

© 2000 г.

В. Смирнов,

доктор экономических наук

(СОПС РАН и Минэкономразвития России)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ПРИВАТИЗАЦИИ В НЕПРОМЫШЛЕННЫХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Постановка проблемы

На протяжении всего периода экономической трансформации характер приватизации в России был предметом самых острых споров. Причем этот вопрос, будучи в центре политических игр, оказался и фактором, усиливающим социальную напряженность в обществе. Общеизвестным можно считать факт, что приватизация не оправдала надежд, которые на нее возлагались. Но независимо от провалов, имевших место в ходе приватизации, остается открытым множество вопросов и первый из них: насколько были оправданы сами эти надежды?

В ряду других вопросов выделим следующие. В какой мере приватизация повлияла на экономическую ситуацию в стране? Оправдана ли приватизация исходя из собственно экономических критериев? Каким могло бы быть развитие экономики, если бы приватизация не проводилась? Можно ли списывать на приватизацию неудачи экономических преобразований в России? Можно ли уловить принципиальные различия в характере этих процессов по разным секторам экономики с точки зрения экономической эффективности? Что понимать под экономической эффективностью приватизации и можно ли в настоящее время вообще говорить об этом в России? Об интересах каких контрагентов приватизационного процесса (государства, муниципалитета, трудового коллектива, инвестора, банка, социума...) идет речь? Как обстояло со всей этой проблематикой в других странах, и какое место занимает Россия в этом ряду?

Перечень подобных вопросов можно продолжить. Но задачей является дать на эти вопросы не “размытые” умозрительные заключения, которых уже и так необозримое количество, а четкий, по возможности статистически подтверждаемый ответ.

Изучение мирового и отечественного опыта приватизации¹ позволяет сформулировать ряд качественных выводов, которые могут претен-

¹ Privatization. Special issue. – World development, 1989, vol. 17, № 5 (весь номер); Приватизация государственных предприятий на Западе: концепции и практика. Реферат. сб. ИНИОН РАН – М., 1992, ч.ч. 1, 2; Приватизация: чему учит мировой

довать на строгость по их универсальности и которые в известной мере сглаживают остроту восприятия в России всей этой проблематики, вводя обсуждение в более спокойное русло.

1. Приватизация – акт не только и не столько экономический, но главным образом **политический и, более того, мировоззренческий**. Для условий России с ее 70-летней историей фундаментальных социалистических представлений это обстоятельство имело первостепенное значение, хотя общественностью почти не осознавалось.

2. Экономический смысл приватизации состоит не в утилитарно понимаемом росте количественных показателей, а в ее **роли как необходимого условия отхода государства от тотального контроля над экономикой, т.е. в либерализации экономики**, которая, в свою очередь, является необходимым условием интеграции страны в мировое экономическое сообщество и гарантом политических свобод.

3. В постсоциалистических экономиках **в течение всего переходного периода эффективность хозяйствования определяется не отношениями собственности, а общеэкономическими факторами** (как правило, универсальными для переходных экономик, хотя и проявляющимися в разных странах с разной степенью интенсивности), такими, как спад производства, высокий уровень налогообложения, неплатежи, разрушение устоявшихся связей из-за банкротства партнеров, неустоявшаяся структура цен и т.д.

Мировой опыт приватизации предписывает также отказ от копирования использовавшихся в тех или странах схем приватизации безотносительно к условиям и общим темпам их экономического развития. Тем не менее укажем на качественные различия в характере приватизационных процессов между Россией и другими странами, которые так или иначе сказались на ставшем горьким фактом ее отставании в реформировании экономики. В странах Центральной и Восточной Европы, в большей или меньшей степени восстановивших свой “дориночный” потенциал, приватизация проводилась более осторожно и взвешенно (в еще большей мере таковой она была в странах с развитой рыночной экономикой – Германии, Франции и Англии); “рабочее акционирование”, ставшее у нас, несмотря на очевидную ущербность этой модели, основным, в странах ЦВЕ почти не получило распространения; доля иностранного капитала в приватизируемых предприятиях в этих странах в 3–10 раз выше, чем в России, а доля предприятий, реструктурируемых и приватизируемых с участием государ-

опыт. – М., Международные отношения, 1993.; Либерман А., Юинг Э., Мейстрик М. и др. Массовая приватизация в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Сравнительный анализ / Исследования экономических систем на стадии трансформации. – Всемирный банк, Вашингтон, Округ Колумбия, 1997, март; Павлов К. О структуре форм собственности в развитой рыночной экономике. – Общество и экономика, 1998, № 7.

ства, – в несколько раз меньше.¹ Можно констатировать также, что в России изначально отсутствовали и объективно не могли сформироваться условия, которые, по заключению Специальной рабочей группы ООН по сравнительному анализу опыта в области приватизации 1994 г., являются благоприятной средой для “нормальной” приватизации: политическая и социальная стабильность; наличие надлежащей инфраструктуры; стабильность денежно-кредитной и бюджетно-финансовой сфер; атмосфера поощрения частных инвестиций; упрощение и децентрализация административно-распорядительных процедур.

На фоне всего изложенного выше и с учетом нынешней действительности можно сформулировать тезис, что эффективность приватизации в России должна пониматься лишь как относительное понятие, в том числе и как эффективность с обратным знаком. Однако от этого проблема *сравнительной* эффективности различных форм собственности не исчезает. Напротив, на фоне нынешнего глубочайшего кризиса представляется особенно необходимым как-то определиться с этим.

В России в 1994-1999 гг. было проведено около десяти исследований, в которых с различной степенью обобщения сделана попытка подойти к разработке этой проблемы, и в частности дать ответ на некоторые из поставленных выше вопросов на уровне конкретных численных оценок. Объектом этих исследований была промышленность, другие отрасли экономики практически полностью выпали из анализа. Итоги приватизации в промышленности с позиций эффективности подведены.² Ниже мы остановимся на состоянии этого вопроса в других отраслях российской экономики.

Исходя из структуры экономики, объектом анализа (в последовательности, соответствующей принятой в международной практике классификации экономики ISIC) могут быть: сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, торговля, бытовое обслуживание населения. Каналов информации по этим отраслям два – данные Госкомстата (ежегодники, отраслевые периодические издания и специальные обследования) и отраслевая периодическая литература.

В публикациях Госкомстата какая-либо информация по связи и бытовому обслуживанию отсутствует. Обращение к отраслевым изданиям последних лет дает возможность как-то расширить обзор только по сельскому хозяйству (о промышленности речь шла выше). Весьма осно-

¹ Уроки социально-экономических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы (по материалам доклада ИМЭПИ РАН). – Бизнес и политика, 1997, № 8, с. 4–13.

² Смирнов В. Эффективность различных форм собственности в промышленности России. – Общество и экономика, 2000, № 7. С опозданием выражаю большую благодарность проф. В.Н. Лексину (ИСА РАН) за предоставление материалов по этой теме.

вательный поиск по другим отраслям ничего конструктивного не дал – видимо, сказалось "обрушение" отраслевой экономической науки.

С учетом изложенного остановимся на анализе ситуации по секторам.

Сельское хозяйство

Приватизационные процессы в сельском хозяйстве России с самого начала (конец 1990 г.) развивались очень специфично, что отражало своеобразие этого сектора социалистической экономики. Не составляет большого секрета, что сельское хозяйство в наиболее концентрированном виде отобразило экономические тупики тоталитарного социализма. Этот вопрос может быть предметом сколь угодно многочисленных исследований. Чтобы как-то вычленить квинтэссенцию проблемы, приведем некоторые данные.

За время своего существования социализм несколько раз доводил людей до людоедства, причем больше всего от этого пострадала Украина – одна из житниц мира: в голод 1932/33 гг. людоедство приняло там столь широкие масштабы, что под него пришлось подстраивать уголовное законодательство, а в голод 1946/47 гг. сообщения о нем дошли до 1-го секретаря ЦК КПУ Хрущева. Последний раз страна стояла на пороге голода на рубеже 80–90-х гг., а сколько-нибудь нормальным питание (в масштабах страны) не было никогда. По данным выборочного обследования, проведенного Госкомстатом СССР, в 1990 г. в достаточной мере удовлетворяли свои потребности в мясе и овощах–фруктах 20,3% жителей России (РСФСР), в рыбе 21,8%, в молоке 56,9% и т.д.; практически полностью удовлетворялась потребность только в хлебе.

В управлении сельским хозяйством СССР (все занятые за вычетом рабочих специальностей) было занято около 3 млн чел. – примерно столько же, что и во всем сельском хозяйстве США; одних только экономистов и бухгалтеров насчитывалось в 1985 г. 542 тыс. чел.¹ На СССР приходилось свыше 20% мировой площади пахотных земель, в т.ч. 60% мировых черноземов², 1/4 и более мирового производства тракторов (а в пересчете на мощность, видимо, свыше 1/3), 1/3 и более – зерноуборочных комбайнов³. Инвестиции в основной капитал отрасли устойчиво превышали инвестиции во все жилищное строительство страны, что совершенно неслыханно

¹ Здесь и далее статистическая информация приводится по данным центральных статистических служб СССР, России и СНГ; ссылки на конкретный источник даются только в таблицах; исключения оговариваются. Необходимо учесть, что в официальной статистике возможны разночтения, в отдельных случаях весьма значительные.

² БСЭ, 3-е издание, т. 29, ст. 286 (расчетно).

³ Industrial Statistics Yearbook [1991]. – UN, N.-Y., 1993, vol. 2, pp.705, 711.

для "нормальной" экономики. Доля сельского хозяйства как во всем основном капитале, так и в инвестициях была в СССР выше в сравнении с другими странами в 3–10 раз. Конечная производительность труда в сравнении с США с поправкой на природно-климатические условия (по расчетам экономгеографов середины 70-х годов понижающий коэффициент для СССР составлял 2,2 и распространялся он главным образом на растениеводство) и с учетом потерь на всех стадиях была в СССР ниже примерно в 5 раз.

С точки зрения приватизации необходимо зафиксировать три основных обстоятельства: 1) в реальном секторе экономики сельское хозяйство было единственной отраслью со сколько-нибудь значимой долей частной собственности в производимом продукте. В 1990 г. общественный сектор, включающий в основном колхозно-совхозную систему, произвел 73,7% всей валовой продукции сельского хозяйства, частный (хозяйства населения) – 26,3%; 2) хотя наличие колхозно-кооперативной собственности выдавалось советскими политэкономистами за причину существования товарно-денежных отношений при социализме, на деле и совхозы (считавшиеся государственной собственностью), и колхозы экономически представляли собой единое целое и характеризовались непомерно высоким уровнем государственной поддержки, примерно равным уровнем неэффективности и столь же равным уровнем неприспособленности к рыночным отношениям; 3) частный сектор представлял собой примитивное низкотоварное немеханизированное производство с высокими трудозатратами и низкой капиталоемкостью.

Начало институциональных преобразований в сельском хозяйстве России можно условно датировать 22–23 ноября 1990 г., когда Верховным Советом РСФСР были приняты законы "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" и "О земельной реформе". С этого времени реорганизация сельского хозяйства шла по трем направлениям:

- сокращение общественного сектора и преобразование большинства колхозов-совхозов в предприятия новых организационно-правовых форм;
- расширение частного сектора через раздачу земель сельскому и городскому населению;
- создание фермерских хозяйств.

По состоянию на 1.1. 2000 г. из 324,8 тыс. хозяйствующих субъектов сельского хозяйства 305,0 тыс. приходилось на частную форму собственности.

Некоторые данные, статистически отображающие путь, который прошло сельское хозяйство за время рыночных преобразований, представлены в табл. 1.

Перечень показателей, включенных в эту таблицу, составлен как исходя из наличия соответствующей информации, так и с целью по возможности отобразить многообразие изменений в этом важнейшем для России секторе экономики.

Таблица 1

**Основные показатели развития сельского хозяйства России
в 1991 и 1998 гг. по категориям хозяйств**

	1991 г.			1998 г.		
	1	2	3	1	2	3
Структура сельскохозяйственных угодий, % к сводному итогу по всем землепользователям	91,2	2,6	0,6	83,7*	5,4*	6,6*
Посевные площади в данной категории хозяйств, млн га	112,3	2,9	0,33	81,2	4,5	5,9
Поголовье крупного рогатого скота в данной категории хозяйств, 1990=100	93	108		38	101	450**
Индекс физического объема продукции данной категории хозяйств, 1990=100	91	109		40	113	135**
Структура продукции сельского хозяйства, % от хозяйств всех категорий:						
по валовому выпуску	68,8	31,2	1,1***	40,6	57,3	2,1
по валовой добавленной стоимости****				32,6	65,1	2,3

Обозначения: 1 – сельхозпредприятия; 2 – хозяйства населения; 3 – фермерские хозяйства.

Примечания: * – 1999 г. ** – 1992 г. = 100; *** – 1992 г.; **** – 1996 г.

Источники: Сельское хозяйство в России [1998]. Стат. сборник/Госкомстат России. – М., 1998, т. 1.15; Российский статистический ежегодник (РСЕ) [1999], т. 14.1, 14.3, 14.5 (расчетно), 14,22; АПК: экономика, управление, 2000, № 7, с. 77.

Приведенные данные позволяют заключить, что: 1) общественный сектор резко сдает позиции “по всем статьям”; 2) хозяйства населения значительно превзошли общественный сектор по валовому производству продукции и в два раза превзошли его по вновь созданной стоимости; 3) создание фермерских хозяйств не вышло из стадии экспериментов.

Чрезвычайно важно отметить, что из всех категорий хозяйств лишь общественный сектор резко снизил производство; хозяйства населения и фермеры, напротив, увеличили производство, и масштабы этого увеличения до 1998 г. примерно соответствовали масштабам расширения у них посевных площадей. Это означает, что **нельзя говорить о кризисе сельского хозяйства, но можно и нужно говорить о кризисе колхозно-совхозной системы.**

Небезынтересно, что применительно к другим странам экс-СССР этот вывод также справедлив практически с абсолютной точностью: все страны СНГ в интервале 1991–1997 гг. характеризуются поразительно схожей динамикой основных показателей развития сельскохозяйствен-

ного производства, в частности резким падением производства в общественном секторе и ростом – в индивидуальном; различия проявляются только в масштабах этого перепада. Более того, прослеживается четкая корреляция между масштабами сокращения общественного сектора по посевным площадям и отчасти по поголовью крупного рогатого скота и изменением общего объема производства в сельском хозяйстве. В частности, из всех стран СНГ только Армения и Грузия в 1997–1998 гг. превзошли уровень 1991 г. по объему сельскохозяйственного производства, и именно они практически полностью ликвидировали общественный сектор сельского хозяйства; напротив, Россия, Украина и Казахстан, сохранив почти в полном объеме общественный сектор, имели наиболее резкое падение общего объема сельскохозяйственного производства.

На фоне всего этого встают вопросы первостепенной важности: нужно ли дальше “подпирать” общественный сектор государственной поддержкой при нынешнем уровне его (не) эффективности? Благом или злом является изъятие ресурсов всех видов из общественного сектора (опять-таки – при нынешнем уровне его эффективности)? Как быть с тем тезисом, что в большинстве стран мира сельское хозяйство дотируется государством; нужно ли распространять его на Россию?

Чтобы получить экономически однозначный ответ на эти вопросы,¹ необходимо, строго говоря, сопоставить затраты и результаты по всем категориям хозяйств. Сразу подчеркнем, что даже при наличии информации это – задача чрезвычайной трудности. В части затрат опубликованные данные позволяют как-то оценить только общественный сектор, поэтому прямое сопоставление по затратам получить нельзя. В качестве мерила результатов поначалу приведем опубликованные данные² по урожайности в 1997 г. в индивидуальных хозяйствах и в предприятиях (ц/га): картофель – 113 и 92 соответственно, овощи – 151 и 116, плодово-ягодные – 45 и 24; животноводство: надой молока – 2462 и 2074 кг, настриг шерсти – 3,1 и 2,8 кг, привес на 1 голову КРС – 156 и 68 кг, свиней – 195 и 54 кг.

В качестве сводных данных попробуем исчислить показатель, который примерно можно определить как “индекс конечной производительности”.

Индексы в табл. 2 получены делением удельных весов соответствующих групп хозяйств в производстве продукции на удельные веса этих групп в занимаемой данной культурой площади (растениеводство) или в поголовье скота (животноводство). По растениеводству это примерно соответствует “амбарной” урожайности, по мясу, молоку и шерсти –

¹ Ясно, что простого ответа на эти вопросы дать нельзя. Но в любом случае общество вправе знать, какова цена, которую нужно заплатить за достижение любых неэкономических целей.

² “АПК: экономика, управление”, 1999, № 3, с. 60, 63.

средней производительности соответствующей группы скота безотносительно к структуре этой группы. Данные по плодово-ягодным и винограду приведены не только для подтверждения общей закономерности, но и для выявления еще одного чрезвычайно показательного факта: хозяйства населения имеют более эффективную структуру посевных площадей по указанным культурам – доля площадей в плодоносящем возрасте в этих хозяйствах значительно выше, чем у сельхозпредприятий.

Таблица 2

Индексы конечной производительности по отдельным видам сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в 1991-1997 гг. (сводный итог по всем категориям хозяйств=100)

Виды продукции		1991 г.	1993 г.	1995 г.	1997 г.
Картофель	1	85	75	85	83
	2	107	107	102	102
	3		–	75	83
Овощи	1	99	91	85	96
	2	102	106	109	103
	3		–	45	54
Плодово-ягодные*	1	73	60**		63
	2	125	124**		118
Виноград*	1	91	75**		96
	2	348	390**		180
Мясо КРС	1	101	93	81	79****
	2***	97	120	146	146****
Молоко	1	99	95	92	92
	2	102	110	114	116
	3		122	100	94
Шерсть	1	95	94	93	92
	2	115	112	107	107
	3		129	135	107

Примечания: * – исчислено по площадям в плодоносящем возрасте, ** – 1994 г., *** – включая фермерские хозяйства, **** – 1996 г.

Рассчитано по: Народное хозяйство Российской Федерации, 1992. Стат. ежегодник. – М., РИИЦ, 1992, с. 459; Сельское хозяйство [1995] с. 66, 197, 260, 266, 269, 275; Сельское хозяйство [1998], т. 4.3, 12.7; РСЕ [1998], т. 15.8, 15.41; то же [1995], с. 365; Содружество независимых государств в 1996 г. Стат. ежегодник / Статкомитет СНГ – М., 1997, с. 406.

В перечень видов продукции в табл. 2 не включены зерновые и технические культуры из-за слишком малой (с точки зрения правомерности

выводов) доли хозяйств населения в их производстве¹. Но и приведенная информация по хозяйствам фермеров по той же самой причине не дает оснований для корректных выводов о (не) эффективности фермерства по этому показателю. Очевидно также, что прямое сопоставление данных по посевным площадям и валовой продукции фермерских хозяйств искажает реальную картину. Кроме того, изучение региональной статистики приводит к заключению, что любые сводные общероссийские данные по фермерству полуусловны вследствие слишком больших колебаний показателей по регионам и столь же больших колебаний факторов, не учитываемых в этих показателях. В качестве примера укажем, что по состоянию на 1.1. 2000 г. средний размер фермерского хозяйства составлял в России 55 га, но 56% мельчайших хозяйств имели в пользовании в среднем 8,4 га, а 1/4 – менее 3 га.²

Такое положение вообще характерно для экономики России, так что зачастую экономико-статистические выкладки сводятся к попыткам определить “среднюю температуру по больнице”. Чтобы не определять такую температуру, обратимся к результатам выборочного обследования сельхозпредприятий и фермерских хозяйств, проведенного в мае 1998 г. Оно показало, что по основным условиям ведения сельскохозяйственного производства **фермеры в сравнении с сельхозпредприятиями поставлены в неравноправное положение**: почти половина из них считает действующее земельное законодательство тормозом в проведении аграрной реформы, в то время как в общественном секторе этой точки зрения придерживается 27% хозяйств; всего 14% (из числа обследованных) фермерских хозяйств имеют свои торговые точки, а среди сельхозпроизводителей – 35%; у фермеров хуже возможность выбора поставщиков материально-технических ресурсов и услуг и условия для прямых связей с перерабатывающими предприятиями; из 11-ти факторов, ограничивающих производственную деятельность и предпринимательскую активность, фермеры поставлены в худшие условия по 5, в равные – по 3, в лучшие – по 3-м, но два из последних (изношенность материально-технической базы и истощенность природных ресурсов) как раз свидетельствуют против социалистической системы хозяйствования. Буквально по всему перечню мероприятий государственной поддержки, способствующих экономическому оздоровлению производства в 1998 г., фермеры также поставлены в неравные условия. Среди этих мероприятий такие важные, как дотации на реализованную продукцию, кредиты из

¹ Проведенные для 1995 и 1997 гг. расчеты по зерновым в целом и подсолнечнику показали, что производительность в хозяйствах населения выше в интервале 17–80%. Были проведены также идентичные табл. 2 расчеты по Украине, которые с поразительной точностью дали такие же результаты.

² Расчет по: Экономика сельского хозяйства России, 2000, № 3, с. 42.

Фонда льготного кредитования АПК, страховые резервы от неурожая и стихийных бедствий и т.п.

Следствием такой политики стало то, что если в 1994 г. на 100 вновь организованных крестьянских хозяйств пришлось 83 прекративших свою деятельность, то в 1998 г. это соотношение составило 100:106¹.

Покажем суть атмосферы, складывающейся вокруг фермерства, на одном ярком примере. В 1997 г. на основании постановления правительства был образован “Специальный фонд для кредитования организаций агропромышленного комплекса на льготных условиях”. Итоги работы этого фонда представлены ниже²:

Заемщики	Выдано кредитов, млрд руб.		
	план	факт	% к плану
Предприятия	4500	4500	100
Фермерские хозяйства	540	27	5

Обследование мая 1998 г. было повторено практически полностью по той же самой программе через год – в мае 1999 г³. Оно дало практически те же самые результаты, и это чрезвычайно показательно. Наряду с тем получены весьма весомые доказательства более высокого уровня приспособления фермерских хозяйств к последствиям кризиса августа 1998 г.: среди них большой процент ожидающих роста производства в 1999 г. (и это при том, что фермеры в предыдущие годы наращивали производство, а общественный сектор резко снижал); признали удовлетворительными финансовые итоги 1998 г. 61% фермеров и лишь 40% предприятий; у фермеров меньший рост бартерных операций, намного лучше обстоит с задолженностью по зарплате, по кредиторской и дебиторской задолженности. Но по-прежнему у фермеров намного хуже возможности прямых контактов с предприятиями агросервиса, торговли, переработкой, в т.ч. и на давальческих условиях. Дело здесь в первую очередь не в пассивной позиции центральных государственных органов, а в органическом неприятии фермерства не только местными властями и колхозно-совхозным “генералитетом”, но и местными финансовыми структурами.⁴ На этом фоне заявление известного в аграрных кругах экономиста В. Милосердова о терроре, которому якобы подвергаются коллективные хозяйства со стороны отдельных политиков, СМИ и уче-

¹ Кудряшов В. Крестьянское хозяйство России. – Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2000, № 2, с. 24.

² Морозов А. Кредитование крестьянских хозяйств: возможности и формы участия государства. – Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1999, № 2, с. 38.

³ Лосева В. Экономическая конъюнктура в сельском хозяйстве (по материалам выборочного обследования). – Вопросы статистики, 1999, № 9.

⁴ См. указанную статью А. Морозова.

ных¹, звучит как попытка переложить вину с больной головы на здоровую. На самом деле однозначно можно сказать, что фермерству так и не дали “встать на ноги”. При этом, пожалуй, никто не тешит себя иллюзиями, что фермерство является магистральным путем развития сельского хозяйства России.

Абсурдность нынешнего положения видна из того простого факта, что до убыточности фермерских хозяйств государству по существу никакого дела нет, а общественный сектор сельского хозяйства России по результатам финансовой деятельности за последние годы представляет собой сплошное “море убытков”.² Только дотации и компенсации из бюджета сельхозпредприятиям составили в 1998 г., также как и в 1997 г., 9,1 млрд руб. Доля бюджетных средств в инвестициях в основной капитал отрасли постоянно растет и в 1998 г. составила 16,5% против 6,1% в 1995 г.

Зададимся гипотетическим вопросом: что было бы, если бы бюджетные дотации с/х предприятий получили фермеры. В 1998 году валовой выпуск продукции фермерских хозяйств составил 6,4 млрд руб. Если условно принять, что все дотации могли быть направлены на укрепление материально-технической базы фермерства в пропорции 50% на пополнение материальных оборотных средств и 50% – на приобретение техники, то исходя из доли промежуточного потребления в валовом выпуске продукции фермерских хозяйств (32,1% в 1997 г.) увеличение валового выпуска могло бы составить $(9,1 \text{ млрд руб.} \times 0,5) : 0,321 = 14,2 \text{ млрд руб.}$ (без учета потенциальной отдачи от приобретаемой техники).

Понятно, что лишение сельхозпроизводителей дотаций как-то скажется на объемах их производства. Если исходить из тех же условий использования ими дотаций, то при их норме промежуточного потребления (69,7% в 1997 г.) сокращение валового выпуска составит $9,1 \times 0,5 : 0,697 = 6,5 \text{ млрд руб.}$ Прирост продукции сельского хозяйства в экономике в целом составит 7,7 млрд руб., а прирост валовой добавленной стоимости будет равен $14,2 \times (1 - 0,321) - 6,5 (1 - 0,697) = 7,6 \text{ млрд руб.}$, т.е. численно это будет чистый прирост ВВП.

Таким образом, изъятие единицы ресурса из общественного сектора и передача ее фермерам обеспечивает прирост ВВП, равный стоимости этой единицы.

Сам этот последний вывод указывает на сомнительность принятой схемы расчетов, но и без него очевидна ее условность. Достаточно сказать, что в реальности фермеры не смогли бы освоить эти средства. Яс-

¹ Милосердов В. Формы хозяйствования и размеры агропредприятий – Экономика сельского хозяйства России, 1998, № 10.

² Предварительные данные за 1999 г. впервые указывают на изменение положения, но одновременно в 1999 г. долги с/х предприятий впервые превысили годовой объем товарной продукции – см. Экономика сельского хозяйства России, 2000, № 3, с. 13.

но также, что зависимость между промежуточным потреблением и добавленной стоимостью нелинейна. Невозможно, однако, подвергнуть сомнению знак (+ или –) прироста. Нужно учесть, в частности, что в общественном секторе сельского хозяйства России продолжает “сидеть” значительная часть из тех 542 тыс. бухгалтеров-экономистов, что когда-то обслуживали сельское хозяйство СССР; там же наличествуют миллионы алкоголиков, в которых превратил сельское население России социализм; там же сгинули не поддающиеся исчислению материально-технические ресурсы (табл. 3).

Таблица 3

Потребление ресурсов в общественном секторе сельского хозяйства России

	Единица измерения	Годы				Справочно: США	
		1985	1991	1994	1998	1985	1995
Поступило:	тыс. шт.						
– тракторов		187,3	131,4	22,1	8,8*	58,5	64,3
– грузовых автомобилей		129,9	83,3	9,1	3,8*		
– зерноуборочных комбайнов		69,7	31,7	9,1	2,7*	8,4	9,2
Потребление электроэнергии на производственные цели	млрд кВт·ч	54,0	70,5	61,4	38,4		
Продажа сельскохозяйственным предприятиям:	млн т						
– автобензина		18,5	10,6	3,7	2,4		
– дизельного топлива		23,2	19,4	7,8	5,9		
– минеральных удобрений		12,7	10,1	1,4	1,6		
Чистый импорт из стран вне СНГ продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья	млрд долл.	15,1**	11,1	6,3	7,1	9,9****	25,8****
То же из стран СНГ		13,2****	25,0****	1,6	1,5		

Обозначения: * – 1996 г. ** – 1990, *** – чистый экспорт, **** – млрд руб.

Источники: РСЕ [1997], т. 11.13–11.15, 11.26, 19.5–19.8; РСЕ [1999] т. 14.13, 14.14, 14.19, 24.8–24.13; РСЕ [1995], с. 358, 359, 432. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. Стат. ежегодник/Госкомстат России. – М., 1992, с.32, 33; Российская Федерация в 1992 г. Стат. ежегодник/Госкомстат России. – М., 1993, с. 38, 52, 53; Statistical Abstrast of the United States, [1997], т. 1102, 1105.

Приведенные данные позволяют заключить, что за последние годы ресурсоемкость общественного сельскохозяйственного производства резко снизилась. Большинство апологетов колхозно-совхозной системы

видит в этом катастрофу. Не нужно быть особо искушенным в аграрных делах, чтобы согласиться с такой оценкой. Но какие выводы из этого можно сделать? По мнению апологетов, вывод может быть один: всемерная государственная поддержка, причем именно всемерная, по принципу “всем сестрам по серьгам”, хотя нигде в мире безадресного вливания финансовых ресурсов в аграрный сектор нет, а адресно в развитых странах подпитывается сокращение производства. В этом же русле идут и призывы решить известную проблему диспаритета цен за счет списания долгов, беспроцентных кредитов и даже возврата к централизованному ценообразованию.¹

Данные табл. 3 по США являются прямым ответом тем апологетам, которые, пренебрегая огромным превосходством России в посевных площадях в расчете на душу населения, дезориентируют общественность, убеждая ее, что колхозно-совхозная система и в социалистические времена в 5–10 раз уступала другим странам по насыщенности техникой на полях.² Данные двух последних строк табл. 3 могут трактоваться двояко: или как прямой ответ тем, кто под предлогом продовольственной безопасности страны готов любой ценой законсервировать существующее положение, обрекая важнейшую отрасль экономики России на тупиковый путь, или как признание неспособности социализма даже любой ценой обеспечить продовольственную безопасность.

Сетования апологетов-лоббистов были бы оправданны, если бы удалось доказать, что общественный сектор сделал решающий шаг к оздоровлению своей экономики и может теперь уже на здоровой основе претендовать на государственную поддержку. Попытки проследить за качественными изменениями в этом плане позволяют сделать вывод, что определенные изменения произошли, но в большинстве своем они вызваны рыночной атмосферой и кризисом в потреблении. Так, например, значительно сократились потери (удельные) как сельхозпродукции, так и ресурсов на ее производство. Детально изучить этот вопрос не удастся из-за скудости и крайней ненадежности статистики потерь, но известно, что понятие гнилых картофеля-овощей практически исчезло; на сельских дорогах Подмоскovie исчез розовый оттенок от обильно рассыпанного сульфата аммония; на Краснопресненской плодоовощной базе в Москве потери после приватизации сократились с 30% от наличных запасов до 8%. Более значимо то, что потребление зерна на пищевые цели в целом по стране сократилось за 1992–1998 гг. на 13,2 млн т, или почти на 45% (при неснизившемся уровне личного потребления) – в социали-

¹ Деловое обсуждение проблемы см.: Лезина М.Л., Трегубов В.А. О соотношении цен на продукцию и ресурсы сельского хозяйства. – Экономика с/х и перерабатывающих предприятий, 2000, № 1; Коробейников М.М. Совершенствовать хозяйственный механизм в АПК России. Там же, 2000, № 2.

² Экономика сельского хозяйства России, 1999, № 10, с. 23.

стические времена из-за дешевизны хлеба и дефицита кормов массовым было скармливание хлеба на корм скоту; сказалось также более бережливое отношение к хлебу рядового потребителя из-за резкого вздорожания его против других продуктов: цены на продукты питания в целом возросли 1998: 1991 в 4200 раз, на хлеб – в 9500 раз.

В самом общественном секторе также можно обнаружить отдельные, хотя и слабые следы изменения к лучшему (понимая под этим не столько то, что соответствует интересам страны, сколько зачатки экономического мышления). Заметна, например, более четкая его специализация: большее сокращение животноводства в сравнении с растениеводством, что может трактоваться как запоздалое признание невозможности обеспечить в рамках колхозно-совхозной системы нормальные условия содержание скота¹; трехкратное сокращение площадей под картофелем и овощи – бахчевыми с их большой трудоемкостью и высокими потенциальными потерями; специализация на зерновых как опять-таки запоздалое признание давно известного факта, что практически только в этой сфере деятельности проявляются конечные преимущества крупного сельскохозяйственного производства; специализация внутри зернового производства на отдельных культурах при сокращении посевов и сборов по другим как реакция на конкуренцию, динамику цен, традиции и, возможно, другие факторы. В приведенных выше данных (таблицы 1 и 3) можно четко отследить также снижение энергоемкости (по бензину и дизельному топливу) единицы продукции сельхозпредприятий, что следует квалифицировать не столько как рост эффективности, сколько как снижение неэффективности.

По итогам приватизации общественного сектора как попытки реорганизации колхозов и совхозов, в качестве резюме могут послужить результаты весьма обширного исследования, проведенного Центром экономической конъюнктуры при правительстве РФ за 1991–1996 гг.² В нем делаются два вывода: 1) “в современных условиях эффективность индивидуальных сельхозтоваропроизводителей выше, чем коллектив-

¹ Практически все 90-е годы явно напрашивалась идея бесплатной раздачи скота селянам под определенные обязательства с их стороны. Таким путем удалось бы “пристроить” 20–30% всего поголовья общественного скота. Помимо очевидной экономической целесообразности, это было бы элементом покаяния за чудовищные преступления социализма не только против крестьянства, но и против скота. Последнее следовало бы знать определенной части научной элиты, скорбящей ныне по поводу упущенной возможности реализовать народнохозяйственный критерий оптимальности социалистической экономики и готовой через своего духовного вождя не только раздавать налево и направо покаяния народу за лишения в ходе мучительных попыток вырваться из пут тоталитаризма, но и заигрывать с православием, которое, как известно, самим фактом своего спасения обязано исключительно социализму.

² Лезина М. О ходе аграрной реформы. – Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1998, № 1.

ных” и 2) “реорганизация колхозов и совхозов не привела к возникновению реального собственника (хозяина) коллективных сельскохозяйственных предприятий”. Анализ разрозненных и малоинформативных (в смысле эффективности) данных, опубликованных Госкомстатом в отраслевом сборнике в 1995 и 1998 гг., подтверждает последний вывод: в них не удастся выявить сколько-нибудь существенные различия между колхозами-совхозами и предприятиями новых организационно-правовых форм. Это же подтверждается последними исследованиями по с/х производственным кооперативам.¹

Строительство

На 1.1. 2000 г. в России насчитывалось 136,7 тыс. строительных организаций, в т.ч. в госсобственности 3,3 тыс., в частной 120,6 тыс. По объему подрядных работ в 1998 г. на госпредприятия пришлось 12,7%, частные – 53,8%, со смешанной собственностью – 30,7%. Данные, которые позволили бы составить представление об эффективности различных форм собственности в этой отрасли, чрезвычайно скудны. Есть точка зрения, что в целом приватизация не сказывается сколько-нибудь определяющим образом на эффективности работы строительного комплекса.² Но вместе с тем это всего лишь означает, что нельзя (точнее – не предпринимались попытки) учесть приватизационную компоненту в характере изменений, произошедших в инвестиционной сфере вообще и в строительном комплексе в частности. Фактом является то, что в строительстве появилась конкуренция, в т.ч. в труде, оно осваивает высокие технологии и новые материалы, появились сооружения мирового уровня, которые не могли раньше появиться, изменилось представление о сроках строительства и т.д. Теперь уже в стране не появятся убогие подземные переходы и дома ужасающей архитектуры. Нетрудно видеть, что все это – результат рыночных преобразований, невозможных без приватизации. Видимо, нет никаких оснований обвинять приватизацию строительного производства в обрушении инвестиционной сферы: лимитируют инвестиции не мощности строительных организаций и не многообразие форм собственности в отрасли, а общий спад экономической активности и неэкономические факторы.

Необходимо отметить, что строительство как отрасль экономики практически не поддается содержательному анализу в интересующем нас плане на основе сводной статистической информации. Это объясняется существенно разными масштабами производственной деятельности и разной специализацией предприятий различных форм собственности:

¹ См. АПК: экономика, управление, 2000, № 2, с. 16.

² Меркин Р. Формирование экономических отношений в строительстве и их анализ. – Экономика строительства, 1998, № 7.

государственные предприятия более крупные по численности и объемам работ и наряду с муниципальными имеют большой удельный вес работ по капитальному ремонту; частные предприятия самые мелкие и наряду с предприятиями со смешанной формой собственности специализируются в основном строительстве. В свою очередь, видов основного строительства много, а это увеличивает число факторов, влияющих на экономику строительного производства. Вычленить в этом случае приватизационную составляющую весьма затруднительно.

Наличие в последнем отраслевом сборнике информации по малым строительным предприятиям, в итоговых показателях которых за 1997 г. выделяется отдельно только частная форма собственности,¹ позволяет как-то сопоставить ее со сводными показателями. Результаты сопоставления приводятся в табл. 4 (все показатели расчетные).

Таблица 4

Экономические показатели малых предприятий строительства в 1997 г.

	Всего по малым предприятиям	в том числе по формам собственности	
		частная	другие суммарно
Средняя численность работающих, чел.	15,8	15,3	21,6
Производительность труда в расчете на 1 среднесписочного занятого, тыс. (млн.) руб.	39,0	36,3	59,7
Прибыль в расчете на единицу общего объема подрядных работ, %	11,0	11,3	9,7
Убыток в расчете на единицу общего объема подрядных работ, %	4,0	4,1	3,7
Общая рентабельность, % *	7,5	7,8	6,4
Число убыточных организаций, % от общего числа.	18,8	17,6	26,2

* Общая рентабельность определена как отношение сальдо прибыли-убытков к объему подрядных работ, уменьшенному на это сальдо.

В приведенных данных эффект масштабов практически сnivelирован, поэтому диссонирует с другими показателями нелогично большой разрыв в уровне производительности труда. Отсутствие любой другой информации не позволяет доискаться до причин этого. Остается предположить, что частные предприятия в массовом порядке искусственно завышают численность за счет "мертвых душ", а государственный контроль не позволяет делать этого. Но такой логике противоречит тот факт, что по прибылям-убыткам частный сектор превосходит государственный.

¹ Строительство в России [1998] Стат. сб. / Госкомстат России – М., 1998, т. 9. 13.

Отчетность Госкомстата по крупным и средним предприятиям строительства не дает возможности провести какого-либо анализа в интересующем нас аспекте. Из нее следует только то, что в государственном секторе в сравнении с другими формами собственности наиболее велика доля крупных и средних предприятий и одновременно доля убыточных предприятий в группе крупных и средних намного выше против малых предприятий. Это дает известные основания заключить, что **убыточность в государственном секторе выше**, что полностью корреспондирует с данными табл. 4.

Торговля

В принципе проблема ранжирования различных форм собственности в торговле носит в своей основе искусственный характер, поскольку эта отрасль может органично войти в структуры рыночной экономики лишь в форме частной собственности. Но для России как постсоциалистической страны вся эта проблематика наполнена особым смыслом: торговля была второй после сельского хозяйства отраслью, где нашли наиболее концентрированное выражение все казусы социалистической экономики.

Чтобы составить представление о масштабах проблемы, достаточно оценить тот факт, что в 1989 г. в списке из 42 стран, по которым имеются сведения Госкомстата о доле торговли в общей занятости населения, СССР вместе с Кенией и Монголией делил 37–39 места; замыкали этот ряд Румыния, Зимбабве и Вьетнам. В США в этой отрасли было занято 21% всей рабочей силы, в СССР – 7–8%. Для сравнения можно указать, что в дореволюционной России, где 82% населения было сельским, а торговля обслуживала в основном города, в ней было занято 9% рабочей силы – столько же, сколько в промышленности и строительстве, вместе взятых.

Еще более впечатляющие данные, характеризующие степень отсталости этой отрасли в социалистической России, можно было бы привести по ее доле в основном капитале, капиталобразующих инвестициях, ВВП и другим показателям. Но если углубляться в данную проблематику, это вырастет в самостоятельное исследование о роли торговли в социалистической и постсоциалистической экономике, что, естественно, не является нашей задачей. В данном случае только преследовалась цель указать на причины стремительного роста роли торговли в процессе рыночных преобразований, начиная с 1992 г.

Свидетельства такого роста ощущаются повседневно и повсеместно, и статистика не только явно не успевает отслеживать это, но и в принципе не может уловить качественных изменений в этой отрасли, наиболее близко стоящей к потребителю. На самом деле вопрос ставится

шире: Л. фон Мизес в свое время показал, что каждое производственное предприятие есть в первую очередь **торговое** предприятие, и это начинает осознаваться в России на всех уровнях экономики. В этом видится одно из дальних (и не определяемых количественно) следствий изменения форм собственности и общей либерализации экономики.

Масштабы количественного роста роли торговли в экономике России представлены в табл. 5.

Таблица 5

Отдельные показатели развития торговли в России в 1991–1998 гг.*

Показатели	Годы				
	1991	1993	1994	1996	1998
Доля торговли в общей занятости населения, %	7,6	9,0	9,5	10,3	14,5
То же, в валовой добавленной стоимости, текущие цены	12,3	18,7	18,0	18,0	18,9
То же, в инвестициях в основной капитал	1,7	0,9	1,6	2,2	2,5
Индекс ВВП, созданного в торговле (1990=100)	96,7	89,6	89,6	87,4	87,0
Розничный товарооборот в постоянных ценах (1990=100)	97	95	95	85	83
Справочно: индекс сводного ВВП (1990=100)	95	74	65	60	57

* – При исчислении удельных весов торговли в макропоказателях под нею понимается сводная отрасль “внутренняя и внешняя торговля, общественное питание, оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения”. Под розничным товарооборотом понимается товарооборот розничной торговли и общественного питания; исключения оговариваются.

Источники: Российский статистический ежегодник [1999], т.т. 1.2 (расчетно), 6.6, 11.11–11.18, 22.10; Национальные счета России в 1992–1999 гг. Стат. Сборник/ Госкомстат России. – М., 2000, т. 2.17, 2.19, 2.21.

В порядке комментария к приведенным данным можно указать, что торговля была единственным крупным сектором экономики, увеличившим за это время число занятых при значительном уменьшении занятости в экономике в целом и в основных отраслях, в первую очередь в промышленности. Отрасль резко отстала от других отраслей по темпам сокращения объемов деятельности, что обеспечило ей, наряду с другими факторами, резкое возрастание доли в ВВП. Сам факт стабилизации доли торговли в ВВП в последние шесть лет на уровне 16–18% (при 5,7% в 1990 г.¹) говорит о том, что семена рыночной экономики посеяны в России достаточно прочно и густо, хотя ясно, что по мере экономического роста эта доля будет незначительно уменьшаться.

¹ Чрезвычайно показательным, что в 1991 г. в условиях нарастающего кризиса доля торговли в ВВП резко возросла – рынок ломился в уже приоткрытую дверь, которую предрассудки социалистического образа мышления стремились наглухо прикрыть.

Переходя непосредственно к приватизации и, соответственно, изменению форм собственности, необходимо прежде всего отметить, что торговля наряду со сферой услуг была основным объектом так называемой малой приватизации 1992 г. За этот год было приватизировано 13,5 тыс. предприятий этой отрасли, причем продажная цена торговых предприятий была многократно выше начальной цены (уставного капитала), в то время как предприятий других отраслей значительно ниже.

По итогам приватизации 1992 г. уже четко выявилась эффективность частных предприятий: они имели наименее низкие по отношению к товарообороту издержки обращения и наиболее высокую прибыль. Т.н. эффективность затрат, определяемая через отношение прибыли к издержкам обращения, составила в 1992 г. в частных предприятиях в среднем 55,2%, в государственных 16,2%, в предприятиях потребительской кооперации – 16,1%. Эффективность использования торговых площадей (по товарообороту) в частных предприятиях была выше, чем в государственных, на 17%, а в сравнении с предприятиями потребительской кооперации – в 3 раза. Последняя группа по качеству обслуживания, комплектации оборудованием и проч. в наибольшей мере соответствует “эталонам” социалистической торговли с ее убожеством и со временем должна полностью исчезнуть или подняться до уровня, соответствующего потребительским стандартам.

Справедливости ради надо отметить, что в указанных преимуществах частных предприятий скрыт эффект крупного производства: статистика показывает, что в первую очередь были приватизированы крупные (по товарообороту, площадям, численности) предприятия. Поэтому относить выявленные выше эффекты только на изменение формы собственности нельзя. Обнаруживается, однако, что эффект крупного производства в торговле проявляется очень слабо. Так, анализ специальных данных Госкомстата за IV квартал 1993 г. с выделением семи групп магазинов по размеру торговой площади показывает значительную зависимость от этого показателя численности персонала (что вполне естественно) и совершенно незначительную зависимость производительности по товарообороту: максимальный разброс производительности по всем семи группам составляет 20%. К тому же, огромный разрыв по такому важному показателю, как эффективность затрат, позволяет по крайней мере сделать вывод, что появление реального собственника в торговле заведомо не ухудшает ситуацию. Далее требуется анализ ситуации во времени.

В табл. 6 и 7 этот анализ продолжается. В них представлена как опубликованная информация Госкомстата, так и те расчеты, которые удалось провести по такой информации. В качестве пояснения к таблицам: начиная с 1993 г. Госкомстат относит потребительскую кооперацию к частной собственности, а под другими негосударственными формами собственности понимается собственность общественных организаций,

совместных предприятий и смешанная (включающая, как вариант, и участие государства или, чаще, муниципалитета).

Таблица 6

Экономические показатели торговли

	Всего торговля	в том числе по формам собственности			
		частная	из нее по- требкоопе- рация	другие не- государст- венные	государст- венная
Доля в розничном то- варообороте, %					
1993 г.	100	70,2	8,3	6,7	23,1
1994 г.	100	75,7	5,8	9,5	14,8
1995 г.	100	73,5	4,3	13,5	13,0
Товарооборот в расче- те на одного занятого, %					
1993 г.	100	102	79	141	91
1994 г.	100	99	73	133	88
1995 г.	100	105	64	103	81
Товарооборот на 1м ² площади в млн руб.					
1994 г.	6,57	7,32/14,2*	1,07	12,06	3,62
1995 г.	22,7	23,9/49,1	2,6	23,5	17,2
Приходится товарных запасов на 1 руб. товарооборота по годам (коп.)					
1993 г.	11,8	8,7/6,0*	28,8	14,3	20,7
1994 г.	7,5	5,3/4,4	16,9	12,7	15,6
1995 г.	6,0	4,3/3,6	15,2	9,3	12,2

* – В числителе – всего частная, в знаменателе – без учета потребительской кооперации.

Рассчитано по: Торговля в России [1995], Стат. сборник/ М., Госкомстат России, 1995, с. 8, 119; то же [1996], с. 6, 28, 53, 91. К сожалению, аналогичный сборник 1998 г. оказался в части форм собственности “пустым”.

Таблица 7

Эффективность различных форм собственности в торговле России

Показатели	Годы				
	1993	1994	1995	1996*	1997*
Уровень издержек обращения в % к товарообороту:					
всего	16,6	18,8	17,2	21,9	21,1
государственная собственность	18,5	24,1	21,4	34,0	34,0
негосударственная	15,5	17,3	16,4	20,7	20,0
Уровень издержек обращения в % к валовому доходу:					
всего	79,8	92,6	90,6	87,1	89,8
государственная	82,2	102,9	93,7	99,4	97,7
негосударственная	78,3	89,1	89,8	85,5	88,7
Эффективность затрат (расчетно), %:					
всего	25,3	8,0	10,4	14,8	11,4
государств. собствен.	21,6	-2,8	6,7	0,6	2,4
негосударственная	27,7	12,2	11,4	17,0	12,7

* – По крупным и средним предприятиям розничной торговли без общественного питания.

Источник: Российский статистический ежегодник [1997], т. 15.23; то же, [1998], т. 19.19.

Как следует из приведенных данных, государственные предприятия продолжают сдавать свои позиции практически по всем показателям. В этой связи особое значение имеют данные табл. 7 за 1996 и 1997 гг. Их преимущество с точки зрения нашей тематики в том, что они характеризуют однородную совокупность – крупные и средние предприятия, т.е. эффект разности масштабов деятельности нивелирован. Сами же эти данные **однозначно говорят в пользу негосударственных предприятий**. Нетрудно видеть к тому же, что валовой доход (т.е. торговая наценка), определяемый прямым счетом из первых двух показателей табл. 7, у госпредприятий намного выше. Это означает, что госторговля проигрывает предприятиям других форм собственности по ценовой нагрузке на потребителя. Вместе с тем, динамика показателей удельных товарных запасов и производительности по товарообороту на государственных предприятиях такова, что можно говорить о их стремлении “удержаться на поверхности”, что может трактоваться как прямое следствие приватизации “у соседей”.

Важным элементом либерализации торговли и роста эффективности новых форм является резкое усиление значимости такого канала реализации, как рынки всех видов. Их доля в розничном товарообороте возросла с 11,4% в 1991 г. до 29,4% в 1998 г. Данные по используемым в торговле ресурсам (занятые, затраты, торговые площади и проч.) в разрезе каналов реализации отсутствуют, но и без того ясно, что в расчете на одного занятого и на удельную используемую торговую площадь ры-

ночный товарооборот превосходит “магазинный” в несколько раз. Динамика объема продаж по каналам реализации в сопоставимых ценах за этот период была следующей: торгующие организации снизили товарооборот на 32,2%, рыночная торговля – увеличила в 2,2 раза. В последующем роль рынков, как не слишком цивилизованной формы торговли, должна сокращаться.

Предметом анализа могли бы быть данные об уровне цен на однородную продукцию по предприятиям различных форм собственности, о различиях в ответственности перед бюджетом, о трудовых мотивациях, конфликтах, личностных отношениях и т. д. Но с точки зрения интересов потребителя торговля однозначно сделала выбор в пользу негосударственной собственности.

Эффективность акционерных обществ по формам собственности

Данный раздел статьи основывается на итогах обширного обследования акционерных обществ всех отраслей экономики, проведенного Госкомстатом РФ весной 1996 г. по состоянию на 01.01.1996 г. В обследование было включено 23,6 тыс. АО, или 82% от общего числа АО, созданных к этому времени.

Результаты этого обследования не привлекли того внимания основной экономической аудитории, которого они заслуживают. По ним были сделаны две публикации во второстепенных изданиях, но первая из них¹ носит преимущественно информационный характер, поэтому будем придерживаться второй². В ней представлены (кроме промышленности) строительство, транспорт и торговля, причем по транспорту это единственный источник информации. По формам собственности все акционерные общества разбиты на два сектора: государственный, куда входят все АО с долей государства в уставном капитале 50% и более, и частный (все остальные). В последнем по большинству показателей отдельно выделяется частная форма собственности, куда, как следует из разъяснений Госкомстата, входят частные предприятия и предприятия с долей государства в акционерном капитале до 25%. По объему производства на частную форму собственности приходится 55–73% от всех обследованных АО, всего на частный сектор – 88–94%.

По подотраслевой структуре всех трех отраслей никакой более подробной классификации не сделано. Известно лишь, что свыше 3/4 из всех обследованных АО отрасли “транспорт” приходится на автомобильные предприятия. Это в большей мере обесценивает показатели по этой от-

¹ Кобринская Л. Групповой портрет акционерных обществ. Статистика приватизации и акционирования. – Журнал для акционеров, 1996, № 11.

² Система статистического наблюдения за развитием частного сектора. Аналитический доклад // Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. – М., 1997 (раздел II, главы 2–4, с. 73–116).

расли, поскольку экономические различия между отдельными видами транспорта слишком велики, чтобы выделить из них приватизационную компоненту. В строительстве такая зависимость не столь отчетлива, хотя формы проявления ее более многообразны. Но для обеих отраслей ситуация смягчается высокой долей выборки. В торговле выборка также велика, но в отличие от других отраслей невелика доля самих АО в итоговых показателях по отрасли.

В выборку вошли (в соответствии со статусом АО) только крупные и средние предприятия, поэтому эффект крупного производства (по всем трем отраслям в пользу госпредприятий) незначителен. Наименьшее значение это имеет для торговли, наибольшее – для строительства, по транспорту его оценка едва ли имеет какой-либо смысл.

Таблица 8

**Эффективность АО частного сектора в отраслях экономики России
в 1994 и 1995 гг.**

Показатели в расчете на 1 предприятие	Отрасли и годы					
	Строитель- ство		Транспорт		Торговля	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Объем производства*						
1	49	58	162	212	77	74
2	39	45	124	205	77	73
Производительность труда*						
1	58	75	201	272	90	88
2	57	71	207	360	92	91
Балансовая прибыль*						
1	53	55	109	318	45	60
2	41	41	50	154	46	60
Фондоотдача *						
1	52	65	207	220	123	121
Коэффициент автономии*						
1	128	120	104	106	100	104
2	128	120	98	96	100	104
Рентабельность реализованной продукции, %						
государственный сектор	27,6	38,0	24,7	8,6	38,7	23,5
частный сектор	33,7	25,3	16,1	34,7	17,8	19,4
Рентабельность активов, %						
государственный сектор	11,4	13,4	3,2	1,6	10,8	10,2
частный сектор	8,6	10,7	4,5	6,1	7,5	9,5
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств:						
государственный сектор	1,45	1,46	1,48	1,75	0,98	1,04
частный сектор	1,73	1,60	2,18	2,68	1,02	1,40

* – Показатели государственного сектора приняты за 100; 1 – частный сектор; 2 – частная форма собственности.

В табл. 8 представлена квинтэссенция результатов указанного выше исследования. Для правильной интерпретации приведенных данных важно учесть, каковы были экономические характеристики предприятий до приватизации; в частности, необходимо принять во внимание отдельные качественные выводы, сделанные в ходе этого исследования, но не отраженные в табл. 8. Приведем их дословную или смысловую формулировку:

1) частный сектор формировался не просто за счет более мелких предприятий, но и менее прибыльных (с. 85);

2) прибыль предприятий частного сектора в расчете на 1 занятого росла быстрее, чем государственного (с. 86);

3) на момент составления плана приватизации предприятия частного сектора имели более низкий уровень производительности труда по всем отраслям (с. 87), а рентабельность продукции, производимой частными предприятиями, была выше во всех отраслях, кроме торговли (с. 91);

4) к началу приватизации финансовое положение предприятий частного сектора было менее устойчивым (с. 103), в дальнейшем устойчивость снижалась в обоих секторах.

* * *

Если данное исследование как-то прояснило ситуацию и ответило на какую-то часть вопросов, поставленных в начале статьи, я буду считать свою задачу выполненной. С моей точки зрения, общий вывод, который напрашивается из изложенного выше, может быть сформулирован следующим образом: **приватизация не задержала экономического развития страны**, хотя и сказалась на его характере. Социальные аспекты приватизации – проблема отдельная, не входящая в компетенцию автора.