась и в Польше и Чехии. Государственные органы этих стран приступили к приватизации крупных объектов энерге­тики, тяжелой промышленности и транспорта. Главная трудность состоит в том, чтобы привлечь покупателей к этим объектам, ко­торые обычно отличаются хронической убыточностью и отягощены большой социальной инфраструктурой, устаревшим оборудованием и избыточной занятостью. Например, в Венгрии одни и те же энергетические и транспортные компании приходилось выставлять на торги пять-шесть раз.

В числе объектов, которые были выставлены на продажу в эти годы,—электростанции, сети энерго- и газоснабжения в Венг­рии, Польше и Чехии, нефтепромыслы, нефтеперерабатывающие заводы, сети заправочных станций в Румынии и Болгарии, нацио­нальные авиакомпании в Польше и Чехии, машиностроительные предприятия, ранее составлявшие сердцевину индустриального ком­плекса. Из-за высокой стоимости эти компании и предприятия достаются главным образом иностранному капиталу.

Для некоторых стран, например для Болгарии, характерно стремление продать госпредприятия дешевле, но как можно быст­рее. Это объясняется необходимостью срочно пополнить бюджет, а также связано с необходимостью производить крупные платежи по внешнему долгу. По этой же причине Болгария, единственная из стран Восточной Европы, возобновила практику приватизации по «схеме Брэйди» (названной по имени министра финансов США конца 80-х годов), которая предусматривает продажу государствен­ной собственности зарубежным инвесторам и проведение экологи­ческих мероприятий международного значения в зачет погашения внешнего долга.

В процессе приватизации государство поощряет формирование крупных промышленно-финансовых структур (аналогичных россий­ским). Такие структуры возникают, например, в результате приобретения банком контрольного пакета акций крупного производственного предприятия. Не смотря на то что подобные объединения финансового и производ­ственного капитала ведут к монополизации рынка, восточноевро­пейские страны видят в них возможность добиться роста произ­водства за счет экономии на масштабе. В то же время интерес к политике поддержания конкуренции заметно ослаб. Например, в Польше в 1995 г. парламент пересмотрел антимонопольный закон, изменив критерий «монополистического положения», с которого начинается применение санкций к монополисту, с 20 до 40% объ­ема продаж в отрасли. Благодаря этому из сферы действия анти­монопольного закона были выведены многие предприятия энерге­тики, транспорта и телекоммуникаций, то есть тех отраслей, где особенно остро стоит вопрос о реструктуризации и приватизации. В том же году польское правительство объявило о планах объеди­нения государственных предприятий в нефтеперерабатывающей, сталелитейной, фармацевтической и других отраслях. Органы анти­монополистического регулирования в Польше (как и в других вос­точноевропейских странах) осуществляют наблюдение за рынком по критерию не столько доли компании в отраслевом производст­ве или сбыте, сколько «монополистического поведения», то есть значительного завышения цен, снижения качества продукции, неза­конного препятствования вступлению новых конкурентов на рынок и т. п. Такой подход соответствует доминирующим в мире тен­денциям антимонопольного регулирования.

Приватизация и другие институциональные преобразования в Восточной Европе создали ту среду, которая благоприятствует эко­номической активности и помогла быстро преодолеть глубокий кризис.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

Реформа отношений собственности - один из главных элементов рыночной трансформации постсоциалистической эконо­мики. Преодоление тотального огосударствления, свойственного ад­министративно-плановой системе, осуществляется главным образом с помощью приватизации. Под приватизацией понимают продажу или безвозмездную передачу государственной собственности в руки граждан, трудовых коллективов и юридических лиц. В результате приватизации могут возникать частные или смешанные фирмы в различных организационно-хозяйственных формах—от индивиду­альных предпринимательств до всех видов корпораций. В переход­ной экономике известны следующие основные методы приватиза­ции: прямая продажа за деньги активов и ценных бумаг, льготная продажа или бесплатная передача активов работникам предприятий, массовая ваучерная приватизация и реприватизация. Каждый из этих методов приватизации может реализоваться в разнообразных конкретных формах. В переходной экономике приватизация осуще­ствляется в больших масштабах и более быстрыми темпами, чем в развитой рыночной экономике. Россия прошла этапы массовой ваучерной и денежной приватизации. В настоящее время в боль­шинстве стран с переходной экономикой завершена приватизация мелких предприятий торговли, общественного питания, сферы ус­луг. Приватизация крупных предприятий происходит медленнее, чем намечалось первоначальными государственными программами, и с большими трудностями. Рыночная реструктуризация крупных компаний требует целенаправленного участия государства, а также проведения реформ предприятий.

# Словарь терминов

1. **Акционерное общество** – крупное предприятие, возникающее в результате объединения денежных средств (индивидуальных капиталов, государственных средств, личных сбережений) путем реализации акций.
2. **Акция** – ценная бумага, дающая ее владельцу право получать определенную долю дохода акционерного общества и участвовать в управлении ее делами.
3. **Аренда** – предоставление средств производства их собственником во временное пользование другому пользователю за плату.
4. **Арендная плата** – плата за пользование средствами производства, взятыми в аренду.
5. **Аукцион** – продажа в заранее установленное время каких-либо товаров или имущества с публичных торгов по максимальной из предложенных покупателями цен.
6. **Банк** – финансовое предприятие, сосредоточивающее временно свободные денежные средства с целью их предоставления в долг за плату (под проценты).
7. **Бизнес** – частнопредпринимательская деятельность с целью получения дохода средствами, не противоречащими закону.
8. **Вексель** – бесспорный денежный долговой документ**.**
9. **Государственный бюджет** – основной централизованный фонд денежных средств государства, обеспечивающий оптимальную структуру народного хозяйства, гарантированный уровень жизни всех членов общества, обороноспособность страны, государственное управление.
10. **Заработная плата** – денежная оплата труда наемного работника, эквивалентная в рыночной экономике стоимости его рабочей силы.
11. **Инвестиция** – долгосрочное вложение денег в какое-либо перспективное предприятие.
12. **Инвестиционные банки** занимаются эмиссионно-учредительными операциями по ценным бумагам (выпускают ценные бумаги), производят их куплю-продажу на фондовой бирже, а также выдают целевые долгосрочные ссуды.
13. **Индексация доходов** – механизм периодической компенсации населению роста цен с помощью надбавок к заработной плате.
14. **Инфляция** – обесценивание бумажных денег вследствие их чрезмерного выпуска по сравнению с потребностью.
15. **Курс акции** – ее цена на фондовой бирже, которая прямо пропорциональна уровню дивиденда и обратно пропорциональна уровню ссудного процента (т.е. дохода, получаемого вкладчиком банка).
16. **Прибыль** – превышение выручки от продажи товаров над издержками производства.
17. **Приватизация** – переход части государственного имущества в собственность трудовых коллективов либо частных лиц.
18. **Разгосударствление** – предоставление реального права самоуправления трудовым коллективам и регионам.
19. **Рынок** – такая организация общественного производства, при которой производители товаров сами решают: 1) когда, в каком количестве и какие товары производить, 2) как эти товары произвести, 3) для какого потребителя производятся товары. В узком смысле рынок – это сфера обращения товаров, купля-продажа.
20. **Собственность** – форма присвоения участниками производства условий и результатов общественного производства.
21. **Финансы** – экономические отношения, регулирующие образование, распределение и использование специальных фондов денежных средств, которые предназначены для удовлетворения общих народнохозяйственных потребностей.
22. **Фондовая биржа** – учреждение, где продаются и покупаются ценные бумаги.
23. **Цена** – денежное выражение стоимости товара.
24. **Экономика** –народное хозяйство страны, т.е. система отраслей производства, продукт которых обеспечивает потребности общества.
25. **Эмиссия** – выпуск в обращение денег и ценных бумаг.

# ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика. Учебник под редакцией Архиповой А.И., Нестеренко А.Н., Большакова А.К. М.: Проспект, 1998.
2. Каспин В.И., Острина И.А. Приватизация по правилам: вопросы и ответы: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 1992.
3. Приватизация предприятия. Сборник законодательных актов. Комментарий законодательства РСФСР и СССР – М.: Российский коммерсант 1991 г.

Приватиза­ция в постсоциалистических странах не была равномерным посту­пательным процессом смены титула собственности предприятий с государственного на частный или смешанный. Формирование структуры экономики, по критерию форм собственности отвечаю­щей требованиям рынка, осуществлялось поэтапно, с замедления­ми, отступлениями и корректировками первоначальных программ­ных установок. Практически повсеместно началу нормальной леги-тимной приватизации по стандартным схемам и в соответствии со специальными законами и государственными программами предше­ствовал этап так называемой спонтанной приватизации. В условиях отсутствия или несовершенства законодательства на первоначаль­ном этапе реформы собственности происходил довольно масштаб­ный и бесконтрольный процесс передачи активов государственных предприятий в пользу негосударственных собственников. Возникали многочисленные компании с ограниченной ответственностью, мел­кие частные фирмы, дочерние предприятия, СП, холдинги и пр., целью которых был быстрый перевод дешевых государственных активов предприятий в руки их собственного менеджмента, а так­же сторонних физических и юридических лиц.

Альянсы новых собственников согласованно лоббировали во властных структурах всех уровней. Власть, унаследовавшая со вре­мен административно-плановой системы инертность, неспособность к гибкой реакции на происходящие процессы, не могла противо­стоять агрессивной предприимчивости новых собственников. В кон­це концов, в большинстве стран стихийные процессы явного раз­базаривания государственной собственности, свойственного этапу спонтанной приватизации, были пресечены. Так, в Польше состо­ялся ряд судебных процессов по вопросам правомерности заклю­ченных приватизационных сделок.

Централизации и упорядочению процессов приватизации способ­ствовало принятие приватизационного законодательства и разверну­тых государственных программ. Прежде всего была четко определе­на та часть собственности, которая на длительное время полностью остается в руках государства либо подлежит той или иной форме государственного контроля. Специальные законы и разделы государ­ственных программ содержали перечни десятков и сотен предпри­ятий, запрещенных к приватизации или приватизируемых со значи­тельными ограничениями. В большинстве стран приняты законы о приватизации отдельно крупных и мелких предприятий (в том числе муниципальных)- о так называемой большой и малой приватизации. Помимо собственно приватизационных, были также приняты законы о банкротстве и ликвидации предприятий.

Малая приватизация в большинстве стран проходила быстро и эффективно, и ее можно было считать завершенной уже к середи­не 90-х годов. В процесс малой приватизации были вовлечены главным образом предприятия торговли, общественного питания, гостиничного хозяйства, сферы услуг, мелкого промышленного про­изводства. Объекты малой приватизации продавались, как правило, за «живые» деньги на аукционах и конкурсах. При этом льготы для трудовых коллективов были минимальными или совсем отсут­ствовали (кроме России и некоторых других республик бывшего СССР), а ваучерные схемы выкупа на малую приватизацию не распространялись.

При малой приватизации обычно учитывались интересы насе­ления. Так, при продаже предприятия торговли или сферы услуг новый собственник обязывался в течение определенного времени сохранять прежний профиль предприятия (например, в Чехии и Словакии—не менее двух лет). Существовали и ограничения на перепродажу малых объектов, в том числе иностранным собствен­никам. В случаях нарушения этих положений законодательством предусматривались крупные штрафы.

Большая приватизация столкнулась во всех постсоциалистиче­ских странах с серьезными трудностями. Средств населения и ин­вестиционных структур было явно недостаточно для инвестирова­ния в крупные предприятия. Национальный частный капитал дина­мично развивается во всех странах с переходной экономикой, но все еще недостаточен для крупных инвестиционных проектов. Иностранные инвесторы вместо роли стратегических собственников предпочитают в основном портфельные инвестиции. И хотя в це­лом вложения иностранного капитала в экономику постсоциалисти­ческих стран постоянно растут, объем их все еще недостаточен для быстрой рыночной реструктуризации крупных компаний, не говоря уже о больших группах.

Процесс приватизации в большинстве постсоциалистических стран близится к концу, правительственные программы наметили завершение перехода государственных активов в частные руки уже в конце 90-х годов. В странах, где приватизация по тем или иным причинам была произведена позже (Болгария, Румыния), с 1997 1 резко ускорилась, и в ближайшие 2—3 года отставание в изменении структуры собственности будет преодолено. В целом приватизация везде проходила медленнее, чем первоначально наме­чалось и со значительными трудностями. Сравнительно быстро

была проведена только массовая ваучерная приватизация, но ее высокие темпы негативно повлияли на формирование рынков ка­питала, обусловив повсеместную недооценку корпоративных цен­ных бумаг, нарушения прав мелких акционеров, плохую информи­рованность рынков о компаниях-эмитентах. Отсутствие необходи­мой информации было особенно губительным для небольших фирм, ценные бумаги которых пока не могут нормально обра­щаться на фондовых рынках. Но, с другой стороны, заниженные цены на бумаги мелких компаний нередко приводят к быстрому появлению у них стратегических инвесторов. Иногда это инспири­руется собственным менеджментом компаний, действующим в союзе с банками, имеющими свой интерес в приобретении акти­вов по заниженной цене.

Особая проблема—необходимость довольно значительной «до­полнительной» приватизации, т. е. сокращения доли государства в капитале приватизированных компаний или полной продажи госу­дарственных долей и пакетов акций. «Недоприватизация» в ряде стратегически важных отраслей, особенно в отраслях естественных монополий, стала фактором, препятствующим экономическому рос­ту. В переходной экономике существуют сотни компаний, где не­значительное участие государства в капитале не дает ни контроля, ни доходов. Государству выгоднее избавиться от них, чем продол­жать номинально оставаться собственником. Во многих крупных компаниях, полностью или частично остающихся в собственности государства, издержки производства достигли такого уровня, что их покрытие потребителями стало практически невозможным. Это особенно актуально для энергетики, газоснабжения, крупных транс­портных компаний. В ряде стран (Чехия, Венгрия, Румыния) по­ставлена задача в течение 1—2 лет провести приватизацию таких компаний, так как только частный инвестор сможет переломить тенденцию монопольного роста издержек и цен и обеспечить по­вышение эффективности.

Необоснованная «недоприватизация» оказывается выгодной го­сударственному чиновничеству. Представители государства часто го­лосуют в интересах наиболее крупных акционеров, естественно, не безвозмездно. Такая весьма распространенная комбинация политики и бизнеса наносит вред государству и может быть пресечена толь­ко последовательным завершением приватизации везде, где это воз­можно. До сих пор не найден и выход из двойственного и чрева­того коррупцией положения представителей государства в крупных компаниях: голосуя в интересах государства за направление значи­тельной части прибыли в инвестиции и развитие, они выступают против интересов большинства акционеров, приоритет которых со­стоит прежде всего в росте доходов на капитал.

обслуживание. Опыт показывает, что ряд крупных банков уже го­тов формировать мощные финансово-промышленные корпорации такого типа. В промышленности России есть практически готовые к подобному реформированию отрасли—авиастроение, энергетиче­ское машиностроение, производство вооружений, химическая и нефтехимическая промышленность.

**§3. Пути перехода восточноевропейских стран от кризиса к росту**

Трансформационный спад, содержание которого мы раскрыли на примере России в предыдущей главе, поразил и восточноевро­пейские государства, потому что общие закономерности переходно­го периода во всех странах одинаковы. Государства Восточной Ев­ропы прошли «дно» экономического спада в первой половине 90-х годов. В середине нынешнего десятилетия почти все из них во­шли в стадию роста, кроме Болгарии, где в 1996—1997 гг. эко­номическая ситуация вновь резко ухудшилась (см. табл. 25.2).

Переход к **экономическому росту означает завершение в** Вос­точной Европе начального **этапа трансформации, в ходе которого** были в той или иной **степени решены задачи финансовой** стаби­лизации, либерализации и **институциональных преобразований.**