

групп и классов с их специфическими интересами. Поэтому любая правительственная мера, предусматривающая использование переходной формы, требует взвешенности и осторожности.

Основные черты и закономерности переходной экономики

Л.Д. Степаненко

Переходная экономика по своей природе есть особое состояние экономики в процессе её эволюции на пути от одной экономической системы к другой. Ей присуща неустойчивость. Во всякой экономической системе в процессе ее функционирования происходят различные изменения. Но эти изменения служат средством приведения экономической системы в устойчивое, равновесное состояние. Переходной экономике присущи изменения иного порядка. Они призваны усилить неустойчивость существующей экономической системы с тем, чтобы она постепенно уступила место другой экономической системе. Скажем, появление многообразия форм собственности и предпринимательства, развитие конкуренции приближают становление нормальной рыночной экономики. Отсюда задача государства и общества – создание условий, ускоряющих эти процессы.

Переходная экономика сочетает в себе старые и новые экономические формы. Сохраняются госпредприятия, колхозы и совхозы, присущие командной экономике. Но возникли частные фирмы, акционерные предприятия, фермерские хозяйства. Отсюда инерционность производства и интенсивное преимущественное развитие новых экономических форм и отношений.

Инерционность производства обуславливает глубокую преемственность переходной экономики с её исходным состоянием, невозможность быстрой замены существующих форм новыми, относительно длительные сроки переходной экономики, сохранение сложившегося в прошлом менталитета народа.

В свою очередь интенсивное, преимущественное развитие новых экономических форм указывает на необратимость процессов переходного периода. Появляются новые по содержанию экономические формы, не свойственные прежней экономической системе, как экономическая свобода, либерализация цен. Появление новых экономических форм возможно путем изменения содержания старых форм. К примеру, колхоз реформируется в коллективное предприятие, или акционерное общество. Определённую роль могут сыграть переходные формы, как аренда. В итоге новые экономические формы утверждают своё государство.

Те страны, которые считаются с данной закономерностью, в большей мере преуспели на пути рыночных преобразований. Консервирование старых экономических форм, игнорирование преимущественного развития новых форм сдерживают становление нормальной рыночной экономики.

Переходной экономике присущ особый характер противоречий. Это противоречия между новым и старым. Процессы, происходящие в нашем обществе сегодня, по своей сути носят революционный характер. Но эти процессы встречают сопротивление. Это выражается в попытках возврата к прошлому, попытках управлять экономикой по-старому. Как следствие, удлиняются сроки переходной экономики.

Характер переходной экономики обусловлен историческими условиями. Одно дело когда осуществляется переход от традиционной экономической системы к рыночной экономике. И совсем другое дело, когда речь идёт о переходе от командной экономики к рыночной. Ведь различен экономический строй, различна социальная структура общества, различны исходные состояния экономик. А это означает, что даже общие закономерности переходной экономики в различных условиях могут иметь разные формы проявления. Стало быть, не может быть модели переходной экономики, приемлемой для всех стран. Нужен поиск альтернативы.

Переходная экономика должна перерасти в какое-то новое состояние. Возврату к прошлому не должно быть места. В противном случае переходная экономика не состоится.

Переходные формы собственности

как необходимое условие движения к рыночной экономике

Ж.Г. Плещач, Л.А. Захарченко

Экономический рост сегодня в экономике сопровождается снижением ее эффективности. Рост объемов производства на каждом витке воспроизводственного цикла порождает убытки. Одновременно происходит проедание основных и оборотных средств, растет внешняя задолженность России за ресурсы. Эта ситуация будет продолжаться до тех пор, пока не будет решена проблема собственности. В рамках существования только государственной собственности ее не решить. Рост эффективности производства, создание конкурентной среды, активизация инвестиционной и инновационной деятельности тесно связаны с разгосударствлением собственности.

Процессы приватизации, начавшиеся в начале 90-х годов значительно замедлились в настоящее время. Это происходит потому, что не найдены соответствующие переходные формы собственности, которые оказались бы эффективными, дали экономический результат. Приватизация и акционирование не дает быстрой экономической отдачи даже на уровне малых предприятий, и не только избавляет промышленность от инвестиционного кризиса, но и усугубляет его. Приватизация крупных предприятий, проведенная в России, также не приносит быстрых результатов. Приватизированные предприятия вовлекаются в многолетний период борьбы между различными группами собственников за перераспределение акций и становятся жертвами перекачки ресурсов в другие структуры, эффективно контролируемые менеджерами и иными реальными собственниками, что отодвигает производственные вопросы далеко на задний план.

Неэффективность функционирования приватизированных предприятий дала повод сегодня предложить включить в программу развития госсектора экономики планы по национализации (реприватизации) необоснованно приватизированных объектов.

Процессом перехода от централизованной планируемой к рыночной экономике охвачено более 30 стран Восточной Европы и Азии. На сегодняшний день очевидны различия как в экономических результатах, достигнутых странами с переходной экономикой, так и в глубине и темпах осуществления преобразований. Нашей экономике необходимо использовать опыт наиболее успешно развивающихся стран в создании переходных форм собственности.

В качестве переходной формы можно использовать коммерциализацию госпредприятий (что соответствует «акционированию» без передачи акций негосударственным собственникам).

Коммерциализация должна сочетаться с санацией производства за счет государства. Вместе с тем большинство этих предприятий должны быть отделены от госбюджета, получить полную самостоятельность, полностью отвечать по своим обязательствам, а текущее управление необходимо отдать в руки менеджеров, работающим по долгосрочным контрактам с государством.

Коммерциализация помогает пережить наиболее трудный период трансформации, связанный со стабилизацией финансов и созданием системы рыночных институтов, сохранить производственный потенциал и подготовить предприятия к приватизации путем санации и модернизации, финансируемой государством.

Затягивание промежуточной стадии - коммерциализации - также чревато для экономики снижением эффективности и финансовой дестабилизацией. Длительно функционировать госсектор по законам рынка не может: возникают неразрешимые проблемы рыночной селекции и сохранения жесткости бюджетных ограничений.

Еще одна форма - это нахождение новых ниш на рынке и освоение производства конкурентоспособных видов продукции. Это тем более важно, что из-за сокращения объема выпуска традиционных видов продукции мощности предприятий перестали использоваться полностью и появилась возможность задействовать их иным образом. Ясно, что решить эти проблемы гораздо проще небольшим мобильным фирмам, способным быстро перестраиваться в соответствии со спросом. Процесс формирования сети фирм вокруг крупных предприятий - одно из ключевых направлений повышения эффективности их деятельности.

В самостоятельные фирмы в дальнейшем могут преобразовываться те структурные подразделения или группы, которые могут самостоятельно выпускать конечную продукцию и имеют минимальное количество производственных связей с другими подразделениями предприятия.

Приватизация средних и крупных предприятий может происходить путем создания дочерних фирм. Это предполагает формирование на базе отдельных структурных подразделений, как правило, не задействованных непосредственно в производстве основной продукции, самостоятельных фирм. Дочерние фирмы могут создаваться или в форме акционерных обществ, или в виде обществ с ограниченной ответственностью. Контрольный пакет их акций, либо соответствующая доля в уставном капитале должна принадлежать основному предприятию.

Преобразование крупных предприятий возможно в холдинговые компании. Данный вариант предусматривает формирование на базе предприятий нескольких самостоятельных акционерных обществ. Одновременно в целях координации их деятельности создается еще одна новая организация, которая начинает выполнять функции головной компании (холдинга) как собственника пакетов акций акционерных обществ. Преобразование предприятия в холдинговую компанию дает возможность обеспечить рациональное сочетание достаточно высокой степени самостоятельности отдельных производств, особенно при решении оперативных вопросов, с сохранением целостности производственной системы.

Одновременно с проблемами изменения форм собственности должны решаться проблемы демонополизации экономики. Государственная монополия не должна

превращаться в частную с еще более сильным давлением на потребителей. Однако демонизация таких крупных предприятий как тракторный и автомобильный заводы, не имеет смысла, поскольку для выпуска указанных видов продукции технологически необходимо крупномасштабное производство. Такие предприятия должны обеспечить свою конкурентоспособность на внешних рынках, а сдерживание цен на внутреннем рынке можно было бы добиться обеспечением внешней открытости рынка, сохранив на первом этапе лишь защиту от зарубежных производителей относительно невысокими таможенными тарифами.

Тенденции транснационализации производства в странах с переходной экономикой

Л.А. Климович

В настоящее время все больше фирм, особенно в технически передовых отраслях, с самого начала ориентированы на транснационализацию, т.е. деятельность в масштабах не отдельных стран, а крупных регионов и мира в целом. В связи с этим встает ряд вопросов, важных в научном и практическом плане. Каковы современные тенденции транснационализации капитала? Каковы теоретические и эмпирические обоснования стратегий деятельности международных компаний в странах с переходной экономикой? Каковы возможные пути транснационализации предприятий Беларуси?

Эмпирический анализ деятельности ТНК позволяет выявить характерные тенденции корпоративной стратегии 90-х годов: рост числа межфирменных слияний и приобретения других фирм за рубежом; рост численности компаний в сфере услуг; в отраслевом разрезе наиболее высоким индексом транснационализации отличаются предприятия химической, фармацевтической, пищевой и электронной индустрии и сферы инфраструктуры.

В региональном аспекте в 90-е годы резко вырастает приток иностранного капитала в Южную и Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку по причине происходящих там процессов приватизации и либерализации экономики. В 1995 году отмечены рекордно высокие показатели активности иностранных инвесторов в странах Центральной и Восточной Европы, России в связи с политической и экономической стабильностью, характерными для этого периода времени. Эмпирический анализ инвестиционной деятельности крупнейших ТНК в развивающихся и восточноевропейских странах позволяет выделить общие условия активности компаний в этих регионах: 1) активные приватизационные процессы; 2)

государственная политика льгот для иностранных фирм; 3) преодоление процессов падения производства и возобновление тенденции экономического роста.

Выбор ТНК предпринимательских мест и форм интернационализации производства позволяет обосновать известная теория "жизненного цикла продукта" Р. Вернона согласно которой, продукт после его внедрения на рынок проходит жизненный цикл, состоящий из трех фаз: 1) фазы инновации (производство в стране); 2) фазы зрелости (экспорта продукции); 3) фазы стандартизации (экспорта технологии и импорта продукции). Последняя фаза требует поиска путей снижения затрат. В результате чего международные предприятия создают свои производственные участки в странах с низкой заработной платой. Теория цикличности имеет особое значение для предприятий, совершающих первые шаги на пути транснациональной деятельности, а также международных предприятий, выпускающих готовую продукцию, что позволяет определить основные этапы формирования международных предприятий стран Восточной Европы и СНГ. Особое значение имеет разработки стратегии поведения фирмы в фазе зрелости продукта. Особенно это важно для стран с переходной экономикой, в которых только начинают проявляться транснациональные тенденции. С этой целью необходимо определить взаимосвязь экспорта и прямых инвестиций. Эмпирические обобщения позволяют утверждать, что внешняя торговля обычно перерастает в прямые инвестиции, которые, в свою очередь, способствуют расширению торговых операций. Интересна тенденция, наметившаяся в работе экспортных предприятий по передаче части функций, относящихся к внутренней деятельности, другим самостоятельным фирмам, большинство из которых строит свою деятельность на транснациональной основе. Опыт немецких фирм, по выделению из круга своих задач логистики (т.е. планирования, материально-технического снабжения, транспорта) показал высокую эффективность такого процесса, что облегчает завоевание новых рынков и снижает экспортные издержки. Еще одна тенденция развития экспортной деятельности ТНК - внутрифирменные поставки оборудования и промежуточной продукции из родительской фирмы в зарубежные филиалы - путь поэтапного перехода международной компании к прямым иностранным инвестициям. По этому пути идут и некоторые белорусские предприятия. Так, Белорусский Металлургический Завод создал ряд СП на территории Западной Европы, США, России, что обеспечило конкурентоспособность не только по качеству и цене, но гарантировало поставки точно в срок в соответствии с требованиями заказчиков. Анализ теоретических положений и эмпирических проявлений деятельности ТНК в современной экономике позволяет