

ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ БИЗНЕСА

Н. В. Расков

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА БИЗНЕСА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье исследованы динамика инфляции, процентных ставок и валютного курса рубля в переходной экономике России с 1990 по 2002 г. Сделан вывод, что уровень и динамика цен, процентных ставок и обменного курса рубля предопределили особенности трансформации отношений собственности и характер экономического развития страны.

Макроэкономическая среда решающим образом влияет на поведение национального бизнеса, определяет его организационные формы, процесс принятия решений, динамику развития и успехи в конкурентной борьбе. Для нормального функционирования рыночной экономики важен *относительно устойчивый уровень* трех макроэкономических параметров: *цен, процентных ставок и обменного курса национальной валюты*. Устойчивость этих параметров свидетельствует о том, что рыночные механизмы функционируют нормально. В таком случае сигналы рынка адекватны состоянию спроса и предложения, производительности ресурсов, полезности производимых благ. Другими словами, участники рыночных сделок вознаграждаются или наказываются по заслугам, а ресурсы распределяются наиболее эффективно. Для принятия решений об эффективном использовании имеющихся ресурсов в первую очередь необходимо иметь объективную информацию о динамике уровня цен, процентных ставок и обменного курса.

В процессе макроэкономических отношений устанавливаются не конкретные цены, а только их уровень, можно сказать, ценовой фон. Конкретные цены складываются на микроуровне при заключении контрактов об обмене товаров. То же самое происходит с процентными ставками при кредитных сделках и валютным курсом при обмене национальных денежных знаков.

Динамика уровня цен, процентных ставок и обменного курса составляет основное содержание макроэкономических условий бизнеса, и вместе с тем она является основным продуктом макроэкономики. Если макроэкономика обеспечивает относительно устойчивый уровень цен, процентных ставок и обменного курса, то при принятии деловых решений ее, макроэкономику, просто перестают замечать. В этом случае все зависит от решений микроэкономических субъектов. Ценовой макроэкономический фон можно сравнить с воздухом, его замечают только тогда, когда он поступает в организм в недостаточном объеме или крайне плохого качества.

Своеобразие российских реформ, распределение ресурсов и собственности, экономическое развитие в решающей степени были предопределены сложившимся в этот период уровнем цен, процентных ставок и обменного курса рубля.

ЦЕНОВОЙ ФОН ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Инфляционные искажения информации. Рынок является великолепной информационной системой. Основные сигналы этой системы — цены. Ценовые сигналы создают импульсы поведения для участников рыночных сделок. Когда экономика поражена инфляцией, ценовой фон становится неустойчивым, происходит своеобразное загрязнение информационной системы рынка. «Инфляция, — обращает внимание Дж. Стиглиц, — это традиционная проблема, так как она является помехой функционированию системы цен» [Стиглиц, 2001, с. 232]. При устойчивом ценовом фоне рост цен в отдельных сферах, скорее всего, свидетельствует о росте спроса и прибылей, побуждает предпринимателей перемещать капиталы и тем самым наилучшим образом удовлетворять потребности общества и повышать эффективность бизнеса. Если же цены растут вследствие неустойчивого ценового фона, то происходит разрыв между динамикой номинальных и реальных цен. Чем больше уровень инфляции, чем неустойчивей ее динамика, тем труднее понять, что означает рост цен и рост издержек, что собственно нужно предпринять в сфере деловых отношений, где номинальные величины, а где реальные. В этом случае рынок дает слишком много неверных сигналов, искажает информацию, бизнес теряет ориентиры, совершает больше ошибок, тратит больше средств на выяснение истины, следовательно, возрастают трансакционные издержки и падает эффективность использования ресурсов. Закономерно, что в этих условиях медленнее принимаются инвестиционные решения, предприниматели выжидают время, когда нормализуется ценовой фон. Поскольку рынок дает неверные или сложные для понимания сигналы, то возникает стремление уйти от рынка, найти опору, например, в бартерном обмене или в ценовых пропорциях, сложившихся на иных рынках и в иных условиях. Практически нельзя принять стратегиче-

ский план развития компании. В бизнес вместо спокойного и грамотного расчета приходит азартная игра случая: повезет — не повезет. На результаты бизнеса слишком сильно влияют неподконтрольные микроэкономическим субъектам обстоятельства. Обыкновенные рыночные сделки осложнены большими ценовыми рисками.

Инфляция стимулирует инфляцию. Производители и продавцы стремятся уменьшить будущие потери и риски, калькулируя цены с учетом ожидаемой инфляции и потерь вследствие неисполнения обязательств. Инфляционный механизм раскручивается еще больше.

Значение устойчивых цен для ведения бизнеса экономической науке хорошо известно. Если об этом приходится снова говорить, то только потому, что становление и развитие российского бизнеса происходило в условиях жесточайшей инфляции (см. табл. 1, с. 12).

Период 1991–1995 гг. характеризовался гиперинфляцией. В 1991 г. прирост потребительских цен составил 161,0%; 1992 — 2506,1; 1993 — 840,0; 1994 — 215,1; 1995 — 131,3%. В период 1996–2002 гг. происходило снижение уровня инфляции, но все же рост цен оставался высоким и неустойчивым. В 1996 г. прирост цен составил 21,8%, 1997 — 10,9%. Казалось, что период высокой инфляции остался позади. Ценовой фон нормализуется. Но в 1998 г. цены снова взорвались и выросли на 84,5%. В последующие годы темпы инфляции медленно затухали. В 1999 г. прирост цен составил 36,5%; 2000 — 20,2; в 2001 — 18,6; в 2002 — 15,1%. На 2003 г. в законе о бюджете предполагается снижение инфляции до 10–12%.

За период 1990–1998 гг. цены выросли в среднем больше чем в 10 тыс. раз! При этом были огромные отраслевые различия в динамике инфляции. Так, например, в нефтяной промышленности с 1991 по 2000 г. цены выросли в 37 тыс. раз, а в легкой промышленности в 3,1 тыс. раз [Литвинцева, 2002, с. 7]. Разная динамика цен предопределила соответствующее перемещение производственных ресурсов.

Конфискация сбережений. На старте экономических реформ, в начале 1990-х гг., становление частной собственности в России происходило в основном в результате приватизации государственной собственности, т. е. вследствие реформирования институтов. Однако инфляционные механизмы в процессе изменения форм собственности сыграли исключительно важную роль.

Государственная собственность в СССР создавалась в определенной мере за счет сбережений домашних хозяйств, которые концентрировались в системе государственных сберегательных касс. К началу приватизации, по данным Н. Шмелева, «основные фонды российской экономики оценивались приблизительно в 2 трлн руб. На счетах предприятий и физических лиц во всех кредитных учреждениях страны на тот момент лежало около

900 млрд руб., из них около 300 млрд руб. принадлежало частным вкладчикам» [Шмелев, 2002, с. 27]. При приватизации государственной собственности, следовательно, надо было решить проблему погашения государственных обязательств по вкладам домашних хозяйств. Это можно было сделать, либо проведя реструктуризацию вкладов, обменяв их на акции государственных предприятий и иные права государственной собственности, либо используя средства от приватизации предприятий для погашения долговых обязательств государства перед домашними хозяйствами. Ни то, ни другое сделано не было. Такие варианты решения проблемы даже не обсуждались. Собственность вкладчиков как бы испарилась в ходе инфляции. На самом деле реформаторы, таким образом, избавились от обязательств государства перед кредиторами. Предприятия, которые были построены на сбережения населения, по существу были конфискованы. Таким образом, в 1992 и 1993 гг. государство благополучно осуществило конфискацию обязательств внутренних кредиторов посредством гиперинфляции. Теперь государственные предприятия оказались ничьими, и их можно было передать новым собственникам.

Однако это еще не все. Первый этап массовой приватизации государственной собственности проводился с помощью приватизационных чеков. Все граждане страны получили приватизационные чеки номинальной стоимостью в 10 тыс. руб. каждый. Сумма немалая по тому времени. Напомним, за 10 тыс. руб. в 1991 г. можно было купить приличный автомобиль отечественного производства. Получив ваучеры, граждане стали номинальными владельцами титулов собственности. Однако и от этих обязательств тоже удачно избавились с помощью гиперинфляции. За два года их реальная стоимость превратилась в дым.

Таким образом, на старте в ходе приватизации с помощью инфляции удалось избавиться от внутренних кредиторов государственной собственности в лице вкладчиков в государственные сберегательные кассы и от значительной части владельцев приватизационных чеков. В ходе реформ 1990-х гг. инфляция в России послужила средством грандиозного перераспределения собственности. Российские бизнесмены первой волны, которые обрели собственность в ходе приватизации, должны воспеть гимны инфляции. Если бы с помощью инфляции не удалось фактически отобрать собственность у вкладчиков и держателей приватизационных чеков, структура распределения частной собственности в России была бы совсем иной, и бизнесмены были бы другими, и бизнес был бы не таким.

Неустойчивые цены ведут к перераспределению собственности. При этом формально выполняются обязательства, формально соблюдаются нормы законов. Такое перераспределение не является результатом предпринимательства, одни вознаграждаются не по заслугам, другие без вины теря-

ют собственность. По всему видно, что в истории не было столь масштабного и быстрого инфляционного перераспределения собственности, как это произошло в России в 1990-е гг.

Инфляционный механизм был широко использован при передаче государственной недвижимости в частные руки. Приватизацию и продажу государственной недвижимости производили в основном по балансовой стоимости, которая практически не индексировалась, т. е. за бесценок. В последующем ее можно было перепродать и, условно говоря, озолотиться.

С помощью инфляционного механизма удалось избавиться от значительного числа мелких акционеров, которые получили акции в трудовых коллективах при обмене приватизационных чеков, путем их скупки по крайне низким реальным ценам и путем разводнения акционерного капитала.

Инфляционный механизм через политику заниженного обменного курса рубля широко использовался для первоначального накопления частного капитала в руках экспортеров.

В целом инфляционный механизм выполнил огромную работу по трансформированию российской экономики, централизации собственности и становлению нынешнего российского бизнеса.

Стартовый капитал многих российских предпринимателей был обеспечен с помощью инфляционных механизмов, курсовой политики денежных властей и административного ресурса. «Речь идет об административной раздаче квот на экспорт, в основе которой лежала разница между внутренней и внешней ценами на экспортный товар, достигавшая порою десятков раз; выборочном освобождении привилегированных (нередко криминальных) структур от таможенных пошлин на табак, спиртное, лекарство, автомобили и пр.; выдаче государственных кредитов частным банкам под нулевой, а с учетом инфляции — фактически под отрицательный процент; так называемых „залоговых аукционах”, в результате которых крупные прибыльные государственные предприятия переходили к частным владельцам по символическим ценам, а то и вовсе бесплатно; сознательной передаче спиртового оборота в руки подпольных производителей и контрабандистов» [Шмелев, 2002, с. 28].

Сочетание инфляционного механизма и административных ресурсов создало условия для стремительного перераспределения собственности, обнищания значительной части населения и создания «тонкого» слоя олигархии.

Бизнес в условиях инфляции. Одно дело получить собственность, используя механизм инфляции, другое дело вести бизнес, когда постоянно меняется масштаб цен и деньги не выполняют функцию долгосрочного актива. Инфляция порождает целую цепь кризисов рыночного хозяйства.

Платежный кризис. В ходе инфляции должники выигрывают, а кредиторы теряют доходы. В этом случае здравый смысл, если угодно, рациональное поведение состоит в том, чтобы как можно хуже выполнять свои обязательства перед кредиторами. На товарном рынке продавец желает получить деньги немедленно при продаже товара, а еще лучше — требует предоплаты. Покупатель, наоборот, желает купить товар с отсрочкой платежа, да еще и просрочить выполнение своих обязательств, т. е. каждый из них старается использовать инфляционный механизм в своих интересах. Чем больше можно выиграть от инфляции, тем меньше уделяется внимания собственно бизнесу. Предприниматели стараются задержать платежи по своим обязательствам поставщикам, кредиторам, наемным работникам, государству. Просроченная кредиторская задолженность нарастает как ком. Формируется спираль неплатежей. Неисполнение обязательств в одном звене порождает цепочку неплатежей. Задержки заработной платы негативно сказываются на совокупном спросе. Неисполнение своевременно налоговых обязательств рождает бюджетный кризис. Если такое поведение не блокируется соответствующими институтами, то происходит огромное накопление обязательств, которые своевременно не исполняются. Если в 1994 г. просроченная задолженность составляла 14,8% ВВП, то к 1998 г. достигла 39,3% [Аукуционек, 1998, с. 51]. Можно сказать, формируется специфически инфляционная этическая норма бизнеса, которую можно сформулировать так: «Долг неплатежом красен». Риск несоблюдения обязательств становится слишком большим. Круг коммерческих сделок резко сужается, сделки персонифицируются. Это ограничивает коммерческий кредит и, соответственно, развитие товарного рынка. При слабости судебной системы коммерческие структуры, чтобы получить деньги по просроченным обязательствам, начинают прибегать к помощи криминала. Таким образом, инфляция парализует все общество, становится не только экономической, но и социальной и этической проблемой.

В результате кредитоспособность рыночной экономики снижается, фирмы должны в основном опираться на собственные ресурсы, что ограничивает их предпринимательскую деятельность. Современное хозяйство не просто товарное, а товарно-кредитное. Это значит, что большинство товарных сделок совершаются в кредит, а в пассивах фирм большую роль играют заемные средства. В развитых экономиках активы коммерческих банков в 1,5–2 раза больше объема ВВП. Кредитоспособность российской экономики низкая. В 1991 г. активы коммерческих банков составляли 54,1% ВВП России, к 1997 г. они снизились до 30,3%. В период оживления они немало выросли и в 2001 г. составляли 34,9% ВВП. Кредиты реальному сектору составили 14,7% ВВП [Стрижкова, 2000, с. 37; Обзорение..., 2002 г., с. 32; Российская банковская система..., 2002, с. 2] Значительная часть креди-

тов российских банков направляется на поддержку внешнеторговых операций, и большая их часть осуществляется в рамках промышленно-финансовых групп. Это похоже на своеобразный бартерный оборот в замкнутых предпринимательских анклавах экономики. Все это крайне ограничивает возможности развития российского бизнеса.

Дефицит денег. В период инфляции цены непрерывно растут. Чтобы получить прежний объем товаров, требуется все больше и больше денег. Оборотных средств не хватает. Прибегнуть к займам становится все труднее, недоверие и инфляция разрушают общественный кредит, круг «своих» доверенных людей сужается, опора «на собственные силы» служит слабым основанием бизнеса.

Инфляция вынуждала к проведению бартерных сделок. По некоторым оценкам, доля бартера в продажах в России в 1992 г. составляла 6%; 1993 — 9; 1994 — 17; 1995 — 22; 1996 — 35; 1997 г. — 41% [Аукуционек, 1998, с. 51]. Товарно-денежные сделки все больше заменялись натуральным обменом. Натуральный обмен часто был единственным шансом обменять свою продукцию на необходимый товар. Но при этом предприятие выпадало из денежного оборота. Товар продан, но денег нет. Выполнить свои денежные обязательства невозможно. Зарплату платить нечем, налоги и валютные обязательства тоже не погасить. Круг деловых партнеров становится крайне узким и далеким от рационального выбора.

К тем же последствиям ведет использование денежных суррогатов, простых векселей, общественно не признанных частных обязательств.

Валютный якорь? Так как ценовые сигналы, выраженные в рублях, были сильно искажены, а суррогаты и натуральный обмен не могли заменить денежное обращение, то участники рыночных сделок все больше вынуждены использовать иностранную валюту в качестве меры стоимости. Рубль как законное средство платежа обрел теневого поводыря, роль которого стал выполнять в основном доллар США. Это напоминает сказку Е. Шварца «Тень», когда тень стала важнее своего хозяина. В результате россияне считают в долларах, а на ценниках пишут рубли.

Произошло раздвоение денежной системы России, часть денежных функций выполнял рубль, часть — доллар США. Функцию меры стоимости, например, в значительной мере стал выполнять доллар США, в то время как функцию средства обращения по преимуществу сохранил за собой рубль. Но такое раздвоение если и приводит к добру, то только отчасти.

Доллар США выполняет функцию меры стоимости особым образом, да и то в краткосрочном режиме. Во-первых, доллар США в России отражает совсем не те ценовые пропорции, что у себя на родине. Во-вторых, вследствие занижения обменного курса рубля относительно его реальной покупательной способности создается парадоксальная ситуация: доллар на

территории России не равен доллару на мировом рынке. Если так можно выразиться, курс «российского» доллара дороже доллара в США на величину занижения обменного курса рубля. Проще говоря, на доллар США в России можно купить больше товаров, чем в США. В-третьих, на российской почве динамика обесценения доллара вовсе не совпадает с темпами утраты им стоимости за пределами нашей страны. Как видно из данных табл. 4, разрыв между обменным курсом и паритетом покупательной способности с 1992 г. постепенно сокращался до 1997 г. Если в 1992 г. он достигал 14,18 раза, то к 1996 г. снизился до 2,33 раза. Другими словами, реальный обменный курс рубля постепенно возрастал. По условиям нашего внутреннего валютного рынка, имела место инфляция доллара до августа 1998 г. В самом деле, если в 1992 г., имея доллар США, в России можно было купить товар, эквивалентный по стоимости больше, чем 14 долларов в США, то в 1995 г. — только на 2,33 доллара. Тем самым долларские вклады и сбережения в России тоже обесценивались. Исходя из этих данных, доллары, которые хранились в домашнем хозяйстве, с 1992 по 1997 г. обесценились в России почти в 7 раз. В-четвертых, как ярко продемонстрировал кризис августа 1998 г., держатели долларовых активов в России в одночасье стали примерно в три-четыре раза богаче, а реальные долговые обязательства держателей долларовых пассивов соответственно увеличились. Одни ни за что были вознаграждены, другие — наказаны. За рубежом на сей счет никаких потрясений не было. «Российский доллар США» — это вовсе не доллар в США. У нас это — всего лишь тень рубля, последнее слово, как и в сказке Е. Шварца, остается за хозяином, за рублем. Реальный курс «российского доллара США» к доллару США (что-то несурзадное?) соотносится так, как отклоняется обменный курс от паритета покупательной способности. После девальвации 1998 г. разрыв между обменным курсом рубля и паритетом покупательной способности снова увеличился до 4 раз, т. е. восстановился уровень 1994 г. И снова все повторяется. Рыночные силы стремятся восстановить соотношение между обменным курсом и паритетом покупательной способности и тем самым приводят к постоянным нарушениям способности рубля и иностранных валют качественно выполнять свои денежные функции на российском экономическом пространстве.

Таким образом, иностранная валюта не может быть якорем стабильности отечественного бизнеса, ее ценовые сигналы на российском рыночном пространстве во многом отражают инфляционные искажения рубля. И все же долларовый поплавок служил нередко более важным ориентиром ценности в бушующем море инфляции, чем официальная денежная единица страны — рубль.

Только стабилизация рубля, как устойчивого масштаба цен, само собой устранил необходимость поиска каких-то других мер стоимости и средств

обмена и поставит российский бизнес на твердое основание. «Стабильность цен (низкая инфляция) является не самоцелью, а лишь средством для достижения более фундаментальных целей, таких как обеспечение более быстрого экономического роста» [Стиглиц, 2001, с. 115].

УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК И БИЗНЕС

Реальные процентные ставки по вкладам и депозитам определяют общедоступный базовый уровень доходности капитала. С одной стороны, можно сказать, что это исходный фон бизнеса. Если есть свободные денежные средства, но ничего не хочется делать, или нет возможности эффективно использовать их, то следует положить деньги в банк и спокойно получить проценты. С другой стороны, и это главное, устойчивые реальные процентные ставки являются фундаментом финансового рынка, где концентрируются сбережения и формируются источники финансирования инвестиций. Бизнес начинается тогда, когда возникают проекты, доходность которых превышает проценты по вкладам. В этом случае разумно задействовать не только свои средства, но и заемные. Только тогда можно достичь наиболее эффективных параметров производства, использовать самые передовые технологии и выйти на оптимальные масштабы производства. Поэтому бизнес заинтересован в том, чтобы сбережения концентрировались в банковской системе, были бы доступны и недороги.

Владельцы сбережений обеспечат бизнес источниками кредитования, если они будут уверены в том, что их деньги не пропадут, не обесценятся, а процентные доходы будут хотя и небольшими, но вполне реальными. В этом случае банки наполнятся свободными денежными капиталами, а у бизнеса появится возможность брать денег столько, сколько он сумеет использовать с эффективностью, превышающей проценты по ссудам.

Возвратность денег вкладчикам достигается прежде всего с помощью институциональной системы защиты прав собственности, которая исключает, в частности, мошеннические операции. Макроэкономика должна обеспечить устойчивую реальную доходность по вкладам.

В условиях инфляции обесцениваются все денежные активы, в том числе и банковские депозиты. Соответственно инфляции обесцениваются и проценты по вкладам. Чтобы удержать реальный уровень процентных ставок, надо увеличивать номинальные значения на уровень инфляции. При высокой и неустойчивой инфляции растут номинальные процентные ставки, а их колебания становятся непредсказуемыми. На кредитном рынке происходит все то же, что и на товарном рынке. Долгосрочные вклады становятся бессмысленными, сбережения перестают в должных объемах поступать в кредитную систему, процентные ставки растут, инвестиционные проекты замораживаются.

При неустойчивом уровне процентных ставок кредитные операции сопряжены с большим риском. При этом рискует и кредитор, и заемщик. Если ожидания инфляции высокие, то высокими могут быть и процентные ставки. Если инфляция оказалась ниже ожидаемого уровня, то проигрывает должник, если выше — то кредитор. Высокие риски парализуют кредитный рынок, что, в свою очередь, ведет к дефициту кредитных средств и высоким реальным процентным ставкам.

Таблица 1

**Годовые ставки процента и инфляция в России в 1990–2002 гг.
(на конец года), %**

Годы	Ставка по частным рублевым депозитам в Сбербанке	Средняя ставка по банковским рублевым кредитам предприятиям и организациям	Ставка рефинансирования ЦБР	Доходность ГКО	Темп прироста потребительских цен
1990	20	—	...
1991	...	22,4	20	—	160,4
1992	...	202,8	80	—	2508,8
1993	...	824,0	210	170,3	839,9
1994	125,2	297,3	180	263,5	215,1
1995	54,0	118,8	160	104,1	131,3
1996	30,0	51,6	48	33,6	21,8
1997	11,8	28,6	28	36,6	11,0
1998	25,7	41,7	60	—	84,4
1999	8,5	32,1	55	—	36,5
2000	4,2	18,1	25	12,8	20,2
2001	4,8	17,0	25	12,4	18,5
2002	4,2	13,4	21	12,7	15,0

Источники: [Обзор..., 1999, с. 610, 615; 2000, с. 506; 2001, с. 506; Банк России..., 2002].

Под влиянием инфляции и низких реальных процентных ставок падает склонность к сбережениям, особенно в кредитной сфере. Домашние хозяйства склонны больше покупать, чем сберегать. Слабый приток сбережений рождает дефицит на кредитном рынке, что приводит к сужению рынка товаров длительного пользования. Бизнес несет потери как от слабого притока сбережений, так и слабого спроса на товары длительного пользования.

Хаос в кредитном хозяйстве. В ходе реформирования экономики в России сложился кредитный рынок, который характеризовался крайней неустойчивостью и хаотичностью (см. табл. 1). Несовершенная конкуренция в истекшем десятилетии приводила к тому, что в России на различных сегментах кредитного рынка складывались различные уровни процентных ставок. Сравнивая (табл.1), например, процентные ставки по вкладам с темпами инфляции, видим, что реальная процентная ставка составляла: -90% в 1994 г.; -77% в 1995 г.; 8% в 1996 г.; 0,8% в 1997 г.; -58% в 1998 г.; -28% в 1999 г.; -16% в 2000 г.; -13,7% в 2001 г.; -10,8% в 2002 г. Преобладающие ставки по вкладам были отрицательны, т. е. у вкладчиков отбирали собственность в пользу должника, что никак не могло служить стимулом к сбережениям в кредитной системе. Ставки рефинансирования были то резко отрицательными, то резко положительными. Такой же неустойчивостью характеризовались ставки по ссудам. Обнаружить в этом хаосе какую-нибудь логику весьма сложно, интересы вкладчиков, банков, нефинансового сектора, государства серьезно расходились. Равновесия на кредитном рынке не наблюдалось.

Использование иностранной валюты в качестве кредитного средства, по меньшей мере, неэффективно из-за ее дороговизны. Средние ставки по кредитам в долларах США в России, например, в 1999 г. — 11,9–18,5%; 2000 — 11,6–13,4%; 2001 — 11,2–13,5%; 2002 — 10,1–13,9%. Это в два-три раза выше, чем в развитых странах мира. Российские бизнесмены оказывались в проигрыше по определению. Если учитывать неустойчивость валютного курса, то кредитные сделки в иностранной валюте сопряжены еще и с большими рисками.

В целом кредитный рынок в период реформ был крайне неравновесным и служил инструментом перераспределения собственности, а не эффективным средством мобилизации капиталов и их использования в интересах всех участников кредитных сделок.

В таких условиях склонность к сбережениям в кредитной сфере была низкой. Как свидетельствуют данные табл. 2, на кредитный рынок поступала лишь пятая часть сбережений населения, а в последнее время одна треть, что, конечно, крайне отрицательно сказывалось на общем макроэкономическом равновесии и инвестиционных ресурсах.

Таблица 2

Структура сбережений населения в России в 1990–2000 гг., % к итогу

Сбережения	1990	1994	1997	2000
Депозиты и ценные бумаги	60,0	22,6	18,3	34,1
Рублевая наличность	40,0	15,7	4,2	18,9
Покупка валюты	—	61,7	77,5	47,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: [Российский статистический ежегодник, 1995, с. 79; Статистическое обозрение, 1998, с. 12; Россия..., 2001, с. 103].

В условиях инфляции сбережения обесцениваются и в домашних хозяйствах, и в банках. Это стимулирует скупку товаров длительного пользования, недвижимости, драгоценностей, но эти суррогаты сбережений и вместе с тем инвестирования не могут в полной мере заменить сохранение денежных активов. Поскольку национальные денежные знаки не выполняют функцию долгосрочного актива, приходится прибегать к сбережениям в иностранной валюте, что и подтверждают данные табл. 2.

По оценке Н. Шмелева, вне банковского оборота в России находится минимум 60 млрд наличных долл. США [Шмелев, 2002, с. 30]. Другие исследователи считали, что в 2000 г. на руках у населения находилось около 200 млрд долл. США [Стрижкова, 2000, с. 38]. Как уже было сказано, иностранная валюта на чужом рыночном пространстве тоже не вполне надежна, она выполняет функцию средства сохранения стоимости «с оглядкой» на национальную валюту. Долларовые сбережения в домашнем хозяйстве обесценились с 1992 по 1997 г. в 7 раз, к концу 1998 г. их стоимость увеличилась в три раза. Хотя долларовые сбережения в России устойчивей рублевых, они также подвержены сильным и непредсказуемым колебаниям. Лучше хранить сбережения в долларах — в США, а в евро — в странах объединенной Европы. Так и поступают крупные собственники денежных активов. Поэтому легальное и нелегальное «бегство капиталов» за пределы страны является естественной реакцией на неустойчивость макроэкономических параметров национального хозяйства. В прошлом десятилетии ежегодный отток капиталов из России по различным оценкам составлял 20–25 млрд долл. США, что стимулировало инфляцию в России, вело к завышению курса иностранных валют, нехватке и дороговизне кредитных ресурсов.

Инвестиционный кризис. Следствием неустойчивости цен и процентных ставок явился инвестиционный кризис, так как бизнес вынужден по

преимуществу переходить в режим краткосрочных сделок. Когда не понятна динамика цен и процентных ставок, нет смысла инвестировать капиталы, разрабатывать новые продукты, вести научно-технические поиски. Индекс объема валового накопления основного капитала в процентах к 1990 г. составил: в 1991 г. — 85%; 1992 — 49; 1993 — 37; 1994 — 27; 1995 — 25; 1996 — 20; 1997 — 19; 1998 — 19,3; в 1999 г. — 19,5% [Российский статистический ежегодник, 1999, с. 589]. В таких условиях стал снижаться технический уровень российской экономики. Некоторое оживление инвестиционной активности в 2000–2002 гг. существенно положение не изменило.

При темпах обновления оборудования, которые сложились на 2001 г. (табл. 3), понадобится почти 60 лет на его замену, а на выбытие оборудования — 90 лет. Перспективы, прямо скажем, не вдохновляющие. Происходит старение оборудования, что влечет за собой прогрессирующую отсталость российской экономики. Степень износа основных фондов в промышленности в 2000 г. составила 52,4%. Износ основных фондов в топливной промышленности, которая преуспевает в экспортном секторе, составила 52,3% [Государственная политика..., 2002, с. 93].

Таблица 3

**Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в России
в 1990–2001 гг., %**

Годы	Коэффициент обновления	Коэффициент выбытия
1990	5,8	1,8
1991	5,1	1,6
1992	3,2	1,1
1993	2,1	1,4
1994	1,7	1,6
1995	1,6	1,5
1996	1,3	1,3
1997	1,1	1,2
1998	1,1	1,1
1999	1,2	0,9
2000	1,4	1,0
2001	1,7	1,1

Источник: [Российский статистический ежегодник, 1998, с. 75; Россия..., 1999, с. 45; Россия..., 2001, с. 58; Россия..., 2002, с. 59].

Ситуация, которая сложилась на кредитном рынке в годы первого десятилетия российских реформ, возможна при неэластичности функции сбережения и инвестиций по отношению к норме процента, когда не существует никакой положительной нормы процента, способной уравнивать объемы сбережений и инвестиций. «В этом случае функции сбережения и инвестиций являются экономически несовместимыми» [Пезенти, 1976, с. 701].

УРОВЕНЬ ОБМЕННОГО КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Обменный курс национальных денежных знаков в открытой экономике выполняет ту же роль, что цены и процентные ставки на внутреннем рынке. В принципе, он должен отражать паритет покупательной способности национальных денежных знаков и доходность по вкладам и депозитам. Если обменный курс соответствует указанным параметрам, то межгосударственное движение товаров и услуг отражает международное разделение труда и соотношение уровней производительности труда. Национальный бизнес в этом случае получает реальную информацию об экономических параметрах внешнего и внутреннего рынков. Поведение бизнесменов носит рациональный характер и является эффективным как для бизнеса, так и для страны. Успеха, как и на внутреннем рынке, добивается тот, кто предлагает больше полезности при относительно меньших издержках. В условиях инфляции и колебаний процентных ставок, естественно, неустойчивым становится и обменный курс. Искажения рыночной информации как бы умножаются, неверные ценовые сигналы трансформируются на кредитном и еще больше — на валютном рынке.

В этом случае обменный курс приобретает самостоятельное значение в том смысле, что он оперативно не отражает изменения в уровне национальных цен и движении процентных ставок. Его динамика больше зависит от случайных событий, текущего спроса, ожиданий, политических событий. Тем самым движение товаров и услуг искажается курсовыми сигналами. Чем меньше в обменном курсе отражаются реальные ценовые пропорции, тем меньше вознаграждается бизнес по заслугам его. Выигрывает не лучший, а более удачливый, проигрывает не худший, а тот, кому не повезло.

Номинальный официальный обменный курс рубля за один американский доллар на конец года в 1990 г. составил 0,67 руб., 1991 — 0,67; 1992 — 414,5; 1993 — 1247; 1994 — 3550; 1995 — 4640; 1996 — 5560; 1997 — 5960; 1998 — 20,65; 1999 — 27,0; 2000 — 28,0; 2001 — 30,0; 2002 — 31,8 руб. (табл. 4).

Как видно из этих данных, без учета деноминации все рассматриваемые годы курс рубля в номинальном выражении непрерывно падал. Это вполне соответствует тому, что процесс реформирования экономики сопровождался высокими темпами инфляции и обесценением вкладов. Обесценение рубля на товарном и кредитном рынках, естественно, отзывалось и

на валютном рынке. Однако в 1998 г. по отношению к 1990 г. номинальный обменный курс рубля обесценился в 3 062 раза, а цены за это время, на основе дефлятора ВВП, выросли соответственно в 7761 раз. Как видим, падение обменного курса рубля в два-три раза ниже роста цен. Это свидетельствует о том, что сделки, оцениваемые в рублях и в долларах, не совпадали, а значит, имелись различные условия для бизнеса на различных сегментах рынка и в различные периоды времени. В целом ценовые сигналы внутреннего и внешнего рынков поступали бизнесменам в сильно искаженном виде, и принимать рациональные решения в таких условиях было чрезвычайно сложно.

Паритет покупательной способности и обменный курс рубля. Темпы инфляции и обесценение национальной валюты не совпадали вследствие несовершенства рынков и политики государства. Паритет покупательной способности отклонялся от обменного курса рубля в течение всех лет реформ. Обменный курс рубля был ниже паритета его покупательной способности. Экспортеры в этом случае получали ценовые преимущества. Эффективность экспортных операций определяется прежде всего величиной отклонения паритета покупательной способности от обменного курса. Бизнес, участвующий в экспортных операциях, получает доходы от валютного демпинга, а не от рационального ведения дела, он вознаграждается не по заслугам.

В той же степени, в какой выигрывают экспортеры, проигрывают импортеры, так как они вынуждены переплачивать, покупая иностранную валюту по завышенному курсу.

Бизнесмены, занятые внутренними операциями, не могут получить доход валютного демпинга, следовательно, остаются незаслуженно на вторых позициях. Более того, продавая экспортерам товар по внутренним ценам, они уступают им часть своего дохода. Экспортеры в конечном счете получают выигрыш лишь потому, что другие предприниматели, ведущие операции на внутреннем рынке, не вознаграждаются по заслугам.

Таким образом, разрыв между паритетом покупательной способности и валютным курсом ставит в неравные условия бизнесменов, оперирующих на различных сегментах рынка. В этом случае структура цен на внутреннем рынке сильно искажена, она в меньшей степени отражает издержки и полезность и в большей степени характеризуется сегментом рынка. Одни цены могут быть на уровне мировых, большая часть других — ниже мировых. Валютный курс в этом случае дает искаженную информацию о состоянии рынков и выполняет функцию перераспределения доходов.

При совершенной конкуренции и открытом рынке ситуация относительно быстро выравнивается. В условиях монополизма и государственного вмешательства неравные условия бизнеса могут сохраняться довольно дол-

го. Государство, в частности, блокирует выравнивание внутренних и внешних цен посредством заниженного обменного курса национальной валюты, таможенных пошлин и административных барьеров.

Заниженный обменный курс рубля. Как видно из данных табл. 4, обменный курс рубля в анализируемый период всегда был занижен относительно его реальной покупательной способности, а доллара США соответственно завышен. Что это значит? Возьмем, например, данные за 2001 г. Обменный курс рубля был занижен в 3,8 раза относительно покупательной способности доллара.

Таблица 4

Динамика валютного курса (ВК) и паритет покупательной способности (ППС) в России в 1992–2001 гг.

Год	ВК руб./долл.	ППС руб./долл.	ВК/ППС (США=1)	Уровень цен (ППС/ВК) (США=1)
1992	200,0	14,1	14,18	0,07
1993	932,0	141,2	6,60	0,15
1994	2204,0	580,9	3,80	0,26
1995	4654,0	1621,8	2,90	0,35
1996	5154,0	2208,0	2,33	0,43
1997	5980,0	2510,0	2,38	0,42
1998	9,7	2,8	3,46	0,29
1998 декабрь	20,6	4,6	4,43	0,23
1999	27,0	7,3	3,70	0,27
2000	28,2	8,8	3,20	0,31
2001	29,9	7,8	3,80	0,26

Источник: [Жуковская, 2000, с. 44; Обзор..., 1999, с. 610, 615; 2001, с. 506.; Банк России..., 2002].

В 2001 г. товар, купленный в России за 7 руб. 80 коп., в США можно было продать за один доллар. Один доллар в России обменивался на 29 руб. 90 коп. Чистая норма прибыли экспортера составляла почти 400% только за счет заниженного курса национальной валюты. Иначе: соотношение уровня цен между США и Россией составило 0,26. Это значит, что в России

можно было купить за 26 центов то, что в США стоило один доллар. Экспортер, следовательно, на каждом долларе «зарабатывал» 74 цента прибыли. Эта сверхприбыль была результатом не предпринимательской деятельности, а следствием заниженного валютного курса рубля, другими словами, политики валютного демпинга. Понятно, что экспортеру такой валютный курс крайне выгоден. Экспортер при этом получает на зарубежных рынках абсолютные ценовые конкурентные преимущества. Купленный в России товар за 26 центов не обязательно продавать за рубежом за один доллар, он может пойти на существенное снижение цены и при этом остаться в выигрыше.

Заниженный обменный курс стимулирует экспортера оставлять соответствующую часть дохода за рубежом. В приведенном примере из вырученного за рубежом доллара достаточно ввезти в страну 26 центов, чтобы купить товар на один доллар. Предпринимателю, следовательно, не было нужды ввозить в страну всю выручку, чтобы сохранить объемы своих операций. Если бы обменный курс соответствовал паритету покупательной способности валют, то предприниматель не мог бы оставлять значительную часть выручки за рубежом, не сократив объемы своего бизнеса. Тогда бы и не стояла задача принудительного регулирования продажи экспортной выручки на внутреннем рынке страны. Таким образом, заниженный курс рубля выгоден экспортерам. С его помощью достигаются ценовые конкурентные преимущества наших товаров, но это же создает идеальные условия для утечки экспортной выручки за рубеж, т. е. способствует оттоку капиталов из России. Экспортные преимущества достигались лишь благодаря тому, что бизнесмены на внутреннем рынке получали за свой товар, в нашем случае, не доллар, а лишь 26 центов. В 1992 г. прибыль экспортера вообще была баснословной — 1418%, т. е., купив в России товар за 7 центов, можно было его продать за границей за доллар. Так что «наш деревянный» для экспортера значит больше, чем золотой.

В свою очередь, расходы по импортным закупкам были дороже реальной их стоимости пропорционально заниженному курсу рубля. Это означает, что импортные товары в 2001 г. были в 3,8 раза дороже их действительной стоимости. Вместо того чтобы платить за товар один доллар, импортеры платили 3,8 долл., а в 1992 г. — 14 долл. 18 центов. Таким образом, Россия наказывала импортеров и бизнесменов внутреннего рынка.

Заниженный валютный курс блокирует интеграцию российского рынка в мировой. Экспортер выигрывает за счет того, что справедливо не вознаграждается бизнес на внутреннем рынке. Отсюда низкие заработные платы, низкие поступления в бюджет, завышенные цены на импортные товары и как результат крайне неблагоприятные условия для бизнеса на внутреннем рынке, так как происходит подавление спроса и падение производства и эффективности использования капитала. В 1992 г. государство, наемные

работники и предприниматели, работающие на внутренний рынок, вместо одного доллара получали лишь 7 центов, а в 2001 г. — 26 центов. Высокие прибыли экспортеров обеспечивались только за счет изоляции внутреннего рынка России от мирового.

При баснословных доходах у экспортеров тем не менее не создавалось никаких стимулов инвестировать свои доходы, развивать производство, повышать его эффективность, производительность. Их коммерческий успех целиком зависел от политики валютного курса, т. е. фактически являлся политической рентой, результатом политики государства. А предприниматели, не связанные с экспортом, тоже не имели никаких стимулов к инвестированию из-за крайне низких доходов и как следствие отсутствия средств. К тому же за импортные оборудование и инвестиционные товары надо переплачивать пропорционально заниженному обменному курсу рубля.

Вследствие заниженного курса рубля Россия осуществляла политику валютного демпинга, что по нормам международной торговли относится к разряду нечестной конкуренции. Отсюда российский бизнес сталкивался с проблемой дискриминации на мировых рынках. Международное сообщество вынуждено использовать против российских компаний антидемпинговую практику. Таким образом, российские фирмы нередко становятся без вины виноватыми. Страна, которая использует приемы нечестной конкуренции, не может быть уважаемым, достойным партнером мирового сообщества.

Поскольку заниженный курс национальной валюты стимулирует экспорт и ограничивает импорт, то он тем самым создает проблемы занятости и экономического роста в странах, с которыми имеются интенсивные внешнеторговые связи. Поэтому политику заниженного валютного курса с целью повышения конкурентоспособности национального производства называют политикой «грабь ближнего своего» [Дорнбуш, Фишер, 1997, с. 214]. Как видно из сказанного выше, это выражение с полным основанием можно отнести не только к внешнеторговым партнерам, но и к собственной экономике, ориентированной на внутренний спрос.

Если бы обменный курс рубля соответствовал паритету покупательной способности рубля, то российские бизнесмены получали бы адекватную информацию о состоянии рынка, конкурентоспособности и, самое главное, исчезла бы дискриминация внутреннего бизнеса, все секторы экономики находились бы в равных условиях. Бизнесмены вознаграждались бы по заслугам.

При повышении курса рубля до уровня паритета покупательной способности объем экспорта, скорее всего, несколько снизится, но не существенно. Ведь это не повлияет на мировые цены. Спрос на российское сырье, энергоресурсы, металлы, лес, целлюлозу зависит от потребностей зарубежных стран, а не от курса рубля. Но даже и при снижении объема экс-

порта приток валюты в реальный сектор экономики возрастет, так как за единицу товара российские бизнесмены будут получать больше валюты. Снизится стоимость импорта, станет возможно закупать импортную технику, промежуточные товары, усилится поток промышленных российских товаров за рубеж. Выравниваются условия конкуренции для всех сфер экономики, исчезнут исключительные преимущества экспортных отраслей. Снизится роль административных регуляторов внешнеэкономических отношений, усилятся естественные рычаги рыночной саморегуляции. Правда, в этом случае исчезнут доходы валютного демпинга, экспортеры вынуждены будут думать о новых технологиях, производительности. Не будет так легко достигаться положительное сальдо торгового баланса, могут возникнуть сложности с валютными резервами у Банка России. Но могут и не возникнуть, так как наверняка усилится приток иностранного капитала в Россию.

Заниженный валютный курс рубля консервирует отсталость российского бизнеса, ибо импортные закупки инвестиционных товаров становятся крайне дорогими, следовательно, бизнесмены не в состоянии в должной мере воспользоваться ресурсами мирового сообщества, передовыми технологиями, промышленным оборудованием, притоком производительного капитала. На цены мирового рынка политика валютного курса России практически никакого влияния не оказывает. Она влияет только на наш внутренний рынок и ставит в неравные условия экспортеров, импортеров и бизнесменов, оперирующих на внутреннем рынке. Коллектив авторов исследовательского Центра развития сделал вывод о том, что «возрос разрыв между экспортно-ориентированным сектором российской экономики и обрабатывающими отраслями, ориентированными преимущественно на внутренний рынок. Перенакопление капитала в валютном секторе соседствует с его дефицитом в обрабатывающих отраслях. «Легковесный рубль» поддерживает эту модель движения капитала внутри финансово-промышленных групп и поощряет инвестирование в зарубежные финансовые активы» [Валютный курс..., 2001, с. 5]. При заниженном валютном курсе удается как бы преодолеть низкий уровень производительности национального хозяйства, но это лишь ослабляет стимулы к ликвидации экономической отсталости, создает ложное впечатление благополучия и стратегически усложняет возможности национального бизнеса достичь мирового уровня конкурентоспособности.

Вред, наносимый российскому бизнесу политикой заниженного обменного курса рубля, отмечается многими исследователями. «Множественная девальвация национальной валюты законсервировала отсталую структуру российской экономики и отложила переход к иной воспроизводственной модели и ускорению экономического роста в средне- и долгосрочной перс-

пективе. Польза от частичного замещения импорта отечественной продукцией отраслей с низким уровнем производительности труда не соизмерена с вредом, нанесенным экономике защитой отечественного производителя от нормальной рыночной конкуренции с помощью такого мощного инструмента, как обменный курс национальной валюты» [Золотухина, 2002, с. 32] Власти, однако, отдают предпочтение заниженному обменному курсу рубля, легко решая краткосрочные задачи положительного торгового баланса и накопления валютных резервов [Илларионов, 2001; 2002].

ОТ СПАДА К ОЖИВЛЕНИЮ

В 1990–1998 гг. экономическое развитие России находилось в упадке, страну поразил великий экономический кризис. В 1998 г. спад производства достиг своего дна. С 1999 г. началось оживление российской экономики. До 1999 г. в целом для российского бизнеса макроэкономическая среда была крайне неблагоприятна. Выигрыш, который получали бизнесмены отдельных секторов экономики за счет инфляции, обесценения вкладов, заниженного обменного курса рубля, не компенсировался масштабами потерь других секторов экономики. К тому же инфляционные, демпинговые доходы подавляли созидательные стимулы российского бизнеса, которые проявились в слабой склонности к инвестированию и инновациям. Нарождающийся российский бизнес столкнулся с постоянно сокращающимся совокупным спросом, и, соответственно, сужалось экономическое пространство России. В 1998 г. ВВП России по отношению к 1989 г. сократился на 41,2%, промышленное производство — на 54,2%, сельскохозяйственное производство — на 46,1%. [Френкель, 2002, с. 55]. При этом спад производства зафиксирован практически во всех отраслях промышленного производства, в том числе в отраслях, продукция которых пользуется спросом за рубежом. Валовой продукт России в расчете на душу населения по паритету покупательной способности 2000 г. составлял 13,4 тыс. долл. в 1990 г., в 2000 г. — 8,7 тыс. долл. Таким образом, ежегодные потери дохода среднестатистического россиянина составили 4,7 тыс. долл., следовательно, уменьшился и спрос [Болотин, 2001, с. 98]. Упала производительность труда и ухудшилась структура производства, на 7 млн человек сократилась занятость. Значение России в мировой экономике существенно снизилось. Доля России в мировом ВВП сократилась с 5,57% в 1990 г. до 2,60% в 2000 г., в промышленном производстве — с 10,35 до 4,47%, в сельскохозяйственном производстве — с 2,95 до 2,02%, в мировом экспорте — 2,59 до 1,00% [Болотин, 2001, с. 90–114].

С 1999 г. намечилось оживление конъюнктуры в российской экономике. В 1999 г. прирост ВВП составил 5,4%; 2000 — 9,0; 2001 — 5,0; 2002 — 4,1%, на 2003 г. прогнозируется прирост ВВП, равный 4,0%. Прирост производства в промышленности составил в 1999 г. — 11,0%; 2000 — 11,9; 2001 — 4,9;

2002 — 3,7%. Прирост сельскохозяйственного производства в 1999 г. составил 4,1%; 2000 — 5,0; 2001 — 10,8; 2002 — 1,7% [Обозрение..., 11 февраля 2002, с. 32; Основные показатели..., 2003, с. 1].

Основными факторами спроса, предопределившими оживление экономики в 1999 г., послужили некоторый рост экспорта и резкое снижение импорта. Эффект девальвации 1998 г. был исчерпан в течение одного года. В 2000–2001 гг. основную роль в оживлении экономики сыграл внутренний спрос со стороны домашних хозяйств и инвесторов [Обозрение..., 11 февраля 2002, с. 25]. Это принципиально важные положительные сдвиги в воспроизводственном процессе российской экономики. При всей важности внешнего спроса в основе экономического развития лежит рост благосостояния собственного населения и инвестиционная активность национального бизнеса. В 2002 г. несколько ослабел инвестиционный спрос, усилился спрос домашних хозяйств, и экономический рост был поддержан высокой конъюнктурой мирового рынка на товары российского экспорта [Консенсус-прогноз..., 2003, с. 1].

Оживление экономики в 1999 г. началось при уровне инфляции 36,5% и ее медленном снижении в последующие годы: в 2000 г. — до 20,2%, 2001 — 18,6; 2002 — 15,1%. Нельзя признать такой уровень цен благоприятным для экономического роста. Однако макроэкономический ценовой фон в эти годы был относительно устойчивым, наблюдалось медленное и предсказуемое снижение уровня инфляции. Внутренние факторы спроса положительно повлияли на экономический рост при 20%-ном приросте цен с последующим их снижением.

Ставки по частным депозитам в период оживления, как и в предыдущие годы, оставались ниже уровня инфляции, что не способствовало поступлению сбережений на кредитный и финансовый рынки. Ставки по кредитам в 1999–2001 гг. также были ниже уровня инфляции, что не стимулировало банковский сектор предоставлять кредиты реальному сектору. В 2002 г. процентные ставки по банковским кредитам предприятиям и организациям достигли положительных значений, что является отрядным явлением. Ставка рефинансирования оставалась запретительно высокой. В 1999 г. ее реальный уровень составил 18,5%, 2000 — 4,8; в 2001 — 6,5; в 2002 — 6,0%. В 2002 г. ставки рефинансирования, например, в Европе опускались ниже 3%, а в США — ниже 2%, т. е. в реальном выражении приближались к нулевым значениям. Таким образом, уровень процентных ставок в период оживления все еще оставался неблагоприятным для экономического роста. Интересы сберегателей, банков, реального сектора и политика Центрального Банка России не находились в равновесии. Однако явно наблюдалось сближение значений инфляции, процентных ставок по срочным вкладам и кредитам, что, конечно, положительно сказалось на сбережениях

и инвестициях. В этой ситуации учетную политику Банка России нельзя признать адекватной. Ставка рефинансирования оставалась на запретительно высоком уровне, что отрицательно сказывалось на оздоровлении денежного и кредитного рынков.

В период оживления экономики положительных моментов в валютной политике не наблюдалось, как и в период упадка власти стремились поддерживать неравновесие обменного курса рубля и паритета его покупательной способности. Похоже, что в 1996–1997 гг. было установлено предельно допустимое для российских экспортеров и властей количественное соотношение обменного курса к паритету покупательной способности относительно доллара США, равное 2,33–2,38, что соответствует уровню цен 0,42–0,43 (см. табл. 4). При существующем уровне производительности труда и технологиях такое соотношение обменного курса и паритета покупательной способности оказалось предельно допустимым. Именно при указанном уровне цен возникли проблемы с прибылью у экспортеров и с валютными запасами Банка России, что и явилось причиной девальвации рубля в 1998 г. Соотношение между обменным курсом рубля и паритетом его покупательной способности составило к концу 1998 г. 4,43, а уровень цен — 0,23. Эффективность экспорта выросла, импорт был подавлен, валютные резервы «пошли в гору». Все это уже было в период упадка экономики в 1992–1994 гг., когда уровень девальвации рубля был еще масштабней, а разрыв между паритетом покупательной способности рубля и обменным курсом — еще больше.

Итак, принципиальных изменений в политике валютного курса в период оживления не произошло. Заниженный обменный курс рубля, как показал опыт, создает постоянный инфляционный навес, соответственно, вносит элементы неравновесия на финансовом рынке и стимулирует постоянный отток капитальных ресурсов из страны. Рубль в таких условиях не может быть опорой устойчивого экономического роста. Весьма проблематично в таких макроэкономических условиях обеспечить экономический подъем. Не случайно по международным стандартам конкурентоспособность России оценивается очень низко [Жуковская, Трофимова, Чертко, 2001; Россия — слабый конкурент, 2002]. Среди факторов конкурентоспособности финансовые рынки России оцениваются особенно низко.

В годы оживления российской экономики пока не удалось создать предпосылки для экономического подъема, не удалось преодолеть последствия спада 1990–1998 гг. В 2001 г. ВВП России был ниже уровня 1990 г. на 30%, производство промышленной продукции — на 40%, потребление — на 40%, инвестиции — на 72%, инвестиции в машиностроение — на 92% [Белоусов, 2002, с. 161]. При нынешнем сценарии развития достичь уровней 1990 г., возможно, удастся лишь к 2010 г. Получается, что Россия в течение

20 лет будет находиться в состоянии упадка и депрессии, прежде чем выйдет на возможную траекторию экономического роста. Поэтому так необходимо как можно скорее создать нормальные макроэкономические условия для функционирования российского бизнеса, обеспечить устойчивость уровня цен, процентных ставок и обменного курса рубля.

В связи с этим вспоминается оценка С. Ю. Витте хода реформ, которые проводились в России больше ста лет назад, но сказанное им можно вполне отнести к нашему времени: «Достигнутые нами успехи свидетельствуют о могучих органических силах страны, широко проявляющих свое действие при малейшей благоприятности внешних условий, — но в прочности и жизнеспособности этих успехов нельзя иметь уверенности до тех пор, пока страна не дошла еще до отправного пункта всякого прочного народно-хозяйственного преуспевания, пока стране еще не обеспечен насущно необходимый базис всяких хозяйственных действий, — прочная денежная система. На почве расстроенного денежного обращения ничто твердо стоять не может, ибо сама эта почва — шаткая, зыбкая, то проваливающаяся, то поднимающаяся, приходящая в сотрясение то с большею, то с меньшею силою» [Витте, 1999, с. 149].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рыночное пространство России в истекшем периоде реформ было подобно аттракциону кривых зеркал, где реальное экономическое пространство отражалось в искаженном виде. Переход к оживлению свидетельствует о том, что экономика очень быстро откликается на малейшие положительные сдвиги макроэкономических параметров. Чтобы перейти от оживления к подъему российской экономики, необходимо создать более благоприятную макроэкономическую среду, прежде всего обеспечить стабильный уровень цен, реальные процентные ставки и обменный курс рубля. Неравновесные состояния на денежном, кредитном и валютном рынках создают преимущества только для отдельных секторов российского бизнеса и служат плохим условием для общего экономического развития.

Литература

- Аукуционек С.* Бартер в российской промышленности // Вопросы экономики. 1998. № 2. С. 51–60.
- Банк России* на 12 сентября 2002 г. // Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru>
- Белюсов Ф. Р.* Уроки посткризисного роста (1999–2001 гг.) // Вопросы статистики. 2002. № 6. С. 15–27.
- Болотин Б.* Мировая экономика за 100 лет // МЭиМО. 2001. № 9. С. 90–114.
- Валютный курс и экономический рост* // Центр развития. 2001. Электронный ресурс: <http://www.dcenter.ru>

- Витте С. Ю.* Речь, произнесенная Министром финансов 28 декабря 1895 г. в общем собрании Государственного Совета // Сергей Юльевич Витте — государственный деятель, реформатор, экономист. К столетию со дня рождения / Под ред. Н. К. Фигуровской и А. Д. Степанского. Ч. 2. М., 1999. С. 149–176.
- Государственная политика в промышленном комплексе России и его трансформация в период реформ (Доклад Минпромнауки и МАЦ) // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 92–107.*
- Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М., 1997.
- Жуковская В. М.* Валютный курс и паритет покупательной способности как факторы конкурентоспособности // Вопросы статистики. 2000. № 5. С. 41–46.
- Жуковская В. М., Трофимова И. Т., Чертко Н. Т.* Конкурентоспособность России в оценках Всемирного экономического форума // Вопросы статистики. 2001. № 3. С. 21–29.
- Золотухина Т.* Курсовая политика банка России в 1992–2002 гг. // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 16–34.
- Илларионов А.* Реальный курс экономического роста // Коммерсант. 2001. 25 июня.
- Илларионов А.* Реальный валютный курс и экономический рост // Вопросы экономики. 2002, № 2. С. 19–48.
- Консенсус-прогноз на 2003–2004 гг. (опрос 29 января — 10 февраля 2003 г.) // Центр развития. Электронный ресурс: <http://www.dcenter.ru>*
- Литвинцева Г. П.* Цены и рентабельность производства в отраслях российской экономики // Вопросы статистики. 2002. № 6. С. 7–14.
- Обзор экономической политики в России за 1998 год.* Бюро экономического анализа. М., 1999.
- Обзор экономической политики в России за 1999 год.* Бюро экономического анализа. М., 2000
- Обзор экономической политики в России за 2000 год.* Бюро экономического анализа. М., 2001
- Обозрение от 11 февраля 2002 г. // Центр развития. Электронный ресурс: <http://www.dcenter.ru>*
- Обозрение от 3 июня 2002 г. // Центр развития. Электронный ресурс: <http://www.dcenter.ru>*
- Основные экономические и социальные показатели // Госкомстат России. 2003. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>*
- Пезенти А.* Очерки политической экономии капитализма. Т. 2. М., 1976.
- Российская банковская система в конце 2001 — начале 2002 г.: новый поворот.* Банковское обозрение от 19 апреля 2002 г. // Центр развития. Электронный ресурс: <http://www.dcenter.ru>
- Российский статистический ежегодник.* Госкомстат России. М., 1995.
- Российский статистический ежегодник.* Госкомстат России. М., 1998.
- Российский статистический ежегодник.* Госкомстат России. М., 1999.
- Российский статистический ежегодник.* Госкомстат России. М., 2000.
- Россия в цифрах.* Госкомстат России. М., 1999.
- Россия в цифрах.* Госкомстат России. М., 2001.

- Россия в цифрах.* Госкомстат России. М., 2002.
- Россия — слабый конкурент* // Ведомости. 2002, 13 ноября.
- Статистическое обозрение* // Госкомстат России. 1998, № 2.
- Стрижкова Е. Г.* Потребление и сбережения домашних хозяйств — ключевой фактор посткризисного восстановления национальной экономики // Вопросы статистики. 2000, № 5. С. 35–38.
- Стиглиц Дж.* Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. 2001. № 4. С. 237–267.
- Френкель А. А.* Прогноз развития экономики России на 2002–2003 гг. // Вопросы статистики. 2002. № 9. С. 54–60.
- Шмелев Н.* Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России // Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 26–38.

Статья рекомендована к печати проф. А. А. Деминым, доц. Д. В. Овсянко.
Статья поступила в редакцию 19 марта 2003 г.