

ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Под редакцией
В. В. РАДАЕВА, А. В. БУЗГАЛИНА

Рекомендовано Государственным комитетом Российской Федерации по высшему образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Теоретическая экономика»

ИЗДАТЕЛЬСТВО
МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
1995

ББК 65.01
Э 40

Рецензенты:
кафедра основ экономической теории МГТУ им. Н. Э. Баумана;
доктор экономических наук, профессор М. И. Воейков

*Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета
Московского университета*

Экономика переходного периода: Учебное посо-
Э40 бие/ Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. — М.:
Изд-во МГУ, 1995. — 410 с.
ISBN 5—211—03316—7

В учебном пособии раскрываются закономерности и особенности перехода от плановой системы хозяйствования к рыночной экономике. Рассматриваются вопросы приватизации, обеспечения социальной ориентации экономики и ее структурной перестройки, развития предпринимательской деятельности, раскрывается роль государства в достижении сбалансированности экономики и формировании рыночных отношений, макро- и микроэкономические проблемы переходного общества.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, всех интересующихся состоянием и перспективами современной российской экономики.

Э 0602000000(4309000000) — 076
077 (02) — 95

Без объявл.
ББК 65.01

ISBN 5-211-03316-7

© Колл. авторов, 1995

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	8
Введение	14
§ 1. Факторы, влияющие на характер системы переходной экономики	14
Структура и содержание факторов 14. Характер действия факторов 16.	
§ 2. О критериях выделения стадий развития общества	18
Историзм критериев 11. Формационный критерий: содержание и роль 21. Цивилизационный или общецивилизационный критерий? 26.	
§ 3. Основные формы (ступени) развития общества	29
Как найти оптимальный критерий 29. Содержание основных ступеней общественного прогресса 31. О феномене плановой (командной) экономики 33.	
Контрольные вопросы	36

Раздел I

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Глава 1. Содержание переходной экономики: общее и особенное	37
§ 1. Переходная экономика как объект теории	37
Объективные предпосылки переходных состояний 37. Черты переходной экономики 39. О структуре теории переходной экономики 41.	
§ 2. О типах переходной экономики	43
Локальные и глобальные переходные состояния 43. Характер переходных процессов 44. Закономерности функционирования переходной экономики 45.	
§ 3. Современная переходная экономика в России	47
Две волны переходного состояния 47. Специфика реформирования российской экономики 48.	
Контрольные вопросы	50
Глава 2. Плановая система — исходное состояние для переходной экономики	51
§ 1. Предпосылки становления плановой экономики в России	51
Экономика «второго эшелона» 51. Феномен Октябрьской революции 53. Теоретическая схема плановой экономики 55.	
§ 2. Роль социалистической идеи в развитии переходных процессов в России	57
Содержание социалистической идеи 57. Идея и научная теория 58. Марксистская концепция переходной экономики 61. Схема социалистической экономики и реальность 61.	
§ 3. Плановая экономика как экономика дефицита	66
Природа ресурсоограниченной системы 66. Причины развития данной системы в России 67. Следствия функционирования системы ресурсоограниченного типа 69. Дефицит — главное проявление плановой экономики 71.	
Контрольные вопросы	73
Глава 3. Содержание современной переходной Российской экономики	74
§ 1. Кризис плановой экономики и его последствия	76

Экономические кризисы и кризис системы 76. Сущность кризиса плановой системы 77. Кризисные явления в переходной экономике 81.	
§ 2. Развитие рыночных отношений — необходимый элемент переходной российской экономики 83.	83
Рыночные инварианты переходной российской экономики 83. Рыночная экономика — движение назад? 85. Рынок: цель или средство? 86.	
§ 3. Социально-экономическая стратегия переходных процессов в России 88.	88
Традиционная альтернатива: капитализм или социализм 88. Стратегия-минимум — уход от тоталитаризма 90. Стратегия в свете новой парадигмы экономической теории 91.	
Контрольные вопросы	94

Раздел II

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПЕРЕХОДНОГО ОБЩЕСТВА

Глава 4. Эволюция отношений собственности (становление смешанной экономики)	97
§ 1. Еще раз о теории собственности 97. Что составляет «ядро» экономической системы 98. Система отношений собственности 100. Специфика собственности в переходной экономике 102.	97
§ 2. Роль и содержание частной собственности в переходной экономике 105.	105
Генезис и специфика частной собственности в переходной экономике 106. Роль и перспективы частной собственности в переходной экономике 112.	
§ 3. Есть ли перспективы у общественной собственности? 119. Коллективная и кооперативная собственность: противоречия и перспективы 119. Государственная собственность и собственность общественных организаций 126.	119
§ 4. Собственность: отчуждение или освобождение труда/ 138. Работник в условиях «реального социализма» 138. Альтернативы переходной экономики 139. В поисках путей «первоначального» освобождения труда 141. Модели соединения работника со средствами производства и перспективы освобождения труда в переходной экономике 144.	138
Контрольные вопросы	146
Глава 5. Приватизация в переходной экономике	146
§ 1. «Номенклатурная приватизация»: формальные правила и реальное содержание 147.	147
§ 2. Приватизация, последствия для переходной экономики 154.	154
§ 3. Демократическая реформа отношений собственности 160.	160
Контрольные вопросы	164
Глава 6. Социальная ориентация переходной экономики: объективная необходимость или благопожелание? 164.	164
§ 1. «Экономика для человека» — тенденция современного производства 165.	165
Реальная задача или нравственный императив 165? «Пост-классический капитализм» опыт социальной ориентации эко-	

номики 167. О преодолении асоциальности экономики «реального социализма» 171.	
§ 2. Что такое социально-ориентированная переходная экономика? Движение к благосостоянию 174. Развитие человека в труде 178. Рост свободного времени 181.	174
§ 3. Пути обеспечения социально-ориентированной переходной экономики	183
От огосударствления работника к рынку рабочей силы или освобождению труда? 184. Регулирование потребительского рынка и программирование благосостояния 189. Системы социальной защиты в переходной экономике: противоречия и перспективы 196. Развитие социокультурной сферы 202.	
Контрольные вопросы	206
Глава 7. Предпринимательский потенциал в переходной экономике	207
§ 1. Проблема предпринимательства для переходной экономики	207
Предпринимательство — фактор динамизма рыночной экономики 207. Что интересует российских экономистов в предпринимательстве? 208. «Многомерность» и «универсальность» предпринимательства 208.	
§ 2. В поисках определения предпринимательства	210
Субъект предпринимательства 210. Комбинация факторов — основное содержание деятельности 211. Бремя неопределенности и риска 213. Предпринимательство и нововведения 214.	
§ 3. Предприниматель-«новатор»	215
Комплексность определения 215. Предпринимательство — фактор ускорения развития экономики 216. Экономическая свобода и ее границы 217.	
§ 4. Экономическая среда предпринимательства	218
Среда как предпосылка и объект предпринимательской деятельности 218. Многомерность экономической среды 220. Производственно-технологическое пространство 221. Предприниматель и менеджер 223. Собственно рыночное пространство 224. Сфера отношений собственности 225. Информационная среда предпринимательства 225. Рассеяние и консолидация предпринимательской функции 226.	
§ 5. Предпринимательский потенциал крупной промышленности	227
Кооперация и синергизм в крупном производстве	227
Взаимосвязь науки и производства	228
От жесткой к гибкой производственной системе 228. Социальная база предпринимательства в крупной промышленности 228.	
Контрольные вопросы	229
Глава 8. Экономическая эффективность и социальная справедливость	229
§ 1. Традиционные представления об экономической эффективности	229
§ 2. Социальная справедливость: что это такое?	234
§ 3. Противоречие экономической эффективности и социальной справедливости	239
Контрольные вопросы	244
Глава 9. Система стимулов к труду и распределительные отношения в переходной экономике	244
§ 1. Принципы и механизмы распределения	245
§ 2. Система стимулирования в переходной экономике: идеалы и реалии	252
Контрольные вопросы	257

Раздел III

МАКРОВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 10. Макровоспроизводство в переходной экономике: особенности и тенденции развития	262
§ 1. Макроэкономические показатели: их измерение в различных типах экономики	263
Особенности измерения макроэкономических показателей в плановой экономике 263. Объективные основы перехода российской статистики на систему национального счетоводства (СНС) 266	
§ 2. Макроэкономическая несбалансированность — основная особенность структуры народного хозяйства в переходной экономике	270
Конкретные формы проявления макроэкономической несбалансированности в переходной экономике 27. Объективные факторы формирования структуры народного хозяйства в плановой экономике 273. Субъективные факторы отбора приоритетов в формировании структуры народного хозяйства 275. Устойчиво высокие темпы экономического роста как отражение макроэкономического развития плановой экономики 278. Всеобщий хронический дефицит как внешняя форма проявления экономической несбалансированности 279. Углубление несбалансированности под воздействием факторов, порожденных переходным состоянием экономики 281.	
§ 3. Последствия игнорирования закономерностей промышленного цикла в народнохозяйственном планировании	282
Всеобщий характер циклической формы движения воспроизводственного процесса в эпоху механизации 283. Причины преобладания в плановой экономике экстенсивного роста 285. Механизм формирования экстенсивного типа воспроизводства в плановой экономике и его последствия 288. Особенности формирования промышленного цикла в переходной экономике 290	
§ 4. Кризис российской экономики: характер и пути преодоления	291
Кризис как исходная фаза вновь формирующегося в переходной экономике промышленного цикла 292. Упущенные возможности как фактор затяжного характера кризиса российской экономики 293. Перспективы выхода из кризиса 295	
§ 5. Объективная необходимость структурной перестройки в переходной экономике России	299
Смена критериев в формировании структуры народного хозяйства 299. Роль государства в осуществлении структурной перестройки 302. Инвестиционная политика как фактор преодоления структурной несбалансированности 305. Конверсия ВПК — важное направление структурной перестройки 311. Зарождение и развертывание частной инвестиционной деятельности 313. Необходимость иностранных инвестиций для осуществления структурной перестройки 315	
Контрольные вопросы	317
Глава 11. Занятость и инфляция в переходной экономике	318
§ 1. Безработица в переходной экономике	318
Занятость в плановой экономике 318. Тенденции занятости и безработицы в переходной экономике 320. Социально-экономические последствия безработицы 323. Политика повышения занятости 323	
§ 2. Инфляция в переходной экономике	324

Инфляция в плановой экономике 324. Причины инфляции в переходной экономике 325. Социально-экономические последствия инфляции 328. Пути преодоления инфляции 329	
§ 3. Взаимозависимость инфляции и безработицы в переходной экономике	330
Контрольные вопросы	332
Глава 12. Государственное регулирование в переходной экономике	333
§ 1. Роль и функции государственного регулирования экономики на переходном этапе	333
Роль государственного регулирования экономики	333
Функции государственного регулирования экономики	334
§ 2. Методы государственного регулирования экономики	338
Контрольные вопросы	344

Раздел IV

МИКРОВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 13. Индивидуальное воспроизводство и типы предприятий в переходной экономике	345
§ 1. Индивидуальное воспроизводство и инвестиционная деятельность предприятия в переходной экономике	345
Новые условия воспроизводства 346. Предприятие и государство 348. Формирование капитала рыночного субъекта 350. Взаимная задолженность предприятий 352	
§ 2. Типы предприятий в переходной экономике	354
Становление субъектов рыночных отношений 354. Особенности и эволюция крупных предприятий 356. Холдинги и финансово-промышленные группы 359. Задачи развития малых предприятий 362	
Контрольные вопросы	365
Глава 14. Конкуренция и монополия в переходной экономике	366
§ 1. Становление конкуренции в переходной экономике	366
Состязательность и конкуренция 366. Условия становления и развития рыночной конкуренции 367	
§ 2. Монополизм в переходной экономике	369
§ 3. Антимонопольная политика в переходной экономике	371
Политика демополизации 371. Регулирование деятельности предпринимательских монополий 372	
Контрольные вопросы	375
Глава 15. Формирование рыночного механизма ценообразования	375
§ 1. Реформа ценообразования	376
Отказ от системы планового ценообразования 376. Способы перехода к рыночному ценообразованию 378. Реформа цен в России 379	
§ 2. Либерализация цен и инфляция	381
Причины резкого роста цен и развития инфляции 381. Развитие производства и динамика оптовых цен 383. Спрос, предложение и цена на потребительском рынке 388	
Контрольные вопросы	390
Глава 16. Становление институтов рыночной инфраструктуры	391
§ 1. Развитие торговли. Биржи	394
Изменение структуры и функций торговых организаций 394. Роль государства в развитии рыночной инфраструктуры торговли 395. Биржи 398	
§ 2. Преобразование банковской сферы	400
Необходимость и ход банковской реформы в России 400. Коммерческие банки и кредитный рынок 403	
§ 3. Становление небанковских финансовых структур	405
Контрольные вопросы	409

Предлагаемое читателю произведение — учебное пособие по теории переходной экономики. Очевидно, что подготовка подобной работы в современных условиях — неизбежная реакция экономической науки на процессы, протекающие не только в России и других странах на территории бывшего Советского Союза, но и в подавляющем большинстве государств, относящихся в недавнем прошлом к «социалистическому лагерю». Более того, переходные процессы, правда существенно иного рода, характерны сегодня и для стран, в том числе высокоразвитых, западной экономики.

Все эти процессы ставят перед экономической теорией ряд новых важных задач. Во-первых, они должны стать объектом ее пристального внимания; во-вторых, они должны быть интерпретированы ею в рамках и с помощью имеющегося в ее распоряжении научно-категориального аппарата; в-третьих, как предмет научного исследования они должны быть отображены в теории в виде определенной системы субординированных категорий и закономерностей; в-четвертых, результаты этого анализа должны быть логично увязаны с общей системой категорий и законов экономической теории.

Только при условии решения этих задач экономическая теория в полной мере выполнит не только научно-эвристическую, познавательную функцию, но и функцию практическую — быть действительным «руководством к действию» в сложных, крайне противоречивых, не имеющих во многом исторических аналогов процессах реформирования, в частности и прежде всего российского общества.

Реально проблема переходной экономики возникает в экономической науке неоднократно. Видимо, впервые — в связи с переходом от аграрного общества к индустриальному (от феодализма к капитализму). Далее — как трактовка проблем переходного периода от капитализма к социализму в марксистском учении. Наконец, — в современных условиях в связи с «постиндустриальными тенденциями» в развитых капиталистических странах и переходными процессами в

бывших социалистических странах, вставших на путь формирования рыночной экономики.

Актуальность углубленной теоретической разработки вопросов переходной экономики вызывается не только вышеупомянутыми причинами. Возникает своеобразная опасность того, что понятие «переходная экономика» может превратиться в некий символ, оправдывающий любые практические действия и объясняющий любые, самые различные ситуации. Для России решение этих вопросов связано с определением концепции и конкретных путей ее дальнейшего развития, в частности в области рыночных преобразований.

В предлагаемом анализе переходной экономики авторский коллектив опирался на ряд методологических предпосылок. Во-первых, анализ развития не отдельной страны, а всего мирового сообщества, и не отдельного конкретно-исторического периода, а всего процесса развития общества. Во-вторых, направленность исследования не на конкретно-историческое описание процессов какой-либо переходной экономики, а на выявление в первую очередь общих черт и закономерностей. В-третьих, обеспечение единства анализа общего и особенного, что важно для использования его выводов в каждой стране. В этом смысле можно заранее сказать, что, с одной стороны, современная переходная экономика в России — вовсе не уникальное явление, а с другой — она обязательно связана с какими-то особенностями. Наконец, в-четвертых, учет принципиальной особенности рассмотрения экономики именно как **переходной**, т. е. такой экономики, — в отличие от любой «ставшей», зрелой экономики, — где важнейшее значение имеет не простое функционирование сложившихся связей и элементов, а прежде всего «отмирание» старых и становление новых связей и элементов. Для переходной экономики в этом смысле особо важное значение приобретает институциональный аспект исследования.

В соответствии с названными предпосылками авторский коллектив представляет свое теоретическое видение переходной экономики. Введение в пособие посвящается характеристике общего подхода к анализу переходной экономики: выявлению факторов, определяющих прогресс человеческого общества; критериев, по которым возможно выделение тех или иных ступеней в этом процессе; наконец, оценке уже сложившихся в науке классификаций различных состояний (ступеней) общественного развития.

Далее следует раздел, раскрывающий общие черты переходной экономики и ее особенный характер в России. Особо важно здесь отметить, что в переходной экономике не действуют в полной мере экономические связи ни прошлой, ни будущей ступеней. Отсюда такие закономерные черты, как преемственность с прошлым, особая роль переходных форм

(отношений), особая неустойчивость переходной экономики, альтернативный характер ее развития, возрастающая роль субъективного фактора. Анализ развития человеческого общества позволяет выделить несколько типов переходной экономики, классифицировать их по различным критериям. Подобный общий фон позволяет более полно раскрыть конкретные черты современной переходной экономики в России (это относится и к другим бывшим социалистическим странам), характер которых определен ее исходным состоянием как плановой (командной) экономической системы. Отсюда в пособии раскрывается и сложное, «многослойное» содержание переходной российской экономики. Обычно, говоря об этом содержании, подчеркивают, что совершается переход от плановой к рыночной системе хозяйствования. И это справедливо. Однако это очень важный, но лишь один аспект содержания переходной российской экономики. В пособии подчеркивается, что это содержание, кроме необходимости перехода к рыночному механизму функционирования экономики, содержит и такие «составляющие», как необходимость преодоления закономерного (трансформационного) кризиса, а также определенная глобально-стратегическая линия социально-экономического развития.

Значительное место в пособии по вышеуказанным причинам занимает раздел, посвященный изменениям в переходной экономике институционального порядка. На первый план здесь закономерно поставлен анализ изменений в отношениях собственности. Далее подробному рассмотрению подвергаются альтернативы развития социальной ориентации переходной экономики, решения проблемы роста ее эффективности, в частности пути выхода из социально-экономического кризиса, особенности развития предпринимательства, своеобразие принципов и механизмов распределительных отношений, а также системы стимулирования.

Как отмечалось, специфика переходного состояния выявляется более отчетливо тогда, когда процессы в ней рассматриваются через призму, уже известную исследователю, анализовавшему ту или иную зрелую (непереходную) экономику. Подобная задача решается в пособии благодаря выделению специальных разделов, посвященных макро- и микро-производственным проблемам переходной экономики. Общие черты и особенности переходной экономики показаны здесь через характеристику процессов обеспечения макроэкономического равновесия; структурной перестройки общественного производства; новых механизмов, возникающих в данной области в связи с переходом к рыночным отношениям; роли государства в рамках переходного процесса; специфики решения проблем занятости, инфляции, формирования конкурентной среды; стабилизации финансовой системы, кредита

и денежного обращения; формирования новых (рыночных) субъектов хозяйствования; сложных проблем ценообразования и т. д.

Понятная, очевидно, для читателя особенность пособия состоит и в том, что в большинстве случаев материалом для обобщений являются факты переходной экономики в России. Это объясняется и трудностями подробного освоения подобного материала по всем странам, и стремлением придать изложению большую цельность, и, безусловно, желанием теснее связать теоретический анализ с практическими проблемами реформирования именно российской экономики.

Постановка проблемы **теории** переходной экономики порождает вопрос о ее месте в рамках экономической теории в целом. Ответ на него, на наш взгляд, связан с историческим характером экономической науки. Развитие, усложнение объекта ее исследования (реальной экономики) развивало и ее предмет, причем далеко не «линейным» образом: совершенствование, углубление одной линии изучения дополнялось возникновением, как казалось, и принципиально других линий (школ). Важно подчеркнуть при этом, что каждая из школ возникает в определенных условиях, отражая соответствующие потребности практики, занимает определенную нишу в экономической теории, ставит и решает большие или меньшие задачи. В этом смысле само возникновение и развитие теории переходной экономики также отражает объективные потребности современного этапа.

Далее, исторический характер экономической науки проявляется и в особом взаимоотношении общей (целостной) и относительно частных экономических теорий (отдельных школ, направлений, в частности и теории переходной экономики). Это взаимоотношение включает как бы несколько этапов. Первый — новая теория появляется как известный антипод по сравнению с существующими. Второй — новая теория развивается, занимая ведущее место в экономической жизни, ибо именно она способствует решению назревших актуальных проблем. Третий, — достигнув «пика» в своем развитии, эта теория своеобразно интегрируется целостной экономической теорией, превращаясь как бы в ее часть.

Своеобразие этой интеграции состоит в том, что она не просто объединяет различные школы, а интегрирует их на базе более общего подхода, при котором фундаментальные признаки той или другой школы (теории) оказываются частным случаем в рамках этого более общего подхода. Так, коренные признаки меркантилизма и физиократизма (при их собственном различии) оказались частным случаем в классической школе, положившей в основу труд не в той или другой отрасли, а «труд вообще». Или в неоклассической теории ценообразования предстали как частные случаи фундамен-

тальные признаки казалось бы несовместимых теории трудовой стоимости (производственный аспект ценообразования) и теории предельной полезности (спросообразующий аспект ценообразования). Как кажется, произведшая буквально революцию в условиях теории рыночного хозяйства кейнсианская теория в дальнейшем была интегрирована неоклассическим синтезом в единую модель именно рыночной экономики. Наглядный пример этой интеграции — интерпретация совокупного предложения, кривая которого на графике имеет три отрезка, выражающих концептуальные признаки соответственно кейнсианской, неоклассической и классической школ. Примеры подобного рода можно было бы продолжить.

Конечно, рассмотренная интеграция (не конгломерат) разных теорий не устраняет различий между ними. Эти различия остаются, придавая и сохраняя целостность каждой теории. Однако, во-первых, изменяется практическая роль частной теории, поскольку она оказывается лишь элементом более общего комплекса знаний, воздействующего на практику; во-вторых, — по той же причине — изменяется ее научно-эвристическое значение; в-третьих, в результате интеграции происходит обогащение целостной (общей) экономической теории.

Следует предположить, что теория переходной экономики (как относительно частная) также должна пройти путь, свойственный всякой частной теории, и в итоге интегрироваться в общую экономическую теорию. Однако, во-первых, как отмечалось, даже эта интеграция не устранит качественной особенности, целостности теории переходной экономики. Во-вторых, очевидно, теория переходной экономики находится сегодня еще на первом этапе своего существования, так что до указанной интеграции ей предстоит еще длительный путь собственного становления и развития. В-третьих, важно учесть и то, что теория переходной экономики характеризуется совершенно необычным аспектом по сравнению со всеми другими (частными) теориями. Если эти теории отражают тот или иной аспект функционирования определенной существующей системы, то теория переходной экономики — динамичный аспект перехода от одной системы к другой.

Последнее обстоятельство обуславливает и неодинаковую роль теории переходной экономики в различных исторических условиях. В период расцвета, обычного функционирования «нормальной» (непереходной) экономики она может иметь историко-познавательное и не очень существенное практическое значение. В период же реально осуществляющегося переходного процесса она приобретает огромное практическое, «инструментальное» значение. Такое значение имеет она для решения проблем современного российского общества.

Пособие по теории переходной экономики подготовлено преподавателями кафедры политической экономии экономического факультета МГУ с учетом опыта ведения этого курса на факультете. Авторский коллектив сознает все трудности разработки теории переходной экономики, рассматривает пособие как одну из первых попыток комплексного подхода к созданию такой теории, будет благодарен за критику и пожелания.

Предлагаемая работа носит поисковый характер. Позиции и оценки авторов не всегда совпадают, что неизбежно в такого рода коллективном труде. Далеко не всегда нам удавалось выработать согласованную во всех пунктах позицию по различным вопросам. Редакторы сохранили авторский подход, определенный контрапункт взглядов, считая это полезным для понимания читателем дискуссионности и открытости основных тезисов теории экономики переходного периода.

Авторами глав и разделов являются: введение, главы 1, 2, 3 — общая редакция — докт. экон. наук В. В. РАДАЕВ; главы 4, 6, 8, 9 — докт. экон. наук А. В. БУЗГАЛИН; глава 5 — докт. экон. наук А. В. БУЗГАЛИН, докт. экон. наук А. И. КОЛГАНОВ; глава 7 — канд. экон. наук А. И. МОСКОВСКИЙ; глава 10 — канд. экон. наук Е. В. КРАСНИКОВА; главы 11, 12, 14 — канд. экон. наук А. Н. ЧЕКАНСКИЙ; главы 13, 15, 16 — канд. экон. наук В. В. ГЕРАСИМЕНКО. Научно-вспомогательная работа выполнена З. А. КОРЧАГИНОЙ.

Постановка проблемы о переходной экономике прежде всего порождает ряд общих вопросов: правомерно ли говорить о **теории** переходной экономики, если да, то каково ее содержание; какое место она занимает в экономической теории. Самый общий ответ на эти вопросы заключен в характере предмета политической экономии.

Политическая экономия — историческая наука, ибо предмет ее исследования — отношения людей в производстве, распределении, обмене и потреблении во всем многообразии их форм — не остается с развитием общества неизменным. Известны различные состояния (ступени) общества, и политическая экономия как наука есть теоретическое системное отображение каждого такого состояния. Это отображение прежде всего представляет основные элементы каждой системы, характер взаимосвязи между ними в процессе ее функционирования, а также направленность (цель) функционирования, обеспечивающую устойчивость системы.

Но само существование **различных** устойчивых состояний общества, экономических отношений, свойственных ему, предполагает и качественно иные его состояния: периоды перехода от одного устойчивого состояния к другому, т. е. в буквальном смысле переходные состояния, которым, очевидно, свойственна и особенная — переходная экономика. Для понимания ее содержания обратимся к рассмотрению тех факторов, которые вызывают как изменения в самих общественных системах, так и необходимость перехода от одной системы к другой.

§ 1. Факторы, влияющие на характер системы переходной экономики

Структура и содержание факторов Характер любой системы определяется, с одной стороны, средой, в которой она находится, а с другой — особенностями структурных связей между элементами системы. В этом смысле основные факторы, определяющие функционирование и развитие эконо-

мических систем, могут быть подразделены на три группы: природно-климатические, производственно-экономические, социокультурные.

Природно-климатические факторы связаны с естественным базисом общества. Как показывает история, формы организации общественной жизни зависят уже от местоположения на планете, в частности от степени удаленности от экватора характера земель, степени их плодородия, обеспеченности водой и т. д. Известны периоды, когда влияние природно-климатических факторов было определяющим именно в стимулировании перехода от одного состояния общества к другому. Так, похолодание в первой половине I тысячелетия до н. э. не имело существенного значения для цивилизаций, расположенных вблизи экватора, но оказало влияние на греческую цивилизацию, стимулировав здесь поиски нового, более эффективного общественного устройства, связанного в конечном счете с утверждением принципиально нового строя, основанного на господстве частной собственности.

Производственно-экономические факторы характеризуют как бы продолжение естественного базиса существования человечества в его собственно родовой жизнедеятельности по обеспечению своего воспроизводства. К ним относятся прежде всего средства труда, предметы труда, соответствующие технологии, состояние человека-работника как главной производительной силы и субъекта экономических отношений, формы организации труда и производства, характер и формы присвоения средств и результатов производства — частная, общественная и др. собственность, уровень эффективности экономики и т. д.

Когда скоро речь идет об **экономике**, то именно производственно-экономические факторы непосредственно образуют элементы той или другой системы; именно их состояние в первую очередь характеризует или устойчивость данной экономической системы, или ее кризисное неустойчивое состояние, предполагающее соответствующие количественные или качественные сдвиги; именно их изменение прежде всего приводит к изменению в системе, или началу переходной экономики, переходного состояния. Классическими примерами действия этих факторов может служить переход от общинной собственности к частной с развитием индивидуальных орудий труда, а также развитие форм совместного труда под эгидой капитала или ассоциированной собственности в иной форме вместе с утверждением господства машин.

Социокультурные факторы представляют собой проявление духовно-сознательной жизнедеятельности человека (общества). Они тесно связаны с производственно-экономической деятельностью работника, духовное развитие которого определяет его ценностные ориентации, отношение к труду,

существующим социальным отношениям, его социальное поведение и т. д. В глобальном масштабе эти факторы формируют соответствующий общественный менталитет.

Социокультурные факторы включают в себя определенные традиции культуры того или другого этноса, его истории, условия бытия отдельного человека в его взаимосвязи с другими людьми, властью, государством; огромное значение имеют идеология, религия и др. Именно социокультурные факторы во многом определяют различия двух сложившихся на планете цивилизаций: западной и восточной. Если для первой характерны личная свобода человека, горизонтальный тип отношений, демократия, то для второй — жесткий контроль за деятельностью личности, вертикальный тип отношений, деспотизм.

Социокультурные факторы под влиянием развивающейся материальной культуры также развиваются: так в определенное время появляется религия, в ней со временем происходят известные изменения, развиваются обычаи, традиции, происходит в целом обогащение духовной культуры народов и т. д. Однако в целом следует отметить относительную самостоятельность и устойчивость факторов социокультурного порядка. В этом смысле, когда речь идет о переходных состояниях общества, они подчас играют роль своеобразных ограничителей, выход за рамки которых не очень желателен или даже невозможен. Об этом, в частности, говорят сохраняющиеся сегодня при всех происшедших изменениях устойчивые различия между странами западной и восточной цивилизаций. Хотя степень влияния социокультурных факторов на экономику, в том числе на инициирование переходных состояний, не поддается прямому измерению, это влияние трудно переоценить. Каждому обществу, каждой экономике, по выражению русского ученого С. Булгакова (1871—1944), свойствен особый «хозяйственный дух». По мнению М. Вебера (1864—1920), само рождение капитализма и свойственный ему «дух» обусловлены непосредственно духом протестантской религии, совокупностью норм поведения, вытекающих из протестантизма.

Характер факторов	действия	Выявление факторов, обусловливающих
		и определенность той или другой системы, и характер переходных состояний

«между» системами, еще не раскрывает механизм их действия в ходе общественного прогресса. В этом механизме можно выделить несколько моментов.

Первый — комплексность действия факторов, означающая, что результаты общественного прогресса это итог совокупного действия всех факторов, а в функционировании определенной экономической системы их действие тесно переплетено. Комплексность влияния факторов на систему

означает и то, что сравнительный анализ различных систем неправомерно связывать лишь с одним каким-то, даже крупным фактором.

Второй момент — относительная самостоятельность действия каждого фактора при их известной субординированности. В субординированности факторов исходная определяющая роль принадлежит факторам природно-климатическим, поскольку они выражают условия самого существования всякой жизнедеятельности; производственно-экономические факторы в этом смысле зависят от них; социокультурные факторы, кроме того, во многом определены уровнем развития материальной культуры.

Однако подобная субординированность факторов в конечном счете не устраняет — и это в данной связи главное — относительно самостоятельного действия каждого из них. Это означает, что действие любого из них не только опосредовано вышеотмеченной субординацией, но и может быть непосредственным, прямым воздействием на социально-экономические процессы. Это ясно в отношении природно-климатических факторов. Самостоятельность производственно-экономических факторов ярко проявляется в их негативном воздействии на природу, ставящем общество на грань экологической катастрофы. Социокультурные факторы свою относительную самостоятельность проявляют в огромном влиянии, которое оказывали на историческое развитие политика, идеология, религия и т. п. Это очень часто не прогрессивное, а регрессивное влияние, «вопреки» интересам и экономического прогресса, и развития личности. Таковы гонения на торговцев, преследования ученых-«еретиков» со сторонников религии. Таково влияние политико-идеологических установок на развитие в бывших социалистических странах. Сегодня на территории бывшего СССР и ряда других стран «всплеск» национальных суверенитетов повлек за собой разрыв необходимых хозяйственных связей, межнациональные столкновения, порождающие глубокий кризис, катастрофические ситуации в жизни народов и т. д. Третий момент — приоритетность действия факторов, суть которой в доминирующей роли одного из факторов в различных исторических условиях. Причем само историческое развитие ведет к определенной смене приоритетов, смене, отражающей упомянутую субординацию факторов. Так, на «заре» человечества, когда человек остается еще лишь относительно обособившейся частью природы, определяющую роль, естественно, играли природно-климатические факторы. Их приоритетность, видимо, сохраняется до тех пор, пока главным средством производства остается земля, т. е. для всех доиндустриальных цивилизаций. Развитие индустрии, обеспечивающей за столетие больший прогресс производи-

тельных сил, чем это было за весь предшествующий период, выдвинуло непосредственно на первый план производственно-экономические факторы. Не случайно именно в этот период рождается как наука политическая экономия. Как дитя приоритетности производственно-экономических факторов политическая экономия развивается на парадигме доминирующей роли материально-вещественных факторов, материально-вещественного богатства. Данная приоритетность характерна для всего состояния индустриального общества, прошедшего, можно сказать, на смену обществу аграрному.

Настоящее время — что демонстрируют наиболее развитые индустриальные страны — это особое переходное состояние от существовавшего несколько веков индустриального общества к новому, предполагается, более высокому его состоянию, получившему в науке название постиндустриального, информационного общества. В аспекте нашего рассмотрения этот переход характерен сменой приоритетов, переходом приоритетной роли непосредственно к социокультурным факторам. Естественно, имеющаяся в связи с этим аргументация в научном плане пока не может выйти за рамки научной гипотезы, требует новых фактов и исследований.

Важно подчеркнуть, что смена приоритетов не устраняет существующую между факторами субординацию определяющей роли природно-климатических и производственно-экономических факторов в целом по отношению к факторам социокультурным. Эта зависимость в конечном счете остается, но проявляется иначе: как говорят, первые две группы факторов «уходят в основание», оставляя непосредственно «главное» поле деятельности факторам самым поверхностным, производным. Это объясняется, однако, не умалением роли, к примеру, производственно-экономических факторов, но, наоборот, их таким высоким развитием, что они, в известном смысле, утрачивают свою роль как факторы развития, превращаясь в его очевидную, всегда существующую предпосылку.

§ 2. О критериях выделения стадий развития общества

Действие комплексности рассмотренных факторов с одной стороны, осложняет выбор критерия в классификации ступеней (состояний) общественного прогресса, а с другой — обуславливает относительность такого выбора: по какому бы признаку мы ни выделяли такие ступени, любой из них оказывается связанным с изменениями всей многообразной реальной действительности. Вместе с тем, как показывает история науки, выбор критерия связан с действием приоритетности того или другого фактора в определенных исторических условиях.

Как уже говорилось, политическая экономика как наука родилась в индустриальную эпоху, когда доминирующую роль стали играть производственно-экономические факторы. Отсюда подавляющее большинство критериев, по которым экономическая наука выделяла стадии общественного развития, связаны именно с этой областью.

Логично было бы предположить, что в более ранний период подобные критерии связывались с природно-климатическими факторами. Так оно и было в действительности. В одной из первых попыток создания самостоятельной науки об обществе арабский ученый Ибн Хальдун (1332—1406) развил идею о закономерном характере человеческого прогресса, который определялся у него географической средой, правда при важной роли общественного разделения труда. Позднее французский философ и историк Ш. Монтескье (1689—1755) также связывал характер общественного развития с климатом, состоянием земной поверхности, плодородием почв и т. п. Приоритетная роль географической среды у Монтескье дополнялась действием и других факторов: производством, собственностью, традициями и т. д.

Относительная самостоятельность действия различных факторов проявлялась в истории науки в использовании как критериев членения общества и социально-культурных факторов. А.-Ж. Тюрго (1727—1781), объясняя развитие общества сменой господствующих идей, создал одну из первых теорий о трех стадиях культурного прогресса человеческого общества: религиозной, спекулятивной (критически разрушительной) и научной. Подобной концепции придерживается А. Сен-Симон (1760—1825) и О. Конт (1798—1857).

Характерная черта использования любого критерия состоит в том, что он «заставляет» рассматривать все ступени развития общества через свою призму. Поэтому, хотя на самых ранних ступенях природно-климатические факторы действительно играли важную роль, использование критерия из производственно-экономической области представляет и эти ступени в своем «свете». Так, критерий орудий труда обусловил такую глобальную классификацию развития человечества с его древнейших времен, как каменный, бронзовый, железный века. Известная классификация раннего периода развития общества Л. Моргана (1818—1881) (дикость, варварство, цивилизация) также связана прежде всего с критериальной ролью орудий труда.

Однако приоритетность производственно-экономических факторов формирует и более сложные критерии периодизации общества, чем орудия труда. Становление и утверждение нового (буржуазного) строя, формирование гражданско-

го общества происходит в борьбе с предшествующим феодально-крепостническим обществом. В экономической науке очевидные различия подобных состояний общества связываются не только с характером орудий труда, но и с формой их применения в обществе, с характером отношений людей в процессе производства. Критерием выделения разных ступеней, по-существу, выступает способ производства. Так, А. Смит (1723—1790), выступая как глашатай буржуазного общества, с этих позиций критикует общество феодальное, проводит параллель между последним и античным рабством. Еще более подробно критериальная роль способа производства проводится в трудах современника и друга А. Смита Д. Юма (1711—1776). Юм говорит в этом смысле о примитивном, античном, феодальном обществах, каждое из которых является более прогрессивным, несмотря на возрастающую, по Юму, степень эксплуатации. Последней стадией развития Юм считал капиталистическое общество.

Критериальная роль способа производства как органического единства производительных сил и производственных отношений была использована при классификации ступеней развития человечества и К. Марксом (1818—1883). В отличие от своих предшественников Маркс анализировал достаточно развитые, зрелые отношения буржуазного способа производства, поэтому он не только подчеркнул его прогрессивность по сравнению с предшествующими способами производства, но и попытался показать его исторический характер. По Марксу, на смену буржуазному должно придти коммунистическое общество.

В целом, применительно к развитию западноевропейского общества, исторический процесс предстал у Маркса в виде смены следующих способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий (или античный), азиатский, феодальный и буржуазный. Последний знаменует завершение «экономической общественной формации» человеческой истории. На этой базе вырастает коммунистическое общество («царство свободы»). Эта классификация с некоторыми искажениями была взята на вооружение «официальной» наукой в СССР и господствовала в ней вплоть до последнего времени. Искращения были связаны, во-первых, с универсализацией данной классификации, распространением ее на развитие всего человечества; во-вторых, с трактовкой каждого способа производства как основы соответствующей общественной формации.

Выше речь шла и о таком сложившемся в западной теории подходе, который в истории человечества выделяет аграрное, индустриальное и постиндустриальное общества. Само по себе такое деление выражает современные тенденции в развитии экономики; изменение характера доминиру-

ющего фактора, соответствующего изменению характера богатства. Если в аграрном обществе такую роль играла земля, в индустриальном обществе — форма трансформированного материально-вещественного богатства (деньги, капитал), то в постиндустриальном обществе — знания, информация.

Действующие в современных условиях тенденции, иными словами, как будто бы свидетельствуют о постепенном переходе в жизни общества к приоритету социокультурных факторов. Однако это, хотя и ярко выраженные, но тенденции, которые не получили еще окончательной реализации. Современное состояние общества в этом смысле переходное. Эта переходность проявляется и в состоянии науки. Так, можно сказать, что критерий выделения обществ в данном случае, хотя он и призван подчеркнуть качественные изменения в развитии общества, носит производственно-экономический оттенок: таким критерием здесь выступает прежде всего техника, технология, характер орудий труда. Названная переходность видна и в самом названии будущего общества — постиндустриальное, которое подчеркивает лишь его временной (после индустриального), но не содержательный характер. Предлагаемые же позитивные названия — информационное, технотронное или, по О. Тоффлеру (1928), суперсимволическое — предполагают дополнительный анализ.

В целом же очевидно, что исторический характер критерия предполагает в свете современных тенденций развития общества поиск качественно нового критерия, который бы отвечал процессу перехода доминирующей роли в развитии от производственно-экономических факторов к факторам социокультурным. В науке это нашло отражение в постановке вопроса о формационном и цивилизационном подходах.

Формационный критерий: содержание и роль Формационный подход к членению развития общества на ряд исторических ступеней был развит К. Марксом на основе идей ряда его предшественников. Причем трактовка его самим Марксом неоднозначна. Первоначально, исходя из анализа буржуазного способа производства и опираясь на социально-экономический критерий (характер производственных отношений), он пытается дать характеристику других ступеней в развитии общества: до и после капитализма. Изменение характера производственных отношений он связывает с постепенным освобождением человека от подчинения его природе, а затем и другим, производственно-экономическим факторам.

Итог такого подхода — выделение трех **форм** исторических отношений между людьми:

— отношения личной зависимости (вначале первобытные);

— отношения личной независимости, но основанные на **вещной** зависимости;

— отношения свободных индивидов, основанные на их универсальном развитии.

Этим трем крупным формам (в контексте Маркс говорит и о формациях) общественных отношений соответствуют три ступени человеческого прогресса. В первую ступень он включает патриархальный, античный и феодальный строй; во вторую — буржуазное общество; к третьей относит будущее коммунистическое общество. Как видно, формационный подход в данном случае перекликается с упомянутым выше делением общества на доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное, хотя в последнем случае использовался другой критерий. Любопытно, что, применяя самый современный критерий (характер распространения информации), Ф. Хайек (1899—1990) выделяет в истории такие ступени, как инстинктивно-коллективистское общество, основанное на прямой информации, и рыночное общество (расширенный порядок), основанное на косвенной информации. Какие-либо последующие ступени он связывает с совершенствованием рыночного порядка.

Несколько иное понимание Марксом формационного подхода связано с изменением им критериального подхода к выделению формаций: акцентируя внимание на социально-классовой характеристике общества, отчуждения, природе движущих политических сил при переходе от одной ступени к другой, он подчеркивает антагонистический характер ряда обществ в отличие от других. В таком аспекте им выделяются формации: архаическая (первобытный способ производства), экономическая (античный, азиатский, феодальный и буржуазный способы производства) и коммунистическая. Определенность критерия обуславливает логичность и такого деления, хотя с чисто экономической точки зрения не кажется достаточно корректным объединение в одной ступени (экономическая формация) слишком разнородных обществ.

Однако, как отмечалось, в отечественной науке формационный подход использовался в упрощенном и искаженном виде, что, прежде всего, связано с отождествлением — как определенных исторических состояний общества — способа производства и формации. Формационная методология фактически была сведена к жесткой пятичленной схеме развития человечества, обязательной для всех стран и народов. Видимо, эти искажения не следует сбрасывать со счета, говоря о возможностях реально используемого в отечественной науке формационного подхода и его роли в будущем.

Важнейшие черты формационного подхода в этом смыс-

ле, раскрывающие его содержание и историческое значение, состоят в следующем:

- понимании развития общества как поступательного естественно-исторического движения от сравнительно низших ступеней к высшим;

- выделении в этом процессе как существенного — экономического прогресса;

- выделении в отношениях, опосредующих этот прогресс как определяющих, — производственных отношений;

- характеристике в самих производственных отношениях их ядра — формы соединения работника со средствами производства;

- акцентировании в ряду движущих сил общественного прогресса (перехода от одной ступени к другой) диалектики производительных сил и производственных отношений;

- разработке теоретической модели периодизации истории по критериям способа производства, типа отчуждения и др., позволяющим выделить различные формации;

- акценте на переходе от одной ступени к другой в форме социально-политической революции, реализующей движущую роль классовой борьбы;

- как завершающий итог формационного подхода вывод о социализме как строе, следующем за капитализмом, и как первой фазе коммунистического общества.

Формационный подход, несомненно, сыграл важную роль в трактовке развития человеческого общества. Прежде всего, он утвердил материалистическое толкование этого процесса, подчеркнул важную роль экономики в жизни общества, поставил во главу угла идею прогресса. Научность его подкреплялась тем, что он был сформирован на основе классификации реальной экономической истории западноевропейских стран. Однако научность формационного подхода, как впрочем и всякого другого, не превращает его в абсолютный метод познания истории, не устраняет его ограниченности. Многие его недостатки оказываются продолжением его достоинств, как это всегда бывает при абсолютизации, даже самих по себе правильных положений.

Так, справедливо подчеркивая поступательность развития, формационный подход ведет к упрощению и искажению понимания этого процесса, представляя его в виде однозначно заданного линейного развития, прохождения общества по указанным им ступеням (от низших к высшим). Само определение «высоты» этого развития он связывает с достаточно узким, даже с точки зрения экономики критерием. Характеризуя общественный прогресс в абстрактно-логическом виде, он принижает конкретно-исторические моменты развития. Подчеркивая критериальную роль специфических про-

изводственных отношений, формационный подход недоучитывает фактор преемственности исторических ступеней, общеэкономических, тем более общечеловеческих ценностей. Как монистический подход формационный подход исключает возможность многовариантного развития, порождая тем самым стремление «укладывать» всякое развитие в любой стране в прокрустово ложе указанных им формаций, что, несомненно, упрощает реальную картину общественного прогресса. Избрав критерием экономический фактор, формационный подход невольно принижает роль факторов неэкономических и, что особенно важно, существенно умаляет в истории творческую активную роль человека. Наконец, нелишне еще раз указать, что это подход — страновой, т. е., с одной стороны, как бы «предлагающий» свои ступени для каждой страны, а с другой — родившийся из опыта развития отдельных стран Западной Европы.

Конечно, сама по себе ограниченность формационного подхода, свойственная, как отмечалось, всякому научному методу, еще не является доказательством того, что этот подход сегодня себя изжил. Однако следует подчеркнуть, что именно забвение этих ограничений — характерная черта использования формационного подхода в советской экономической науке. В результате метод выделения формаций был превращен в жесткую **систему** формаций, применяемую к любому процессу в любых условиях. Сложилась методология специфических характеристик — методология «наоборот» (при капитализме все плохо, при социализме все хорошо) и т. д. Все это негативные следствия недоучета ограниченности формационного подхода в логическом аспекте. Вместе с тем, ограниченность формационного подхода проявляется в современных условиях все чаще и в аспекте историческом.

Дело в том, что формационный подход сложился в эпоху индустриализации, характерную бурным экономическим ростом, когда прогресс прежде всего проявлялся в росте вещественного богатства. Каждая эпоха порождает свои научные подходы. В доиндустриальный период, к примеру, сама идея общественного развития пробивала себе дорогу довольно слабо, большое распространение имели идеи общественного круговорота. Индустриализм, сделавший доминантой развития производственно-экономические факторы, усилил неравномерность развития разных стран, создав возможность быстрого рывка отдельных из них, как бы подчеркнул именно разноразличность их состояний в экономическом аспекте, не случайно тем самым сделав очевидной идею прогресса, связанного с прохождением каждой страны определенных ступеней. Важно понять, что «критика» формационного подхода не отвергает его научности и эвристической ценности. К примеру, этот подход позволил Марксу

сделать вывод о будущем обществе, где должно обеспечиваться всестороннее развитие человеческой личности, а главным богатством реально становится свободное время. Эта критика лишь подчеркивает необходимость поисков другого, свойственного именно сегодняшней эпохе подхода, ибо современные условия — конец XX века — эпоха формирования новой доминанты общественного развития, требующей соответственно и смены научной парадигмы.

Среди обстоятельств, определяющих изменение доминанты общественного развития на первый план хотелось бы поставить развитие процесса обобществления: постепенное превращение всего человеческого общества в единый целостный организм. Этот постоянно идущий процесс особенно ускорился в XX веке с формированием мирового капиталистического хозяйства. Если первоначально особое значение в нем имели связи «метрополия-колония», то со второй половины XX века все большее значение стали приобретать региональные взаимосвязи, принимающие все более комплексный характер (Европейский союз, ассоциации стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и др.). Начало 90-х годов показало на примере деятельности Азиатско-Тихоокеанского экономического совета (АТЭС) возникновение принципиально новой региональной группировки, в которой экономическое объединение впервые создано государствами, существенно различающимися во всех отношениях и распространившими принципы внутренней либерализации на «внешних» партнеров («открытый регионализм»). Возросшее влияние интегративных процессов реально ощущают на себе сегодня и Россия, и другие государства, бывшие республики в составе СССР, а также страны Восточной Европы. Развитие обобществления в этом смысле еще раз обнаруживает ограниченность формационного подхода, ориентированного прежде всего на страновой аспект, подчеркивает необходимость такого критерия в оценке общественного развития, который бы учитывал эту реальную возрастающую целостность всего мирового сообщества.

Далее, крайне важно отметить совершаемый в развитых странах переход от индустриального к постиндустриальному обществу, что означает глубокие качественные изменения в функционировании общественного организма: существенно возрастает роль производства нематериального; в отличие от индустриального общества на первый план выдвигается человек по сравнению с факторами технико-технологическими; по некоторым определениям, от эры энергетической общество переходит к эре информационной и т. д. Обычно именно факторы подобного рода подчеркиваются как главные, характеризующие сегодня наиболее важные изменения в развитии целого ряда стран. И в этом нет ошибки, тем более

если речь идет о страновом аспекте анализа. Однако верно и то, что далеко не все страны вступили в подобную стадию своего развития, поэтому-то особое значение и приобретает процесс обобществления, который сообщает новое качество всей системе. Во всяком случае, процесс «постиндустриализации» существенно меняет роль производственно-экономических факторов, являющихся доминантой в формационном подходе.

Специально следует выделить и общепризнанное возникновение качественно новых — глобальных, общечеловеческих проблем. Возникновение, к примеру, экологической, ядерной проблем, решение которых связано с самим выживанием человечества, свидетельство и того, что на определенном этапе развития (связанного, кстати, с издержками индустриализма и постиндустриализма) возникают проблемы, выходящие за рамки деления общества на способы производства (капитализм, социализм и т. д.). Очевидно, это тоже своеобразный сигнал о необходимости особой призмы при рассмотрении закономерностей человеческого прогресса в современный период по сравнению с периодами прошлого.

Наконец, в научном анализе нельзя сбрасывать со счета и очевидный кризис формационной парадигмы. Выражение его — несоответствие реальных процессов развития капиталистического способа производства закономерностям, экстраполированным на базе формационного подхода, а также глубокий кризис обществ, пытавшихся на практике реализовать модель социализма, вытекающую как предвидение из этого подхода. Иными словами, принципиальная ограниченность формационного подхода проявляется сегодня как нарастающая неспособность объяснить современные процессы развития человеческого общества на планете. В связи с этим возникает реальная проблема поиска иного подхода, способного эффективнее решить эти задачи.

Цивилизационный или общецивилизационный критерий Иной подход в настоящее время связывают с цивилизационным критерием. В выделении различных ступеней (состояний) общества он руководствуется не производственно-экономическими факторами, а всей совокупностью элементов материальной и духовной культур. В этом смысле ему свойствен акцент не на общественном богатстве, а на развитии человека. Характерно для него и выделение в истории человечества не последовательных исторических ступеней, а именно определенных состояний общества (цивилизаций).

Цивилизационный подход сам по себе не нов. Так, русский социолог Н. Я. Данилевской (1822—1885) рассматривает 10 типов исторически сменяющихся цивилизаций, выделяя такой качественно новый тип, как славянский; немецкий

философ О. Шпенглер (1880—1936) выделяет 8 изолированных одна от другой культур (цивилизаций) с предположением о рождении русско-сибирской культуры; англичанин А. Тойнби (1889—1975) трактует историю человечества как круговорот локальных цивилизаций (более десятка) и т. д.

Не останавливаясь на специальной характеристике цивилизационного подхода, обратим внимание лишь на одну черту его использования, до сих пор не позволяющую ему в полной мере претендовать на роль новой парадигмы. Речь идет о том, что он построен на «рассечении» общества на ряд локальных цивилизаций, малосвязанных или вообще не связанных (у О. Шпенглера) одна с другой. Такая «локализация» культур имеет реальные основания в прошлом, и именно этим оправдано появление «локально-цивилизационного» подхода. Однако, как уже отмечалось, критерий локальности все более изживает себя в современных условиях становления и утверждения единой общемировой цивилизации. Поэтому новый современный подход (назовем его условно общецивилизационным) качественно отличается от «старого» цивилизационного подхода. Во-первых, он рассматривает человечество не как «рассеченное» на ряд цивилизаций, а как единую цивилизацию с приоритетом и господством общечеловеческих ценностей. Во-вторых, он меняет роль «особенного». Если прежде особенное приобретало самодовлеющий характер, разделяло разные культуры, то приоритет общечеловеческого, с одной стороны, ставит известные границы в развитии особенных черт каждой культуры, а с другой — обогащает ее общими достижениями всего человечества. В-третьих, несколько уточняется критерий подхода — в центр еще более выходит человек как воплощение всех общественных отношений, его свободное, всестороннее развитие. В этом смысле, как отмечают наши ученые, происходит переход к новому типу цивилизации: от эпохи доминирования социального начала над природным и личностным к эпохе, когда социальное становится средством для наиболее полной реализации человеком всех своих способностей и свободного творения самих отношений.

Как видно, общецивилизационный критерий преодолевает черты ограниченности, свойственные формационному подходу:

- меняет гипертрофию производственно-экономических факторов на учет единства материального и духовного в условиях повышения роли факторов социокультурных;

- смещает акцент с вещественного богатства на развитие человека;

- переносит критериальную роль от производственных отношений ко всей совокупности общественных отношений, воплощенных в жизнедеятельности людей;

— допускает многовариантность развития в отличие от жесткого экономического детерминизма;

— обеспечивает общечеловеческий характер подхода вместо узкоэтнического;

— трактует развитие не как строго линейный процесс, а процесс, предполагающий сосуществование разнообразных состояний обществ с различными уровнями развития отдельных элементов материальной и духовной культур и т. д.

Возникает вопрос, не «отменяется» ли новым подходом или не умаляется ли, по крайней мере, очевидная важная роль экономических процессов, обеспечивающих само физическое существование человека. Думается, нет, не отменяется и не умаляется. Во-первых, речь идет о преодолении гипертрофии производственно-экономических факторов, собственной формационному подходу. Во-вторых, речь идет не о субординации различных факторов, а об изменении роли отдельных факторов в развитии общества на его равных исторических ступенях. К примеру, удовлетворение элементарных потребностей всегда есть первейшее условие жизни, однако доминирующую роль в развитии оно играло лишь на заре человечества, уступив в дальнейшем эту роль другим факторам. То же самое можно сказать о роли географической среды в развитии человечества и т. д. Так что общая субординация факторов сохраняется, но происходит смена доминирующих факторов, когда при появлении каждого нового из них предыдущий доминирующий фактор свое действие сохраняет, но уже не как определяющий. Именно смена доминант выступает основой вышерассмотренной смены критериев подхода к истории человечества.

Наступило ли время для применения нового подхода? Сложность ответа на этот вопрос связана, в частности, и с тем, что сам этот новый подход представляется пока в расплывчатом виде, как совокупность некоторых общих требований. Однако бесспорна настоятельность преодоления прежних представлений о развитии общества, разработки новых, более зрелых, высоких критериев в анализе этого процесса. В этом смысле скорейшее оформление нового подхода играет сегодня, прежде всего, важную методологическую, эвристическую функцию, без учета которой наука не может сегодня успешно решать проблемы, возникающие при анализе общественного развития.

Прежде всего, методологическое значение общецивилизационного подхода означает, что, с одной стороны, он дает сегодня новое освещение человеческого прогресса, с другой — дает его в достаточно общем виде, так что требуется применение дополнительных, «рабочих» критериев. Очевидно, например, что общецивилизационный подход на базе имеющихся в науке материалов обнаруживает такие своеобраз-

ные ступени (состояния) в развитии человечества, как: 1) первоначальное существование единой (примитивной) цивилизации; 2) «раскол» ее на две крупные (восточная и западная) цивилизации; 3) формирование в современных условиях качественно новой единой мировой цивилизации, несущей в себе и единство черт общего и особенного разных локальных цивилизаций и стран.

§ 3. Основные формы (ступени) развития общества

Недостаточная эффективность формационного и общесовременного подходов в анализе современных процессов не снимает, а, наоборот, актуализирует проблему критерия определения тех или иных стадий общественного прогресса. Это важно как для **определенной** характеристики различий этих стадий (форм), так и для выявления «места» для переходных экономик, находящихся между этими стадиями.

Как найти оптимальный критерий Конечно, выделение подобного критерия в известном смысле относительно. К примеру, и приведенные выше классификации ступеней общественного развития, и огромное количество неупомянутых классификаций — все в какой-то мере отражают этот процесс. Однако представляется, что в данном случае все же следует учитывать некоторые моменты. Так, избираемый критерий, во-первых, должен быть связан с достаточно массовидными процессами в развитии общества. Во-вторых, желательно, чтобы он учитывал современные мировые тенденции, в частности глобализацию человеческого прогресса. В-третьих, он должен исходить из тенденций настоящего: так, классификация по критерию из будущего может дать в итоге лишь определенную гипотезу или утопию. В-четвертых, критерий должен носить экономический характер.

Прежде чем перейти к позитивному решению рассматриваемого вопроса, интересно обратить внимание на достаточную повторяемость классификаций общественного прогресса в истории экономической науки, совпадение их в некоторых основных элементах. Прежде всего, с теми или иными вариациями (по названию) подавляющее большинство экономистов говорит о стадии примитивного, традиционного, нерыночного состояния экономики (А. Смит, К. Маркс, В. Зомбарт (1863—1941), М. Вебер, Г. Минз (1896) и др.). Далее, выделение рыночной экономики (рыночного порядка), характерного для индустриальной, капиталистической системы, являющейся главным предметом исследования экономической науки с момента ее рождения. Наконец, указание с использованием той или другой терминологии на развитие некоего последующего, нового состояния по сравнению

с рыночной экономикой, характерной для развитых европейских стран середины XIX века. Р. Гильфердинг (1877—1941) называет это состояние организованным капитализмом, Д. Гобсон (1858—1940), как и многие другие, — империализмом, Г. Минз — коллективным капитализмом и т. д. Существенно то, что и эти, и другие исследователи тенденций развития капиталистической рыночной системы, к примеру Э. Чемберлин (1899—1967), Д. Робинсон (р. 1903), показывают качественные изменения в функционировании этой системы, трансформацию ее коренного механизма — рыночной конкуренции.

Русский экономист П. Струве (1870—1944) рассматривает в обобщенном виде три идеальных типа хозяйственного строя. Первый — это совокупность достаточно однородных, практически несвязанных хозяйств. Второй — рыночное хозяйство, характерное тесным взаимодействием всех хозяйствующих субъектов на базе их частной собственности. Третий — хозяйство, управляемое из единого центра, которое Струве считал искусственным. О двух основных идеальных типах хозяйства (центрально-управляемое и рыночное) писал впоследствии немецкий экономист В. Ойкен (1891—1950).

Известно, что будущий строй часто назывался и социализмом. Причем не только в концепции К. Маркса, где вывод о социализме составлял ее ядро. О будущем социализме говорил видный представитель исторической школы Г. Шмоллер (1838—1917). О социализме как следующей за капитализмом стадии говорит и А. Шумпетер (1883—1950). Социализм как цель обозначен и в современных программах социалистических, в том числе правящих, партий.

Наконец, уже упоминавшиеся концепции постиндустриального, информационного и т. д. общества также основаны на качественном сравнении дорыночной, рыночной и последующей, становящейся в современных условиях экономики, которую в рассматриваемом данном случае аспекте можно было бы назвать и «пострыночной».

С методологической точки зрения важно обратить внимание и на следующий момент, отмечаемый целым рядом экономистов: каждая стадия характерна качественно особым строем экономических и социальных отношений, понимание которых предполагает соответствующий, в известном смысле «уникальный» подход. Вследствие этого возникает необходимость смены и научного инструментария: так, закономерно всякой новой стадии невозможно познать и понять на основе прежних научных подходов. Достаточно ярко эта идея развита в концепции различных «хозяйственных стилей» (хозяйственных устройств) немецкого экономиста А. Шпитгофа (1873—1957). Г. Минз в этом смысле подчеркивал, что каждая экономическая система имеет свою теорию. Так, из

четырех рассматриваемых им стадий третья стадия (фабричная система), по его мнению, была глубоко проанализирована в теории Маркса. Для следующей же (корпоративной системы), по Минзу, должна быть создана новая теория.

Все вышесказанное и с логической, и исторической точек зрения при всей относительности критерия выделения стадий общественного развития свидетельствует в пользу такого экономического критерия, как характер (форма) производственных (общественных) отношений людей, выражающего степень их развития, степень подчинения противостоящим им факторам — природным, экономическим, социальным.

В этом смысле теория переходной экономики крупным планом могла бы исходить как из предпосылки из существования таких трех крупных основных состояний человеческого общества как, во-первых, традиционная (нерыночная) экономика; во-вторых, рыночная экономика; в-третьих, экономика постиндустриального общества, следующая за экономикой рыночного типа.

Содержание основных ступеней общественного прогресса

Выделенные три ступени можно было бы охарактеризовать более подробно в содержательном плане по таким признакам, как состояние производственно-тех-

нической базы, характер присвоения средств производства и состояние работника.

Традиционная экономика характерна примитивными, ручными средствами труда; энергетической базой в виде естественной силы животных и самих работников; медленным экстенсивным развитием. Главным средством труда здесь остается земля, что и определяет другое название этой ступени как аграрного общества. Характерная форма собственности — общественная: либо в виде государственной, что свойственно восточной цивилизации, либо в виде сословной, как в западноевропейских странах. Для организации труда характерны или индивидуальная форма труда (крестьяне, ремесленники), или его простая кооперация. Соответственно работник в этих условиях лично не свободен. Если первоначально он находится в полной зависимости от сил природы, то в дальнейшем — это зависимость от общины как одной из первых форм общественного устройства. В свою очередь, разложение общинных отношений ведет к двум различным формам внеэкономической зависимости людей: для восточной цивилизации это развитие вертикальной деспотической зависимости от центра (государства); для западной — это существование относительно локальных форм рабской и крепостной зависимости.

Рыночная экономика развивается на базе индустриального строя. Средства труда здесь — сложные машинные устройства. Энергетика — преобразованные силы природы в виде

пара и электричества. Для нее характерен быстрый рост производства, развитие его интенсивного типа. Для организации труда — его совместные формы, сложная (фабричная) кооперация. Типичная форма собственности — частная. Развитие производительных сил обуславливает соответствующее развитие работника, его способностей и потребностей (физических, интеллектуальных и социальных). Он лично свободен, принимает участие в функционировании различных демократических институтов (партии, профсоюзы, парламентская система и т. п.). Однако все это осуществляется в условиях сохранения вещной зависимости людей, ибо вся их деятельность, мотивация и само существование обусловлены необходимостью воспроизводства вещного богатства, опосредованного в свою очередь рыночными отношениями. Человек в рыночной экономике в этом смысле есть лишь «экономический человек», деятельность которого полностью подчинена внешней для него силе производственно-экономических (уже не природных) факторов. Наибольшее развитие рыночная экономика получила в рамках западной цивилизации.

Будущая (пострыночная) экономика развивается на базе принципиально иных факторов и технологий: определяющее значение здесь приобретают информация, сила знания, творческий труд и т. п. С точки зрения собственности она трактуется как смешанная экономика, включающая разнообразие государственной, частной, коллективной и др. форм. Универсальное развитие способностей (и потребностей) человека в условиях принципиально изменившейся производственно-технической базы устраняет господствовавшее над «экономическим человеком» материально-вещественное богатство. Изменяется система ценностей и ориентаций. В производственно-общественных отношениях людей место вещной зависимости вновь (но уже на качественно ином уровне) занимают личные отношения: в этом смысле, как отмечают ученые, такие черты, как доверие, честность, гуманность, коллективизм и т. п., становятся элементами самих производственных отношений. Работник (человек) утрачивает односторонние функции исполнителя, в той или иной форме и мере принимает участие в управлении производственными и другими процессами.

Поскольку речь идет о будущей экономике, описать ее основные черты подробно нет возможности — во-первых; к тому же любое возможное описание совершается через призму категорий теории, сложившейся в условиях рыночной экономики, — во-вторых. Поэтому во многом в этих описаниях прежде всего важен учет проявляющихся тенденций роста нового в условиях старого. В этом смысле заслуживает внимания концепция Р. Коуза развитая им еще в 30-е годы.

Согласно ей институциональная структура экономической системы включает такие институты, как рынок и фирма. Их существование есть сосуществование в единой (рыночной в принципе) системе двух типов отношений: традиционно рыночных и альтернативных ей внутрифирменных отношений, которые Коуз трактует как отношения сознательного регулирования производства, отношения координации и т. п. для эффективности которых важное значение имеют нерыночные методы и формы (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, различного рода моральные факторы и т. п.). Естественно, что увеличение количества фирм, а также расширение многих из них приводит к расширению данных отношений. Показательно то, что развитие этих процессов Коуз показывает, обращаясь к законам рыночной экономики: соотношение тех и других связей определяется движением рыночных трансакционных издержек — их сокращением или увеличением. Показательно и то, что буквально второе рождение эта концепция получила лишь при реальной актуализации этой проблемы — в конце XX века.

Сам характер третьей, основной, ступени (это общество будущего) обуславливает неопределенность ее названия. «Рабочие» названия, которые используются в настоящее время, не вполне корректны, если рассматривать эту ступень в ряду традиционной и рыночной экономики. «Пострыночная» — не включает в себе содержательного начала, отмечая лишь то, что эта ступень идет «после» рыночной. То же самое можно сказать и об определении «постиндустриальное» общество. Кроме того, оно, как и «информационное» общество, выражает иной критерий классификации, чем избранный в настоящем анализе. Казалось бы ближе к истине термин «смешанная» экономика. Он действительно отражает, хотя во многом внешне, процессы, происходящие в производственно-экономических отношениях. Однако этот термин, акцентируя внимание на внешней стороне процесса, не подчеркивает глубинных изменений в обществе. Становление третьей ступени выступает в ряду «традиционная экономика — рыночная экономика» как отрицание отрицания. Это означает, во-первых, что элементы первой и второй ступеней проявляются в условиях третьей ступени с иным содержанием и в иных формах; во-вторых, здесь наблюдается не просто «смесь» старых и новых элементов, но именно качественно новое целостное образование.

О феномене плановой (командной) экономики

Становление третьей ступени, вырастающей из рыночной экономики, как отмечалось, связано с рядом существенных тенденций. Во-первых, в низовых структурных звеньях (фирмах) развиваются качественно особые, альтернативные рыночным отношения, которые выступают как экономическое

планирование. Во-вторых, на базе обобществления производства и обмена изменяется механизм рыночных отношений; в-третьих, возрастающее значение приобретает государственное регулирование самих рыночных отношений, антимонопольная деятельность государства, повышение его участия в распределении доходов и т. д.

Все эти тенденции свидетельствуют об одном: постепенном вырастании в недрах стихийной рыночной экономики элементов некоего нового механизма функционирования, характерного возрастанием роли моментов априорности, сознательного, планового воздействия на экономические процессы. Вот это нарастающее сознательно согласованное, социально-ориентированное регулирование производства и распределения продукта и говорит о том, что в будущем обществе плановое начало в функционировании экономики будет играть гораздо большую, чем прежде, роль. Не означает ли это, что пострыночная экономика и будет «плановой экономикой»?

Возможно, что так оно и будет. Развитие экономики и науки даст со временем ответ на этот вопрос. Однако в нашем изложении нужно сказать о реальном феномене плановой экономики, так как она сложилась после 1917 года в России, а после второй мировой войны еще в ряде стран. В науке сложилась двоякая трактовка ее содержания. В самих странах плановой экономики она рассматривалась как социалистическая и характеризовалась как высшая ступень человеческого прогресса в современных условиях. В западной науке она трактовалась как командная, представляющая реальную (хотя, как часто подчеркивалось, не отвечающую закономерностям прогресса) альтернативу рыночной экономике.

События последних лет привели к существенной переоценке содержания и роли плановой экономики в большинстве стран, где она функционировала. Отмечается, прежде всего, ее низкая эффективность, не отвечающая современным возможностям производства. В частности, общепризнанным стала тупиковость пути, по которому она развивалась, приводя страны плановой экономики к кризису существующего в них экономического строя. Речь идет и об «искусственности» подобного строя, возникшего и существующего во многом благодаря диктатуре партийно-государственного аппарата. Итогом нового подхода к плановой экономике стало свержение партийно-государственных режимов в большинстве бывших социалистических стран и намерение идти в будущее новыми путями, отказавшись от реальностей плановой экономики.

Новые подходы к плановой экономике в России и других бывших социалистических странах вместе с тем подтвердили оценки ее в западной науке как командной экономики, т. е.

экономики, функционирование которой подчинено прямым директивам из центра, причем директивам, не всегда отвечающим экономической необходимости, экономики, по сути не имеющей обратных связей, поскольку в ней не действовали реальные рыночные отношения.

Главный вывод, который следует из вышеизложенного, состоит в том, что известный истории по опыту СССР и других социалистических стран реальный феномен плановой (командной) экономики не может стать прообразом экономики будущей, третьей, ступени общественного прогресса. Более того, нужно отметить, что во многих отношениях названная плановая экономика продемонстрировала движение общества с точки зрения современных ориентиров не вперед, а назад, т. е. привела к известному регрессу.

В области производственно-технической базы это выразилось в ориентации на экстенсивный путь развития, консервирование отсталой техники и технологии, невосприимчивости к достижениям научно-технического прогресса. Господствующая в командной системе государственная (бюрократическая) собственность явилась фактически формой закрепощения работников государством, полностью деформировала мотивационный механизм, оказалась в итоге главной причиной низкой эффективности плановой системы. Главный критерий прогресса — развитие работника, человека, хотя и свидетельствует о целом ряде безусловных достижений плановой экономики, также обнаруживает признаки деградации. Прежде всего, это связано с восстановлением и воспроизводством элементов внеэкономической зависимости и принуждения, существовавших в плановой системе. Отсюда развитие психологии «винтика» подчинения бюрократической иерархии, психологии уравнительности и иждивенчества, страха и единомыслия. Существовавшая реально плановая экономика и с точки зрения главной компоненты современного общественного прогресса — всестороннего развития способностей человека, ставящего себе на службу все факторы социально-экономической жизнедеятельности, — вела развитие в тупик.

Следует вместе с тем отметить, что в отечественной и зарубежной науке имеются школы (радикальной политической экономии и др.), развивающие идеи демографического планирования и самоуправления, предполагающие возможность преодоления коренных пороков «командной экономики».

Вышерассмотренная проблема о выделении основных ступеней в развитии общества и краткая характеристика этих ступеней создают необходимый фон для постановки вопроса о состоянии экономики между отдельными ступенями, о том, как совершается переход от одной ступени к другой, в чем особенности предмета экономической науки в случаях, когда она исследует эти переходные состояния, или переходную экономику.

Контрольные вопросы

1. Каковы содержание и характер влияния различных факторов на общественный прогресс?
2. Одинакова ли роль различных факторов в разные эпохи?
3. Может ли доминирующая роль в общественном прогрессе принадлежать не производственно-экономическому фактору?
4. Какие критерии использовались в науке при выделении ступеней развития общества?
5. Чем вызваны различные трактовки формационного подхода?
6. В чем состоит ограниченный характер формационного критерия?
7. Есть ли различие между цивилизационным и общецивилизационным подходами?
8. Какими принципами следует руководствоваться для определения критерия при выделении основных ступеней человеческого общества?
9. По каким признакам различаются основные ступени в развитии общества?
10. Можно ли считать плановую экономику прообразом будущего общества?

Раздел I

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Глава 1

СОДЕРЖАНИЕ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

§ 1. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОБЪЕКТ ТЕОРИИ

Объективные предпосылки переходных состояний Признание ступенчатого характера общественной эволюции, разделявшегося, как отмечалось, значительным количеством ученых в истории науки, означает, по сути, признание исторического характера развития и каждой отдельной ступени. Можно было бы говорить о прохождении ею трех основных стадий: становления и восходящего развития; зрелого состояния; нисходящего развития, связанного с нарастанием нового. Это определяется непрерывностью человеческого прогресса, общественного воспроизводства.

Эта непрерывность, включающая в себя постоянное совершенствование средств труда, технологии, организационных форм производства и, наконец, самого человека как главной производительной силы и субъекта общественных отношений, и предполагает постепенность становления каждой исторической ступени. Она означает, что экономика в обществе не прекращает своего функционирования ни в период зарождения каждой новой ступени, ни в период ее нисходящего движения.

Получается, что в характеристике экономики каждой исторической ступени две стадии из названных трех обнаруживают ее своеобразное состояние: неполноту свойственных ей признаков, отсутствие целостности, сосуществование элементов новой и старой экономик и т. п. Вместе с тем очевидно, что речь должна идти не о своеобразии самих стадий, а о своеобразии экономики того периода, который находится как бы между различными ступенями, точнее, их зрелыми состояниями. Действительно, стадия становления любой ступени есть одновременно и стадия нисходящего движения ступени предшествующей, а нисходящее движение всегда связано с зарождением и развитием новой ступени и т. д.

Поэтому переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функциони-

рует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика характеризует как бы «промежуточное» состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающей ее от «обычной» экономики той или другой ступени.

Подобный «циклический» характер эволюции, из которого и вытекает периодическое наступление переходных состояний в большинстве случаев, видимо, представлялся экономистам самоочевидным, т. е., говоря об историческом «уходе» какой-то ступени, они должны были предполагать существование ее нисходящей стадии. Однако в науке достаточно распространены и прямые постановки об этом. Так Ибн Хальдун говорит о циклах подъема и упадка цивилизаций. Ш. Фурье (1772—1837) выделяет в каждой из рассматриваемых им четырех исторических ступеней стадии детства, роста, упадка и дряхлости и т. д.

Следует подчеркнуть и то, что о переходной экономике возможно говорить при любой классификации общественной эволюции: будь то три ступени (традиционная, рыночная и будущая экономика), рассматриваемые нами, или способы производства по критерию формационного подхода, или общественные формации по социально-политическому критерию и т. п. При любом выделении ступеней сохраняется цикличность их развития, а следовательно, и конституирование особых переходных состояний.

Наиболее крупные изменения такого рода, очевидно, связаны и с более крупной классификацией, в частности при переходе от традиционной экономики к капиталистической, рыночной (совпадает с переходным процессом от феодализма к капитализму в рамках другой классификации), а также в случае перспектив развития рыночной экономики в современных условиях. Показательно, что переходный характер эпохи при смене феодализма капитализмом был соответствующим образом отмечен наукой своего времени. Это проявилось в фиксировании обострившихся социально-экономических противоречий; критике «несправедливости» наступающего нового строя по сравнению с идиллическим прошлым; критике феодализма как строя, тормозящего наступление более прогрессивного индустриального строя, и т. д. Последняя из упомянутых позиций характерна, например, для А. Сен-Симона, который разделял эволюцию на органические эпохи (ступени) и критические эпохи. Под последним он понимал периоды бурных потрясений между двумя органическими эпохами. Критической эпохой, в частности, Сен-Симон считал и современное ему общество, прямо указывая, что «современная эпоха есть эпоха переходная».

Основные черты переходной экономики как особенного ее состояния по сравнению с состоянием той или другой, но определенной ступени обусловлены в целом характером изменений в этот период. Если для каждой системы, или органической эпохи, по Сен-Симону, это прежде всего есть изменения функционирования, то для переходной экономики это по преимуществу есть изменения развития.

Отсюда первая черта — характерная **неустойчивость** переходной экономики. Дело в том, что во всякой системе в процессе ее функционирования постоянно происходят различные изменения. Но они выступают как своеобразное средство реализации цели, свойственной данной экономике, средство приведения ее именно в устойчивое, равновесное состояние. Ярким примером подобного механизма может служить картина циклического развития капиталистической экономики. Экономическая теория с первых своих шагов органично включает этот момент (устойчивости системы) в свой предмет. На это специально обращает внимание Н. Кондратьев (1892—1938). Характеризуя учение физиократов, классическую школу, в том числе школу Маркса, и др. он относит их к статическим теориям в том смысле, что они исходят из концепции равновесия рассматриваемой ими системы. Что касается маржиналистского направления, то оно поставило проблему равновесия в центр анализа.

Переходная экономика характерна изменениями иного порядка. Они не просто временно нарушают устойчивость системы, с тем чтобы через другие изменения система вернулась в равновесное устойчивое состояние. Изменения развития в переходной экономике, можно сказать, носят «безвозвратный» характер. Они призваны усиливать неустойчивость существующей системы, с тем чтобы в итоге она постепенно уступила свое место другой экономической системе.

Вторая черта, вытекающая из первой, — **альтернативный** характер развития переходной экономики. Конечно, альтернативность эта имеет определенные границы, но означает, что итоги развития переходной экономики могут быть вариантные. Это вытекает из природы переходной экономики, в которой перемешаны элементы старого и нового состояний, а также из многообразия факторов, воздействующих на процесс развития в этот период. По концепции А. Тойнби, в состояние неустойчивости экономика (общество) попадает вследствие «вызова», который ставят перед ним или природные, или экономические и др. факторы. «Вызов» требует от общества «ответа», который может быть не только альтернативным, но и успешным или безуспешным, — он может завершиться и гибелью данной цивилизации. В последнем случае, правда, речь идет уже не о переходной экономике.

Альтернативный характер перехода крайне важно иметь в виду, особенно в случаях, когда общество имеет возможность оказать то или иное влияние на процесс перехода, с тем чтобы попытаться обеспечить наиболее благоприятный для него вариант. Важно также помнить, что речь идет именно об альтернативах развития, т. е. переходная экономика со всеми своими изменениями обязательно должна перерасти в какое-то другое, но новое состояние. Переходность исключает простой возврат к прежнему состоянию — в этом случае переходная экономика просто бы «не началась». Если же «начало» состоялось, то, по выражению Н. Моисеева (1917), действует правило: «Система не помнит своего прошлого».

Третья черта — появление и функционирование особых **переходных** экономических форм. В этом также проявляется «смешанность» старого и нового в этот период. Переходная форма, неся в себе «смешанное» содержание, уже выражает противоречие с традиционными системными формами, служит своеобразным сигналом о процессе умирания прежней системы. Такова, например, форма денежной феодальной ренты, которая и в качественном и в количественном отношении не отвечает содержанию феодальных отношений личной зависимости. Такова форма индикативного планирования в условиях рыночной экономики, не отвечающая ее классическому механизму. Роль переходных форм не ограничивается тем, что они свидетельствуют о существовании переходной экономики. Эти формы указывают также направленность этого перехода и являются признаком его необратимости.

Четвертая черта — особый характер противоречий в переходной экономике. Это противоречия не функционирования, а развития, т. е. нового и старого, противоречия различных, стоящих за теми и другими субъектами отношений, слоев общества. Изменения, на которые направлена переходная эпоха, в экономическом аспекте всегда носят революционный характер: речь идет о смене экономических систем. Но и в социально-политическом плане переходные эпохи часто сопровождаются столь резким обострением противоречий, что связаны с революциями и социально-политическими. Переходность эпохи (ее неустойчивость, неопределенность), очевидное обострение социальных противоречий получают неоднозначное отражение в экономической науке. Не всегда в эту эпоху удавалось разглядеть действительные перспективы развития. К примеру, физиократ В. Мирабо (1715—1789) позитивный выход из противоречий своей эпохи видел в возврате к прошлому, кажущимся ему идеальными феодальным отношениям. Критикуя пороки утверждающегося капитализма, призывал вернуться назад, к мелко-товарному производству С. Сисмонди (1773—1842).

Пятая черта — **историчность** переходной экономики. Эта

историчность связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, с историческим характером условий переходной экономики. Одно дело, когда общество переходит от традиционной к индустриальной рыночной экономике, другое — современные переходные процессы. В этих случаях различны и исходные состояния, и конечные результаты, и противоречия в обществе, поскольку различны и его экономический строй, и социальная структура, и т. д. Во-вторых, историчность переходной экономики зависит от особенностей региона, а также и от отдельной страны. К примеру, неодинаково переходные процессы протекают в условиях восточной или западной цивилизации, зависят они от конкретного уровня развития каждой страны. Все это означает, что даже известные, общие для переходной экономики закономерности должны получать разные формы проявления в различных условиях, что даже специальный анализ переходной экономики не дает конкретных моделей, которые можно было бы применить при любых обстоятельствах.

О структуре теории переходной экономики

Особенность в целом переходной экономики по сравнению с экономикой той или другой системы (ступени) не выводит ее за рамки объекта общей экономической теории. Вместе с тем специальное внимание науки к этим особым процессам означает и некоторые особенности их теоретического отражения в виде определенной абстрактной схемы, или научной системы категорий. В противном случае нельзя было бы говорить о научном отображении этих важных реальных процессов. Но решение такой задачи и связано с созданием теории переходной экономики, которая оказывается частной теорией в рамках общей теории (политической экономии).

Поэтому и предмет исследования в теории переходной экономики в целом остается тот же — экономические отношения людей. Однако содержательно он связан с уже во многом указанными специфическими моментами, свойственными переходному состоянию общества. Это «нечистота» (переходность) форм отношений, «отклонение» закономерностей переходного состояния от закономерностей зрелой системы (ступени). Это общая неустойчивость, неравновесность состояния экономики, порождающая особый динамизм ее развития и соответствующий характер (необратимость, неповторяемость) изменений. Если в общем политическая экономия изучает отношения людей на разных исторических ступенях, т. е. в различных определенных системах, то в случае переходной экономики речь идет как бы о «внесистемных» образованиях, точнее периодах перехода от одной системы к другой.

Однако, поскольку речь идет о теории, то научное отображение переходной экономики подчиняется общим требова-

ниям теоретических построений. Прежде всего, даже этот процесс особенно бурных необратимых изменений она должна отобразить в виде ряда устойчивых элементов и связей, т. е. в основе своей должна быть представлена, по выражению Н. Кондратьева, как статическая теория. В связи с этим теория переходной экономики должна иметь и определенную структуру. Элементами этой структуры можно было бы назвать следующее. Во-первых, общие черты всякой переходной экономики. Во-вторых, системное выражение этих черт, раскрывающее их субординацию, в том числе субординацию переходных форм. В-третьих, закономерности функционирования переходной экономики, т. е. характер связей нового и старого, механизм завершения перехода от одной системы к другой. В-четвертых, характеристика форм единства и общего и особенного, в чем прежде всего должна проявляться тесная связь абстрактной теории с практикой переходной экономики в тех или иных условиях.

Можно поставить вопрос, когда могла (должна) родиться теория переходной экономики. В связи с этим нужно вспомнить, что сама политическая экономия, общая экономическая теория, — это «дитя капитализма», периода рыночной индустриальной системы. Именно этим объясняется и то, что и физиократы и классики рассматривали анализируемые ими явления развивающегося буржуазного общества как «естественный» порядок, оставляя в большей, как, например Д. Рикардо (1772—1823), или меньшей (А. Смит и др.) степени за рамками теоретического анализа все иные отношения. О теории переходной экономики здесь не могло быть и речи. Переходная эпоха понималась в какой-то мере как известная случайность, от которой была возможна дорога и вперед (Сен-Симон) и назад (Мирабо, Сисмонди).

Конец XIX в. обнаружил целый ряд качественных изменений в рыночной экономике, ее принципиальном механизме функционирования. Концепция «естественного» порядка сменяется критикой капиталистической рыночной системы, постановками о возможной замене ее другим строем. Такие идеи высказываются Т. Вебленом (1857—1929), В. Зомбартом, А. И. Шумпетером. Новые явления в развитии капиталистической экономики подробно показывает в своей работе «Империализм» Д. Гобсон. XX век показал дальнейшее развитие новых тенденций, получивших выражение в уже упомянутых концепциях постиндустриального общества. Иными словами, реально условия для формирования теории переходной экономики на основе разразившейся в мире второй волны переходных процессов и соответствующего развития экономической науки сложились, очевидно, лишь во второй половине нашего столетия.

§ 2. О ТИПАХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкретизация анализа переходных процессов обнаруживает, что истории известны различные типы переходной экономики, которые различаются по масштабам и характеру процессов.

Локальные и глобальные переходные состояния

Локальная переходная экономика характеризует переходное состояние в каком-либо регионе или отдельной стране. В основе ее лежит особенность развития каждой экономики под воздействием известных факторов, вытекающая отсюда неравномерность развития различных регионов и стран. Так, переход от отношений личной зависимости к рыночным отношениям, к примеру, даже в странах Западной Европы происходил в разное время, в каждой стране своеобразно, приводя в итоге к формированию и неодинаковых форм (моделей) рыночной экономики в Англии, Франции, Германии и др. В локальной переходной экономике как бы воплощается единство общего и особенно в переходных процессах. Локальная переходная экономика при классификации типов переходной экономики по масштабам является ее исходным типом.

Другой тип переходной экономики по масштабам — глобальная, характеризующая единый процесс изменений или в масштабах всего мирового хозяйства, или в рамках цивилизации (восточной, западной). Конечно, на развитие глобальных переходных процессов определяющее воздействие оказывают изменения на локальных уровнях, вследствие которых складываются и определенные глобальные тенденции. Однако возникнув, они начинают оказывать активное обратное воздействие на процессы в регионах и странах, независимо от уровня, на котором последние находятся. Глобальные процессы развиваются и под действием самостоятельных (глобальных) факторов, в частности, углубления общественного разделения труда, ведущего к интернационализации обмена и производства.

Глобальные переходные процессы характерны для всей истории человечества. Так, как отмечалось, человечество в I тысячелетии до н. э. совершило переход от единой цивилизации к двум (восточной и западной), а в настоящее время действуют тенденции к возникновению в будущем вновь единой мировой цивилизации. В рамках избранного нами критерия такой же характер носит переход от традиционной к рыночной экономике, а от последней — к экономике будущего. Тенденции этого будущего в различной степени проявляются сегодня в локальных изменениях в разных странах. Однако важно подчеркнуть, что эти тенденции в настоящее время в известной степени оказываются определяющими для

локальных уровней, ибо характеризуют именно глобальные перспективы этих уровней. Вследствие этого, более полный учет тенденций в рамках глобальной переходной экономики ускоряет переходные процессы в той или другой стране.

Характер переходных процессов По характеру переходных процессов можно выделить также два типа переходной экономики. Первый тип характеризует процессы, развившиеся под воздействием выше рассмотренных факторов. Он выражает естественный ход исторической эволюции и условно может быть определен как **тип естественно-эволюционный**. Примером подобного типа могут служить переходные процессы во Франции к моменту революции 1789 г. и многие другие аналогичные процессы.

Естественно-эволюционный тип особенно характерен для глобальных переходных процессов, однако, как указано только что, и локальные переходные экономики в основе своей также имеют результаты, достигнутые в ходе объективного процесса эволюции. Поэтому данный тип переходной экономики является основным. Именно он лежит в основе переходов от ступени к ступени в рамках общественного прогресса в ходе исторической эволюции. Он является основным и потому, что составляет базу другого типа переходной экономики.

Суть другого типа (по характеру процессов) переходной экономики состоит в известном регулировании ее процессов в определенном направлении на основе сознательно разработанных программ реформирования общества. Поэтому условно этот тип можно было бы назвать **реформаторско-эволюционным**. Конечно, как только что отмечалось, и при этом типе невозможно «обойти» действие объективных факторов прогресса, игнорировать закономерности общего хода эволюции. Но эволюцию можно ускорить путем соответствующего воздействия на переходные процессы. Воздействие это и осуществляется той или другой программой реформ. Успех ускорения переходных процессов обеспечивается, если реформы намечены не произвольно, а на основе познания закономерностей эволюции, построения системы действий в соответствующих направлениях. Очевидно, что данный тип переходной экономики появляется на более высоких этапах общественного развития, когда возрастающее значение приобретают социокультурные факторы, с действием которых, в частности, непосредственно связано создание тех или иных программ.

Естественно также, что данный тип переходной экономики сегодня характерен для локальных процессов в той или иной стране. Наиболее крупный пример подобного рода — «строительство» новой экономики и нового (социалистического) общества в России после 1917 г. Такой же путь с

аналогичными программами пытался пройти и ряд других стран Европы и Азии. В последние годы специальные программы перехода к рыночной экономике современного типа успешно реализовали ряд новых индустриальных стран. В известном смысле, можно говорить о переходной экономике реформаторско-эволюционного типа применительно к опыту применения программы Л. Эрхарда (1897—1977) в послевоенной Германии.

Можно говорить об известном переплетении двух типов переходной экономики и в том смысле, что определенная сознательно осуществляемая акция (реформа) открывает путь ускорению естественной эволюции. Такую роль, например, призвана была сыграть российская реформа 1861 г., направленная на ускорение перехода от традиционной экономики к капиталистической, рыночной. Как бы продолжением ее была реформа П. А. Столыпина (1862—1911). Аналогичное воздействие на эволюцию в принципе оказывают и социально-политические революции.

Закономерности функционирования переходной экономики

В переходной экономике любого типа обязательно осуществляется воспроизводственный процесс. Его общие особенности по сравнению с производством в «чистой» системе можно было бы назвать специфическими закономерностями функционирования переходной экономики. К их числу, по крайней мере, следует отнести две: инерционность воспроизводства и интенсивное преимущественное развитие новых форм и отношений.

Инерционность воспроизводства связана с непрерывностью производственного процесса, исключаяющей развитие по принципу первоначального «разрушения до основания» всего старого, а затем создания на этом основании всего нового. Эта непрерывность предопределяет и невозможность быстрой замены существующих форм другими, желательными. Подобные действия неизбежно вносят хаос в производственный процесс, деформируют его, ведут к спаду производства. Инерционность воспроизводства в этом смысле предполагает сохранение в переходной экономике — и на достаточно длительный период — старых экономических форм.

Это прежде всего проявляется в сохранении в течение какого-то времени структуры производства, преобразование которой требует сравнительно большого срока. Не может быстро измениться сложившаяся социально-экономическая структура общества, действие существующих институтов. То же самое нужно сказать о действующих межотраслевых, внутриотраслевых связях, хозяйственном механизме и т. д. Огромное влияние на переходные процессы оказывает состояние кадров. Здесь также характерна инерционность, так

как кардинальные изменения в подготовке кадров невозможно произвести быстро.

Инерционность воспроизводственного процесса порождает ряд следствий, которые важно иметь в виду в экономической политике. Во-первых, она обуславливает глубокую преемственность переходной экономики с исходным состоянием перехода. Во-вторых, как уже отмечалось она обуславливает относительно длительные сроки переходной экономики. Так, успех Кореи в развитии рыночных отношений к настоящему времени связан с тридцатилетним переходом; реформирование экономики Венгрии осуществляется постепенно уже около четверти века и т. д. В-третьих, инерционность усиливает сохранение сложившегося в прошлом общественного менталитета. Речь идет об укоренившихся представлениях о нормах жизни, о «хорошем» и «плохом», об исповедуемых идеалах общественного устройства и т. п. Здесь часто действует правило «мертвый хватает живого», ибо сложившиеся представления, концентрируясь в программах различных партий, могут тормозить процесс преобразований в обществе.

Игнорирование инерционности воспроизводственного процесса (фактически это произошло в России после 1917 г.) есть недооценка объективного характера общественной эволюции, преклонение перед якобы особой ролью сознательно-го начала (разума) в развитии общества. Преувеличение в связи с этим роли различного рода «программ» и «направляющих концепций» при недооценке или полном игнорировании реального состояния экономики и ее возможных тенденций — как это обычно наблюдалось в практике советской экономики — яркое проявление господства волюнтаризма.

Другая отмеченная закономерность — **интенсивное преимущественное развитие новых форм и отношений**. Если первая закономерность выражает прежде всего преемственность переходной экономики с исходным состоянием перехода, то вторая как бы подчеркивает механизм перехода от одной ступени к другой. Это проявление необратимости эволюционного процесса, а также его основных тенденций.

Различие типов переходной экономики по характеру протекающих в ней процессов проявляется и в характере действия данной закономерности. Если в первом случае сам эволюционный процесс рождает и развивает формы, которые в итоге утверждают свое господство, то в переходной экономике реформаторско-эволюционного типа самостоятельное значение приобретает и теоретическое определение будущего, и верное определение тенденций развития, и выявление тех эффективных форм, которым принадлежит будущее. Именно в данных условиях особенно велика роль теории, в частности, теории переходной экономики.

Теория переходной экономики, складывающаяся по мере обобщения исторического опыта, преодолевает в известной мере ограниченную роль «разума», сознательного предвидения будущего. Ограниченность эта проявлялась в истории двояким образом. С одной стороны, как отмечалось, в призывах вернуться «назад»; с другой — в чем упрекали К. Маркса Н. Бердяев (1874—1948) и С. Булгаков — в неоправданной экстраполяции закономерностей настоящего на далекое будущее, когда происходит необоснованное абстрагирование от реального экономического развития на весь экстраполируемый период.

Учет действия рассматриваемой закономерности предполагает и правильное понимание «механизма» развития новых отношений. Во-первых, это появление новых по содержанию форм, не свойственных условиям господствующей прежде системы. Таково, к примеру, появление капиталистических предприятий в экономике феодального общества или формирование институтов рыночной экономики в условиях экономики плановой. Во-вторых, появление новых отношений возможно путем изменения содержания старых форм. Так, помещичье хозяйство может постепенно трансформироваться в хозяйство буржуазного типа; мастерская ремесленника — в предприятие с наемным трудом и т. д. В современных условиях государственная собственность или колхозная форма, сохраняясь, как таковые, могут изменить свое реальное содержание, утратив свойственный им прежде административно-бюрократический характер. В-третьих, важное значение в данном аспекте имеют переходные формы. В-четвертых, следует иметь в виду, что в итоге новые формы должны полностью вытеснить отжившие старые, утвердить свое господство.

§ 3. СОВРЕМЕННАЯ ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ

Две волны переходного состояния Постановка вопроса о современной переходной экономике России означает, что подобное состояние ей было свойственно и раньше. Действительно при всех особенностях в прошлом традиционной российской экономики и для нее наступил период постепенного перерастания в рыночную капиталистическую экономику. Как отмечалось, на ускорение этого переходного процесса была направлена реформа 1861 г., столыпинская реформа. Этому же должна была способствовать февральская революция 1917 г. Однако с октября 1917 г. началась новая, специфическая полоса развития российского общества.

Специфика этой новой полосы состояла в том, что, во-первых, сменился тип переходной экономики: с естественно-эволюционного на реформаторско-эволюционный, связан-

ный с развитием по особой программе с определенной целевой направленностью; во-вторых, это программа переходных процессов и ее конечная цель была взята из теоретической (марксистской) концепции; в-третьих, в рамках этой новой полосы, как показала история, образовались две волны, имеющие общую природу, но далеко неодинаковое содержание.

Первая волна, начавшаяся с октября 1917 г., прерывает буржуазно-демократическое развитие страны, путь к утверждению развитой рыночной экономики; большевики, пришедшие к власти, намечают курс на переход к особой, не существовавшей ранее в мире системе плановой экономики, по существу исключающей товарно-денежные отношения, рыночный механизм функционирования. Примерно семидесятилетний последующий период целенаправленного создания этого нового типа — плановой экономики действительно привел в итоге к формированию специфической, никогда не существовавшей системы. Причем примеру России под ее воздействием последовал еще ряд стран Европы и Азии. Однако оригинальность новой системы проявилась не только в ее существенном отличии от рыночной системы, но и в том, что в итоге она обнаружила свою меньшую эффективность по всем экономическим и социальным параметрам, оказалась неспособной обеспечивать нормальную жизнедеятельность общества.

Вторая волна была вызвана указанным обстоятельством, заставившим большинство стран плановой экономики отказаться от «построенной» в обществе экономической системы и искать пути к другой, более эффективной. Причем, обязательным компонентом этой другой системы рассматривается обязательное использование рыночного механизма как доказавшего свою эффективность. Поэтому по своим внешним признакам вторая волна переходных процессов выступает как переход от плановой к рыночной экономике. Под современной переходной российской экономикой и понимается ее состояние, связанное со второй волной и начавшееся практически с конца 80-х гг. Современная переходная экономика России в таком понимании характерна, во-первых, тем, что это есть также переходная экономика реформаторско-эволюционного типа, в функционировании которой важную роль играют целенаправленные программы; во-вторых, тем, что данная целенаправленность до настоящего времени остается достаточно не ясной.

**Специфика
реформирования
российской экономики**

Особенности современной переходной экономики в России определяются, с одной стороны, ее внешнеисторическими условиями, а с другой — внутренними чертами социально-экономического строя.

Во-первых, это историческая беспрецедентность перехо-

да, выступающего как переход к рыночной экономике не от традиционной, а от особой, существовавшей в относительно небольшом числе стран, — плановой экономики. Россия в этом смысле, как и после 1917 г., во многом вновь выступает первопроходцем, должна решать проблемы, не известные до сего времени. Все это составляет особые трудности переходных процессов. Опыт других бывших социалистических стран, начавших переходные процессы несколько раньше, не может быть использован в полной мере и в силу иных масштабов их экономики, и в силу меньшего срока действия в них плановой системы. Уникальность российских проблем означает, что в их решении нельзя полагаться на какие-либо «наигранные модели», разработанные для переходных процессов.

Во-вторых, российское общество сегодня на пути реформаторско-эволюционного развития должно осуществить как бы и «возвратное» движение. Это связано с очищением экономики от пут негативного влияния командно-бюрократических методов регулирования, с тем чтобы вернуться на общую дорогу эффективного развития большинства стран. Далее необходимо преодолеть ряд форм (отношений), свойственных, как казалось по теории, плановому хозяйству, но показавших на практике свою неэффективность. Речь идет о «возврате» к эффективному использованию рыночных отношений со всеми их атрибутами, разнообразию форм собственности, развитию форм предпринимательской деятельности и т. д. Наконец, речь идет о выправлении искривленного десятилетиями планового хозяйства общественного менталитета. Своего рода возвратное движение связано и с восстановлением нормальной структуры общественного производства.

Момент возвратного движения в том смысле, как указано выше, не означает, что экономика в целом должна пойти «назад». Абсурдно говорить о возможности возврата к условиям 1913 г., тем более XIX в. Неверно представлять этот процесс и как возврат к экономическим формам, действующим в тот период. Когда мы говорим, например, о необходимости возврата от директивных отношений к рыночным, имеется в виду принципиальное «восстановление в правах» рыночного механизма, но конечно в формах, свойственных его современному состоянию.

В-третьих, переходный процесс в России разворачивается в конце XX в. в особых исторических условиях — условиях развернувшихся глобальных переходных процессов. Как отмечалось, развитые индустриальные страны находятся в полосе перехода к постиндустриальному обществу. Страны с существенным развитием элементов традиционной экономики в настоящее время быстро прогрессируют на пути к современным

формам рыночной экономики. Причем интенсивно идущий процесс обобществления, интернационализации производства и обмена позволяет им утилизировать целый ряд достижений постиндустриальной стадии. Показателен и опыт ГДР. В силу особых исторических условий эта страна с господством в недавнем прошлом плановой экономики на путях интеграции с ФРГ ориентиром своей переходной экономики имеет одно из самых развитых современное рыночное хозяйство.

Глобальные переходные процессы в мире не могут не влиять на переходную экономику России, содержание переходных процессов, их конечные ориентиры. В этом смысле переходная российская экономика представляет собой переплетение уникальных локальных и определенных, отмеченных выше, общечеловеческих глобальных тенденций.

В-четвертых, Россия в территориально-географическом и социально-экономическом аспектах занимает особое место: выступает своеобразным мостом, соединяющим восточную и западную цивилизации, воплощая известное единство их культур. Российский менталитет всегда был проникнут данным «раздвоением». На этой основе развивается борьба западников и славянофилов. Русский философ Вл. Соловьев (1853—1900) видел историческую миссию русского народа в воссоединении Востока и Запада. Н. Бердяев подчеркивал, что в большей мере при всей двойственности русский народ — народ восточный, и Россия — христианский Восток.

Действительно, в экономическом плане российское общество в значительной мере несет в себе черты именно восточной культуры: огромная роль государственного начала; неразвитость частной собственности, прежде всего на землю; отсутствие характерного для Запада гражданского общества; господствующая роль вертикальных связей, олицетворяющих зависимость «власть — человек»; характерная для Востока приземленная, несущественная роль человека (личности), получившая образное выражение в идеологии советского периода как «винтика», а периода начала переходных процессов — «совка».

Подобная внутренняя особенность российской экономики и в прошлом и настоящем — также своеобразная уникальная черта, очевидно накладывающая свой отпечаток на содержание протекающих переходных процессов. Она также подчеркивает сомнительность эффективного использования в России моделей, разработанных на базе опыта западной экономики, требует искать конкретные формы переходной экономики, отвечающие данной особенности России.

Контрольные вопросы

1. Почему объективно возникают переходные состояния в развитии общества?

2. Как можно определить содержание переходной экономики?

3. В чем состоят основные черты переходной экономики?

4. Каково место теории переходной экономики в политической экономии?

5. По каким критериям различаются типы переходной экономики?

6. В чем особенности и содержание закономерностей переходной экономики?

7. Что имеется в виду под двумя волнами переходного состояния в России?

8. Каковы причины и содержание специфичности реформирования современной российской экономики?

Глава 2

ПЛАНОВАЯ СИСТЕМА — ИСХОДНОЕ СОСТОЯНИЕ ДЛЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

§ 1. ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Научная постановка вопроса о предпосылках такого крупнейшего исторического явления, как формирование определенной социально-экономической системы предполагает выяснение: во-первых, уровня развития экономики к началу переходного процесса; во-вторых, общих тенденций развития, получивших выражение в этом уровне; в-третьих, относительного состояния данной экономики в свете глобальных тенденций мирового развития.

Экономика
«второго эшелона»

Новые подходы к данной проблеме, ставшие возможными в последнее время и восстановившие научные традиции таких русских ученых, как С. М. Соловьев (1820—1879) и В. О. Ключевский (1841—1911), при общем подходе на сформулированные выше проблемы оценивают экономическое положение России в XVIII—XX вв. как страны **запоздалого развития**.

Сложившееся в силу целого ряда исторических обстоятельств это запоздалое (по мнению Соловьева — на два столетия) экономическое развитие обусловило и то, что, по сравнению с «пионерами» перехода к рыночной экономике — западноевропейскими странами, Россия позже начала переходный процесс от традиционных отношений к рыночным. В этом смысле она вошла в число стран «второго эшелона». Отсюда целый ряд особенностей российской переходной экономики на этой стадии.

Во-первых, естественно, более поздние сроки появления новых форм, свойственных индустриальной, рыночной эконо-

мике. Так, промышленный переворот разворачивается в России лишь с 30-х годов XIX века. Соответственно позже формируется и новая социальная структура (буржуазия, рабочий класс) будущего общества.

Во-вторых, специфический характер приобретает действие закономерностей переходной экономики. С одной стороны, сохраняется «нормальность» инерционности воспроизводственных процессов, т. е. воспроизводство традиционно-крепостнических отношений. В этом, как и должно быть, проявляется объективность эволюционного процесса, исключающего быструю трансформацию существующих экономических отношений. Но, с другой стороны, в это плавное эволюционное движение вторгается относительно форсированное развитие новых (буржуазно-рыночных) форм. При этом развитость международных отношений обуславливает не только использование западноевропейского опыта и капитала, но и осуществление этого в сравнительно передовых, не вытекающих из состояния российской экономики формах.

Если международное общение создает возможность форсированного (с точки зрения условий экономики России) внедрения сравнительно развитых форм рыночной экономики, то момент «запоздалости» развития обуславливает необходимость этого. Как отмечал Ключевский, законом жизни для отсталых народов, в кругу их опередивших, является необходимость ускоренного движения вдогонку, когда чужое приходится неизбежно перенимать наскоро. Такая необходимость объективно обуславливается и закономерностями глобальных переходных процессов, когда общее обязательно влияет на особенное.

В-третьих, специфика действия закономерностей переходной экономики вела в итоге и к формированию специфического типа капиталистической экономики. В общем эта специфика проявлялась в глубоком несоответствии реальной основы переходных процессов (сохраняющееся феодально-крепостническое общество) и новых экономических форм, возникающих в нем (крупные капиталистические предприятия, банки и т. п.). В самих переходных процессах эта специфика проявлялась в том, что, например, первоначальное накопление не предшествует мануфактуре и фабрике, а идет параллельно с ними; в развитии промышленности быстрое развитие получают отрасли первого подразделения; в кредитной сфере сразу возникают крупные банки. Вместе с тем это использование новейших западных форм, развившихся там в ходе длительной эволюции, в российской переходной экономике еще более усиливает дисгармонию «старого» и «нового», формирует соответствующие противоречия новой складывающейся экономики.

В-четвертых, говоря об особенностях переходной экономи-

ки «второго эшелона» в России, нужно подчеркнуть, что отмеченная форсированность не обеспечивала относительного ускорения развития российской экономики. Груз старого как тяжелая гиря тянул ее вниз. Отставание России от развитых стран Запада не уменьшалось. К примеру, в 1860 г. Россия производила 8,1% от промышленной продукции США, а в 1913 г. — 8,3%, сохраняя пятое место в мире по объему промышленного производства за весь этот период. Иными словами, и к 1913 г. отставание России от развитых стран Запада составляло целый порядок.

Очевидная заторможенность экономических процессов в условиях существующей в XIX—XX вв. переходной российской экономики приводила к периодическим обострениям кризиса этой системы. Так, острым проявлением кризиса стало поражение в Крымской войне (1853—1856), повлекшим за собой реформы (прежде всего земельную) 60-х гг. Другим проявлением его стало поражение царизма в русско-японской войне 1904—1905 гг., а также тяжелое состояние экономики, не выдержавшей напряжение трех лет первой мировой войны. Февральская революция 1917 г. и явилась как бы формой разрешения этого кризиса в российской экономике «второго эшелона»; событием, призванным ускорить развитие страны по буржуазно-демократическому пути, пути ускоренного формирования в обществе отношений рыночной экономики.

Феномен Октябрьской революции

Понимание причин быстрого перехода в 1917 г. от Февраля к Октябрю требует добавить к характеристике российских особенностей социально-экономического порядка рассмотрение и особенностей российского общественного менталитета. Его характерные черты: во-первых, убежденность в необходимости особых путей будущего развития для России (основанием ее были действительное сохранение в стране не свойственных Западу общинных порядков и т. п., а также стремление избежать развернувшихся там социальных потрясений; во-вторых, как и в экономике, существенное привнесение в него западного влияния, идей и концепций, развившихся также на почве западного капитализма. Идеи французской революции 1789 г., бланкизма и др., а позднее — марксизма, будучи непосредственно пересаженными на российскую почву, также породили своеобразные результаты.

Развитие переходных процессов в конце XIX в. было связано в России с двумя основными идеологическими течениями. Главное различие между ними состояло именно в отношении к итогу переходного процесса. Народническая идеология, «отталкивающаяся» от крестьянской общины, считала возможным перейти к социалистическому идеалу, минуя капиталистическую стадию, свойственную Западу. Марксист-

ское течение в полном соответствии с учением Маркса, отмечая факт уже развившегося в России капитализма, подчеркивало общность пути России и западных стран. Правда, реалии российской действительности вскоре раскололи марксистское (социал-демократическое) движение на две части. Одна из них — меньшевики — сохраняла ортодоксальную верность учению Маркса даже в ущерб учету специфики России. Другая — большевики — в стремлении учесть эту специфику, во многом попала под влияние народнической идеологии и, сохраняя верность марксизму на словах, по сути, взяла на вооружение главную идею народников: возможность «перевода» России к социализму без прохождения ею стадии развитого капитализма.

Все вышесказанное о материальных и духовных предпосылках событий 1917 г. помогает понять не только судьбу Февральской революции, но и весь ход последующего развития.

Во-первых, ситуация усиливающегося в ходе трех лет первой мировой войны политического и социального кризиса в российском обществе требовала не только решительных действий для своего преодоления, к которым имеющиеся политические силы были мало готовы, но и расширяла возможность различных, альтернативных решений в этой области.

Во-вторых, слабость материальной основы капитализма и, соответственно, социальных слоев и партий, его представляющих, обусловила их неспособность взять на себя руководство наметившимися процессами и довести их до конца. По этой же причине они не смогли даже решить давно назревшую аграрную проблему, что имело решающее значение в аграрно-индустриальной стране с преобладанием крестьянского населения.

В-третьих, как отмечает, например английский историк Э. Карр (1892—1982), буржуазная демократия и буржуазный строй по западному образцу, за что ратовали, к примеру, меньшевики, не имели реальной основы на российской почве. Неубедительность пути западного буржуазного развития не смогла сделать такую программу эффективной, превратить ее в национальную идею, способную привлечь массы.

В-четвертых, огромное значение для перехода к Октябрьской революции и ее успеха имела программа, предложенная большевиками во главе с В. И. Лениным (1870—1924). Она достаточно полно учитывала текущий момент, предложив, в частности, решительно покончить с войной. Она гибко реагировала на важнейшую экономическую проблему, включив в себя центральную идею эсеров, поддерживаемых основной массой крестьянства, о социализации земли. Она, наконец, имела существенное эмоциональное воздействие на полуграмотное российское население, предлагая светлое будущее без

помещиков и капиталистов, в котором хозяевами будут сами работники.

В чем же состоит феномен Октябрьской революции? Ленин считал, что это первая в мире социалистическая революция, открывающая на планете эпоху социализма, поскольку она совершилась на основе марксистской теории. Позднее Н. Бердяев в связи с этим заметит, что эта революция, на деле, была осуществлена во имя Маркса, но совсем «не по Марксу». Это, впрочем, было известно и Ленину. Знаменательно, что в своих последних работах, выступающих как своего рода завещание, он выдвигает два кардинальных положения. Первое — разъяснение, что осуществляя «не по Марксу» Октябрьскую революцию, большевики надеялись на шанс существенного ускорения вследствие этого экономического прогресса в России. Второе — признание необходимости коренной перемены точки зрения на социализм. Смысл такой перемены — трактовка социализма как результата развития прежде всего экономики.

Сегодня феномен Октябрьской революции трактуется неоднозначно. Одни считают, что она действительно открыла социалистическую эру, но шанс, о котором говорил Ленин, не был реализован. Другие — предлагают рассматривать общество, созданное в России и других «социалистических» странах именно как социализм, который другим быть и не может. Третьи — полагают эту революцию не имеющим никаких оснований насильственным переворотом, приведшим к некоему «искусственному» результату. Каждая из этих разных позиций подтверждается сегодня одним и тем же общим основанием: в большинстве «социалистических» стран народы «отказались» от существовавшей у них системы и вступили в полосу перехода к другой системе.

Бесспорно одно, что Октябрьская революция открыла качественно новый, особый период: она прервала переходный процесс, совершающийся в России от традиционной экономики к рыночной, и послужила началом реформаторско-эволюционного типа переходной экономики, итогом которой должно было стать формирование плановой экономики. Парадоксом было то, что революция, совершенная «не по Марксу» послужила началом строительства нового общества по марксистской теоретической схеме.

**Теоретическая схема
плановой экономики**

Основой будущего общества, по Марксу должна была стать общественная (общенародная) собственность на средства производства. Это означало полную ликвидацию частной собственности при сохранении лишь личной собственности граждан на предметы потребления для удовлетворения личных потребностей. Первоначально могла существовать и кооперативная собственность, возникающая на базе обобществления

средств мелких производителей. Однако в ходе развития планового хозяйства предполагалось слияние двух форм в единую общенародную собственность. Такая основа означала, что все трудящиеся становятся хозяевами средств и результатов производства, уничтожается всякая эксплуатация.

Механизм функционирования общества в таких условиях — планомерное (согласованное) воспроизводство и развитие народного хозяйства. Ассоциированный общественной собственностью в масштабах всего общества труд приобретает непосредственно общественный характер, т. е. общественная необходимость конкретных видов труда и его продуктов определяется нормативно в плане; учет всех трудовых затрат в этих условиях не нуждается в косвенной оценке, происходит непосредственно в часах рабочего времени. Такая схема, естественно, исключает необходимость товарно-стоимостных отношений, рыночного механизма, которые постепенно отмирают. Планомерность означает также руководящую роль центра (роль его выполняет государство), использование как основополагающих директивных методов в управлении. Теоретически подобный механизм выглядел, как значительно более эффективный, по сравнению с рыночным, так как предполагал более рациональное использование всех ресурсов, исключая кризисы перепроизводства, и т. д.

Цель общественного производства — удовлетворение потребностей всех членов общества, обеспечение их полного благосостояния и всестороннего развития. Этой цели подчинен механизм согласованного хозяйствования. Широкое развитие в плановой экономике приобретают специальные общественные фонды потребления, за счет которых происходит общественно-организованное удовлетворение важнейших социальных (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.) потребностей населения. Такая направленность общественного производства благодаря непосредственной связи производства и потребностей также обуславливает наиболее высокие темпы роста общественного производства. Соответственно в фокусе функционирования экономики оказывается человек — хозяин, руководитель производства, постоянно развивающий свои способности и потребности, и труд для которого постепенно превращается в первую жизненную потребность.

Наконец, теоретическая марксистская схема будущего общества предусматривала и встроенные в нее экономические стимулы. Важнейшим среди них было распределение по труду, создающее заинтересованность каждого работника в увеличении количества и повышении качества отдаваемого обществу труда. В совокупности с моральными стимулами личная материальная заинтересованность должна была обеспечить высокую эффективность всякого индивидуального

труда, соответственно всякого коллективного труда, а в итоге — и всего совокупного общественного труда, осуществляемого всеми работниками по планомерно установленной оптимальной директиве сверху.

Однако самое главное в теоретической марксистской схеме будущей плановой экономики состояло в том, что это была схема особой — социалистической, следующей за капитализмом — стадии развития, образующей в свою очередь первую фазу коммунистической формации. Огромное воздействие, которое оказало в XX в., и еще продолжает оказывать, на судьбы российского, а также ряда других стран общества социалистическое учение, требует специального обращения к истокам и содержанию социалистической идеи.

§ 2. РОЛЬ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ИДЕИ В РАЗВИТИИ ПЕРЕХОДНЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Содержание социалистической идеи

Социалистическая идея как идея социальной справедливости, счастливого будущего человечества зародилась тысячелетия назад. Причины ее появления — противоречия реальной действительности, проявляющиеся именно в ее «несправедливостях», а также извечное стремление людей к некоему (будущему) идеалу. По природе своей социалистическая идея всегда имела ярко выраженную гуманистическую направленность.

Содержание ее всегда было с одной стороны, достаточно неопределенным, в той же мере как неопределенны и сами понятия «свобода», «справедливость», а с другой, — всегда несло в себе печать своего времени. Так, древние греки считали справедливым общество, использующее рабский труд. О труде рабов в своей «счастливой» стране говорит Т. Мор (1478—1535). Вместе с тем уже в средние века формируются черты социалистической идеи, образующие основу ее содержания и сохраняющие свое значение вплоть до настоящего времени. Уже современник Мора Т. Мюнцер (1490—1525), осуждая существующий строй с его неравенством и насилием, говорит о таких чертах будущего общества как бесклассовый строй, общность имущества (частная собственность — зло), полное равенство, совместный труд.

И происхождение и содержание социалистической идеи на этом этапе обнаруживают ее утопические черты: во-первых, это продукт мыслительной деятельности, во многом оторванной от реальностей; во-вторых, в связи с этим черты идеи не могут быть реализованы из-за отсутствия надлежащих условий; в-третьих, конкретные «модели» общества, предлагаемые ею, неизбежно остаются фантазией уже в силу их конкретности.

Утопизм, неопределенность социалистической идеи обусловили и подобную же неопределенность, «размытость» понятия «социализм», который должен был бы выступать воплощением на деле этой идеи. Исторически в большинстве случаев под социализмом понималась не какая-то особая социально-экономическая система, ступень общественного прогресса, а лишь некоторые изменения в прежней системе; иногда достаточно было найти хоть один элемент, отвечающий социалистической идее (к примеру, налог в пользу бедных), чтобы считать систему социалистической (исламский социализм).

Из множества «социализмов», известных истории науки, можно упомянуть катедер-социализм (Г. Шмоллер, В. Зомбарт и др.), смысл которого в реформировании капитализма под руководством монархического государства; реформаторский дух свойствен и фабианскому социализму. В. Парето сводил проблему социализма к возможности более эффективного централизованного распределения экономических ресурсов, возможность которого он математически доказывал. А. Пигу (1877—1959) примерно такую же идею развивал в духе концепции «конкурентного (в дальнейшем — рыночного) социализма». Этический социализм, представителем которого был Э. Бернштейн (1850—1932), толковал его в духе нравственных принципов; кооперативный — связывал с господством этой экономической формы; гильдейский — с передачей управления хозяйством в руки отраслевых объединений (гильдий) и т. д.

Вместе с тем отмеченная и имеющая основания методология подхода к трактовке социализма не отменяет ни одного важного объективного обстоятельства: по мере развития производительных сил и роста возможностей общества создавались постепенно и материальные условия для реализации многих черт социалистической идеи. В связи с этим создавалась возможность и для превращения социалистической идеи в более строгую и развернутую форму теории. Практически в какой-то мере эта задача ставилась и в ряде вышеупомянутых случаев. Однако более подробно, специально эта задача была рассмотрена в марксистской концепции.

Идея и научная теория Особенность марксистской концепции социализма состоит в следующем: во-первых, она формировалась в условиях достаточно высоко развитых производительных сил и обобществления производства, как бы сформировавших реальную базу для будущего общества; во-вторых, социализм в ней органично выводился из действительных тенденций, свойственных развитому капитализму; в-третьих, обоснование социализма давалось в рамках общесторического развития человечества. Подобная целостность и основательность позволили Ф. Энгельсу (1820—1895) сделать вывод, что впер-

вые Марксу удалось превратить социализм из утопии в науку.

Это превращение Энгельс непосредственно связывал с двумя открытиями Маркса. Первое — теория прибавочной стоимости, показавшая, как на базе концентрации и централизации капитала идет процесс обобществления производства, обострение внутренних экономических и политических противоречий этого общества, что и создает объективные и субъективные предпосылки его гибели. Второе — материалистическое понимание исторического развития, показывающее обязательность смены одной ступени другой в ходе этого процесса и подчеркивающее исторический характер и «естественного» капиталистического рыночного хозяйства. Маркс определил в своей концепции социализм как первую фазу коммунистической формации и дал в общих чертах теоретическую схему будущего общества.

Глубокая обоснованность и целостность взглядов на социализм в марксовской концепции не снимает, однако, вопроса: состоялось ли все же в данном случае превращение утопической социалистической идеи в научную теорию социализма. Дело в том, что научная теория есть системное (раскрывающее связи субординированных элементов) отображение **реального** объекта. В марксовской теории социализма речь идет об объекте, который реально еще «не состоялся», а только «должен быть». Конечно, экономическая наука имеет возможность на основе анализа реальных тенденций функционирования существующего общества немного заглянуть вперед. Однако научное предвидение в данном случае может быть лишь научной гипотезой, но не теорией. Это, очевидно, относится и к социалистической концепции К. Маркса. В принципиальном плане гипотеза должна неизбежно нести и элементы утопизма, связанные с самим характером научного предвидения. Подобные элементы в концепции Маркса существенно усилились благодаря широкому использованию метода экстраполяции — уже конец XIX в. показал, что развитие капитализма идет не совсем так, как это вытекало из анализа Маркса в середине столетия.

Таким образом, мы не можем говорить о существовании в настоящее время подлинно научной теории социализма. Возможен ли вообще научный социализм? Такой вопрос был поставлен на рубеже веков Э. Бернштейном. Ответ на него, по существу, дан выше. Да, возможен, но только при условии появления как реальности такого общества. Без этого можно говорить лишь о научной гипотезе. Это подтверждается и практикой современного «научного творчества». Современные теоретические разработки социализма далеко не отвечают (и не могут в принципе отвечать по вышеуказанным причинам) признакам научной теории, носят расплывчатый ха-

ракт, не далеко уходя от утопической социалистической идеи. Так, леворадикальная политэкономия США, ставя задачу создания социалистического идеала, разрабатывает модели демократического планирования и нормативного регулирования экономики, самоуправления, методов гуманизации трудовых отношений и т. д. Правильно подчеркивая необходимость гуманизации всех отношений в будущем обществе, она вынуждена признавать, что социалистическая перспектива остается достаточно неопределенной.

Отсутствие до настоящего времени научной теории социализма означает, что положения социалистической гипотезы не могут выступить в качестве теоретического критерия при решении тех или иных вопросов о путях развития общества. Еще один признак теории — ее открытость, создающая возможность ее развитию под воздействием практики. Особенно важно это для теории в общественных науках, в частности для учения о социализме. Сегодня это учение переживает сложный период. Фактическая «закрытость» его в странах, избравших «социалистический» путь развития, превратила его в совокупность догм, все более не соответствующих реалиям действительности и наносящих возрастающий вред практике. Дискредитация социалистической идеи, неприятие населением реальной практики в этих странах привели во многом к негативному отношению к самому термину «социализм».

Не означает ли это «конец» учения о социализме? Отвечая на этот вопрос, вспомним многовековую историю социалистической идеи. Многие ее ценности при всей их неопределенности выступают как общественный идеал и в этом смысле не могут быть «закрыты». Правда, как опять-таки показывает практика, эти ценности получают все большую реализацию в ходе поступательного развития человечества. Поэтому возникают две альтернативы решения проблемы. Или этот процесс будет продолжаться и дальше, т. е. ценности социалистической идеи будут просто постепенно все полнее воплощаться в жизнь, не связываясь при этом лишь с какой-то определенной ступенью. Этот процесс идет в настоящее время. Или все же реализация этих ценностей в наиболее полной степени связана именно с определенной ступенью (социализмом). Но в этом случае, очевидно, необходима новая разработка учения о социализме, включая и определение фундаментальных основ такого учения, и наполнение его содержанием с учетом практики мирового развития и негативного опыта бывших социалистических стран.

Негативный характер этого опыта, начатого в России в 1917 г., прежде всего определен именно тем, что формирование плановой экономики здесь (а в последующем и в ряде других стран Европы и Азии) происходило на базе критерияльной роли положений «закрытой» марксистской концепции

социализма, а также марксистской концепции переходной экономики от капитализма к социализму.

Марксистская концепция переходной экономики

Эта концепция, основанная на рассмотренном выше формационном подходе, исходила из неизбежности смены капиталистического способа производства социалистическим. Поскольку же, полагала она, социалистические формы в силу их противоположности капиталистическим не могут зародиться в недрах старого общества, то после социалистической революции необходим особый переходный период от капитализма к социализму. Содержание этого переходного периода и должно состоять в том, чтобы постепенно уничтожить прежние (буржуазные) производственные отношения и сформировать новые (социалистические) производственные отношения на основе развития адекватной им материально-технической базы.

Характер переходной экономики — многоукладный. Уклад — форма хозяйства, сосуществующая в экономике с другими укладами. Такой характер экономики предполагает постоянную борьбу между укладами, прежде всего между старым, оставшимся еще частно-капиталистическим и новым, родившимся социалистическим укладом. Политически это выступает как борьба классов буржуазии и пролетариата. Данная теория переходного периода предполагала целенаправленную экономическую политику государства, выступающего в форме диктатуры пролетариата. Эта политика должна быть направлена на вытеснение из экономики ряда укладов и постепенное обеспечение победы укладу, считавшимся социалистическим.

Марксистская концепция переходной экономики была руководством к действию после Октябрьской революции 1917 г. в России. Согласно оценке КПСС, реально руководившей этим процессом, переходная экономика завершилась к середине 30-х гг., когда, по ее мнению, в стране полностью победил социализм, возник как господствующий новый — социалистический способ производства. Это означало утверждение и нового, не существовавшего до того времени в мире типа хозяйства — социалистической плановой экономики.

Схема социалистической экономики и реальность

Последовательное, как казалось, проведение в жизнь идей марксистской концепции социалистической плановой экономики, с одной стороны, подтверждало выводы о прогрессивности, более высокой эффективности нового способа производства, с другой — проявлялось в неожиданных, прямо противоположных ожидаемым результатах.

После тяжелых лет восстановления хозяйства от разрухи, причиненной годами первой мировой и гражданской войн,

экономика России развивается высокими темпами, во многом благодаря плановому ведению хозяйства. В стране проводится индустриализация, развиваются базовые отрасли, по общему объему производства она выходит на второе (после США) место в мире; по ряду направлений (космическая промышленность, атомная энергетика, военная техника) занимает лидирующее положение. Значительные результаты достигаются первоначально в социально-культурной области: быстро ликвидируется массовая неграмотность населения, обеспечивается всеобщее среднее образование, широкое развитие получает бесплатное здравоохранение, развитие науки и т. д.

Вместе с тем стремительное развитие в России (СССР) материальной и духовной культуры, особенно характерное для первых послереволюционных десятилетий в дальнейшем существенно замедляется, вследствие чего по важнейшим социальным показателям (продолжительность жизни, детская смертность и т. д.) она уступает сегодня многим десяткам стран. Причины такого отставания, как стало очевидным в последние годы, заключены в реальных чертах существующей «социалистической» плановой системы.

Ликвидация в ходе переходного периода частной собственности на средства производства, и установление повсеместно общественной (государственной, в основном) собственности на деле привело к монополии государственной собственности, в рамках которой оказалось около 90% всех средств труда. Вместо ожидаемой совокупности «сохозьев», которыми должны были выступить все трудящиеся сформировался особый слой партийно-государственной элиты, монополизировавший и руководство, и использование результатов общественной собственности. В высокой степени развивался бюрократизм. Особо разрушительное воздействие эта монополия оказала на фактор предпринимательской деятельности, а также материальную ответственность работников. Утопическое представление о том, что все станут хозяевами в реальности вылилось в положение трудящихся как наемных работников у государства. Кооперативная собственность в виде колхозов по существу таковой не была, выступала объектом особо жесткой эксплуатации со стороны государства.

Планомерное (плановое) хозяйствование в итоге развилось в систему командно-мобилизационного типа, характерного односторонним принуждением (выполнение директив сверху) и фактической ограниченностью проявления какой-либо (полезной для общества) самостоятельности. Чисто формальное существование товарно-денежных отношений, с одной стороны, подрывало здоровую конкуренцию производителей, а с другой — искажало пропорции как обмена, так и производства, способствуя в итоге формированию в обще-

стве постоянной и глубокой диспропорциональности. Сам по себе плановый характер управления хозяйством, показавший свои позитивные черты в первое время в дальнейшем, с усложнением народного хозяйства, начинает давать сбои, оказывается недостаточным, чтобы эффективно реализовать достижения научно-технической революции. В условиях развернувшейся НТР социалистическая экономика России, как это было «официально» признано, оказалась невосприимчивой к достижениям научно-технического прогресса. Страна плановой экономики резко отстала от развитых стран в техническом и технологическом отношениях.

Форсированное решение проблем индустриализации и обороноспособности страны привело к увеличению удельного веса соответствующих отраслей в экономике страны. Действующий же планово-командный механизм по самому своему характеру продолжал реализовывать именно эту линию развития, постепенно усиливая диспропорциональность в народном хозяйстве в пользу отраслей первого подразделения и военно-промышленного комплекса (ВПК) и ограничивая развитие отраслей второго подразделения. В этих условиях, когда потребности, и прежде всего потребности, связанные с конечным потреблением населения, не являются непосредственным стимулом производства, развивается специфический механизм функционирования «производства ради производства», направляемый плановыми директивами прежде всего по экстенсивному пути. Однако возможности такого пути в современных условиях весьма ограничены. Человек, прокламируемый в социалистической доктрине центром всей экономики, в условиях относительного ограничения фонда потребления крайне медленно увеличивает свое благосостояние; замедленное развитие характерно соответственно для его способностей и потребностей. В «социалистической» плановой экономике свобода ограничивались партийно-государственными директивами, а равенство — равенством всех быть бесправными.

Ограниченность фонда потребления объективно складывающаяся в условиях планово-командного механизма, обуславливает и деформацию экономического стимулирования: распределение по труду превращается в этих условиях в значительной мере в уравнилельное распределение. Дифференциация доходов устанавливается лишь изначальна (по тарифной сетке) и в относительно небольших размерах. Установленные по тарифу заработка при «потолке» фонда заработной платы уже не могут существенно измениться, что «стимулирует» работника трудиться только в меру установленного тарифа, порождает иждивенчество. Сформированная в условиях реального «социализма» система привилегий, льгот, разного рода распределителей материальных благ,

которыми пользуется прежде всего правящая элита, вместе с тем создает в целом возможность (и соответствующие ценностные ориентации) получения тех или иных благ вне зависимости от трудовой активности, а совсем по другим причинам.

Почему же реальный социализм в России оказался далек от своей теоретической схемы? Объяснение этому часто видится в том, что по своему уровню Россия в 1917 г. была не готова к реализации социалистической концепции Маркса. Дополнительно говорится и об особых условиях в дальнейшем — первая страна в условиях враждебного окружения, требующего чрезвычайного напряжения сил, и т. д. Все это, конечно, имеет значение. Однако, видимо, следует признать, что и сама марксистская концепция, во многом утопическая, не могла привести к иным результатам, чем она привела в действительности, причем не только в России, но и во всех других странах, взявших ее на вооружение.

Сегодня, пожалуй, общепризнано, что социалистическая доктрина, определившая собой содержание переходных процессов в России после 1917 г., в течение почти семидесяти лет, в ее реальном «исполнении», нанесла ущерб социально-экономическому развитию страны. Но к чему же в итоге она привела? Если просто перечислить оценки характера общества, сложившегося в России к середине 80-х гг. нашего столетия, то они выглядят следующим образом: социализм как командная экономика — такой оценки западные экономисты придерживались уже давно; государственный социализм; государственно-бюрократический социализм; деформированный социализм; государственный капитализм; переходный период от капитализма к социализму; казарменный социализм и др.

Всем этим оценкам свойственны две черты: во-первых, подчеркивание особой, высокой роли государства; во-вторых, ментальность обязательности формационного подхода: если не социализм, то капитализм (и наоборот), но скорее всего (по большинству оценок) «какой-то» социализм (социализм же «строили!»). На наш взгляд, анализ реальных отношений российского общества показывает, что вряд ли возможно определить их как капиталистические; с другой стороны, они не очень напоминают и социалистические, если взять критерием (а что еще взять?) черты социалистической идеи. Вполне возможно, что решение рассматриваемой задачи следует искать, учитывая уникальный характер развития российского общества, в другой плоскости, за пределами формационной парадигмы.

Особое внимание хотелось бы обратить на оценку строя, сложившегося в нашей стране, как **особого тоталитарного общества**, подчеркивающей, с одной стороны, черты тоталитаризма, свойственные российскому плановому хозяйству, а

с другой — особенности этого тоталитаризма. Конечно, в целом понятие «тоталитарное» достаточно неопределенное, однако эта неопределенность во многом связана с традиционным для марксистской теории «фоном», характерным использованием категорий «капитализм», «социализм» и т. п. Для раскрытия содержания тоталитаризма следует обратиться к более общему рассмотрению развития человеческого общества, представив его в виде единого потока, обеспечивающего постоянное и постепенное прогрессивное совершенствование способностей и потребностей человека.

Тоталитаризм — явление, возникающее в ходе этого прогрессивного потока, но лежащее как бы в стороне от основной дороги человеческого прогресса, представляющее отклонение от главной линии движения. Это объясняется тем, что он не развивает потенции, возможности человека, а действует в сторону их известного усреднения, притупления, подчинения единой воле центра. Историческое появление и существование реальных обществ с подобными чертами привело в результате теоретических обобщений к их определению, как обществ тоталитарных. Если они были известны еще в далекой древности, и их главной чертой была сильная, подавляющая все стороны жизни государственная власть, то роль таких обществ на разных ступенях истории неодинакова. На заре человечества, когда сами способности индивидов развиты еще слабо, тоталитарное государство во многом способствует общественному прогрессу, выступая как организатор, координатор усилий общества, фактор, обеспечивающий само его существование. Тоталитаризм, в этом смысле, характерная черта особого (азиатского) способа производства. Однако с течением времени происходит нарастание вреда тоталитаризма: чем более высокой степени развития достигает в своих способностях и потребностях человек, тем пагубнее влияние тотальных отношений, тем больший ущерб наносят они человеческому прогрессу.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что само по себе определение общества как тоталитарного, видимо, недостаточно. Такое определение характеризует лишь его общую, родовую черту. Но такое общество, возникая в различных исторических условиях, соответственно, прикрывается и различными социально-экономическими «одеждами», которые характеризуют особенности тотальности в тех или иных условиях. Одно дело — государственный строй и отношения в Древнем Египте или Китае. Другое — отношения тотального общества, сложившегося в Германии в начале 30-х гг. нашего столетия, отношения не устранившие его экономической основы как общества развитого капитализма с достаточно высоким уровнем государственно-монополистического регулирования и т. п. Наконец, особенные тоталитарные отношения

развиваются после 1917 г. в российском обществе. Развитие отношений, свойственных тотальному обществу, сопровождалось у нас повсеместным приоритетным развитием, как предполагалось, социалистических форм, хотя на деле это было далеко не так. Однако в целом, как отмечалось в нашей литературе, особенность строя, сложившегося в России, состояла не в самом тоталитарном его характере, а в том, что развитие и функционирование тоталитарных отношений постоянно прикрывалось прогрессивной социалистической идеей.

«Социалистичность» плановой экономики, отмеченная в выше рассмотренных чертах, — определяющая характеристика **исходного состояния** современных переходных процессов в российском обществе. Влияние ее при этом проявляется не только в собственно экономической сфере, обуславливая своеобразие и трудности ее реформирования. Сформировавшаяся в течение десятилетий «социалистическая» система ценностей и ориентаций продолжает проявляться в действии факторов внеэкономических, имеющих особо важное значение в переходных состояниях.

Названная характеристика неотделима и от такого коренного признака плановой экономики, как дефицит.

§ 3. ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКОНОМИКА ДЕФИЦИТА

Природа ресурсоограниченной системы Прежде всего следует подчеркнуть, что понятие «система ресурсоограниченного типа» не есть простое повторение банальной истины, что всякое производство в любых условиях имеет дело с ограниченным количеством ресурсов. Ограниченность ресурсов в этом смысле есть общее условие функционирования системы любого типа. Вводя вышеприведенный термин, Я. Корнай имел в виду иное.

Я. Корнай исходил из расширенного воспроизводства как типичного, предполагающего постоянный рост и производительных сил, и общественного продукта. Чем же регулируются масштабы этого роста? По Корнай, можно выделить два различных типа систем, в которых эти масштабы непосредственно регулируются принципиально разными «ограничителями»: спросом или ресурсами. Соответственно, различаются два типа экономических систем: спросоограниченная и ресурсоограниченная.

В спросоограниченной системе рост производства постоянно ограничивается спросом (платежеспособной потребностью). Это означает, что масштаб расширения производства своим «критерием» имеет спрос на рынке (сколько и чего купят), который в свою очередь выражает объем и структуру наличных потребностей в обществе. Принципиально важно, что в данном случае расширение производства осуществляется в

меру существующих (изменяющихся) потребностей (потребления). Здесь существует относительно (опосредуемая деньгами) прямая связь производства и потребностей (потребления). Спросоограниченная система в этом смысле есть гибкая, постоянно перестраивающаяся производственная система, относительно быстро меняющая свою структуру вместе с изменением потребностей в обществе. Цель ее функционирования и состоит в удовлетворении этих потребностей (опосредуемых денежной формой). Спросоограниченная система, как видно, это система характерная для рыночной экономики, где механизм экономических связей опосредован товарно-денежными формами.

В ресурсоограниченной системе масштабы расширения производства связаны непосредственно с наличием ресурсов: прежде всего материальных, а также трудовых. Это означает, что «ограничитель» производства в этом случае — не потребности (даже в их платежеспособной форме), а как бы само производство: чем больше произведенный им продукт, тем больше ресурсов для последующего его расширения и т. д. Иными словами, в ресурсоограниченной системе складывается и воспроизводится прямая связь производства не с потребностями (спросом), а с результатом производственного процесса, прежде всего его величиной. Изменение потребностей, в том числе их структуры, оказывается совсем не обязательным для соответствующих изменений в производстве, «привязанного» непосредственно лишь к ресурсам, из которых можно что-то произвести. Более того, такое изменение оказывается объективно нежелательным (разрушительным) для производственной системы, приспособленной к действию именно с существующими ресурсами. Поэтому ресурсоограниченная система — это в принципе крайне «жесткая», трудноперестраиваемая система. Функционирование ее определено характером и структурой имеющихся ресурсов в строго заданном направлении. Поэтому для нее характерна и специфическая цель функционирования: расширение производства для увеличения ресурсов как средства еще большего роста производства и т. д. Это и есть «производство ради производства». Ресурсоограниченная система как реальный тип сформировалась в странах плановой экономики.

**Причины развития
данной системы
в России**

Очевидная сегодня нелепость ресурсоограниченной системы заставляет видеть причины ее «внедрения» часто либо в невежестве, либо в злонамеренных «кознях» большевиков, либо в том и другом одновременно. На деле причины эти более сложны, включают в себя несколько факторов: социально-экономических, научно-теоретических, идеологических.

Социально-экономические причины определялись состоя-

нием экономики России как страны «второго эшелона». Условия «догоняющей» экономики определяли как важнейший поиск тех или иных путей ускорения развития. Таковы цели и петровских реформ, и реформ второй половины XIX в., и столыпинской реформы. Эта проблема оставалась существенной и в феврале и октябре 1917 г. Большевики, взявшие власть, столкнулись в данном случае с альтернативами: или идти «известным» путем буржуазно-эволюционного развития, или избрать какой-то другой путь, суливший более быстрый прогресс, чем первый. Первый путь не гарантировал быстрого преодоления отставания России от западных стран. В чем же могла состоять суть другого, нового пути? Он виделся в централизации имеющихся ресурсов, организации на этой основе более рационального управления ими и обеспечения в итоге более высокой эффективности экономики.

Рациональное централизованное управление преодолевало бы рыночную стихию, связанную с непроизводительными, подчас, затратами общественного труда, его последующими потерями и т. п. Характерно, что еще до Октябрьской революции В. И. Ленин в работе «Грозящая катастрофа и как с ней бороться» связывал чисто экономические факторы этой борьбы с возрастающей централизацией управления производством, банковским делом, другими хозяйственными процессами. Следует отметить и то, что подобные тенденции к централизации, связанные с возрастанием роли государства, пробивали себе дорогу и в западных странах. Речь шла о заметной глобальной тенденции, которая вскоре теоретически реализовала себя в работе Д. Кейнса.

Научно-теоретические причины формирования системы ресурсоограниченного типа содержались в марксистской концепции посткапиталистического общества. В ней, естественно без употребления данных терминов, спросоограниченная (рыночная) и ресурсоограниченная (плановая) системы представлялись как прямо противоположные, причем преимущества плановой системы были настолько очевидны, что оставалось только желать скорейшего краха рыночной системы. Действительно, в рыночной системе — частный труд, осуществляемый «вслепую», т. е. нерационально, в плановой — непосредственно общественный труд, т. е. труд, осуществляемый как заранее необходимый, предполагающий себе место в обществе; в рыночной системе производство ведется стихийно, часто прерывается разрушительными кризисами перепроизводства, в плановой — сознательное, согласованное хозяйствование без каких-либо излишних затрат; цель производства в рыночной системе — реализация стоимости (прибавочной), в плановой — сам человек, удовлетворение его потребностей, развитие его способностей и т. п. В целом, для рыночной системы характерно косвенное (через стоимостные формы) регулиро-

вание общественного производства, для плановой — прямое, планомерное регулирование, которое теоретически несомненно представлялось более эффективным.

Ресурсоограниченная система в теоретическом плане представляла собой систему использования в каждый данный момент всех имеющихся в обществе ресурсов, т. е., во-первых, не допускала их «пролеживания» даже какое-то время впустую; во-вторых, не допускала их уничтожения «за ненадобностью», как это происходило в период кризисов в условиях спросоограниченной системы. Следовательно, выбор такой системы с научно-теоретической точки зрения не был столь нелепым как это иногда объявляется сегодня.

Идеологические причины, связанные с политическим содержанием марксистской теории, сыграли огромную роль в утверждении плановой системы, поскольку при их целенаправленном воспроизводстве способствовали формированию определенного общественного менталитета. Речь идет о том, что плановое хозяйство это форма социалистического (коммунистического) общества как общества равенства, справедливости, всеобщего развития и т. п. Ресурсоограниченная система, иными словами, представлялась как единственная дорога в «коммунистический рай».

Короче говоря, выбор из двух возможных систем (путей развития) системы именно ресурсоограниченного типа был в условиях 1917 г. достаточно обоснован и в практическом и в теоретическом отношениях. Почему же он оказался в итоге несостоятельным? Видимо, прежде всего потому, что, по выражению Р. Коуза, в теоретическом плане названная концепция оказалась «теорией классной доски», т. е. безукоризненной лишь на бумаге и не учитывающей многих реальных практических факторов. Эти факторы не замедлили сказаться в российской действительности.

**Следствия
функционального
системы
ресурсоограниченного
типа**

Практическая (очевидно, и теоретическая) порочность ресурсоограниченной системы проявилась исторически в целом ряде следствий. Во-первых, встроенный в нее механизм «производства ради производства» обусловил как закономерность погоню за «валом», т. е. преимущественно чисто количественный рост. Стремление в связи с этим к увеличению объема инвестиций выливалось прежде всего в их «освоение», т. е. использование без обязательного достижения конечного результата. Это ярко проявилось в растущем распылении капиталовложений по возрастающему количеству строящихся объектов, увеличивающемся незавершенном объеме строительных работ. Расширение производства как самоцель, давление показателей динамики обусловили низкое внимание к качеству продукции, осуществлению научно-технического прогресса. Соответствен-

но такая самоцель особенно сильно действовала на ограничение конечного (личного) потребления.

Во-вторых, в плановой экономике складывается как форма обратной связи особая сигнальная система. Как известно, в рыночной экономике такую роль выполняет рыночный спрос. В ресурсоограниченной системе это прежде всего административный сигнал; «голос», по Корнаи, обычно предполагающий «торг» центра и производителя; это изменение размеров запасов (ресурсов и продукции), а также заказов у предприятий; это инерция, вытекающая из сложившейся динамики показателей, из установления плана «от достигнутого»; это, наконец, дефицит ресурсов и продуктов. В целом сигнальная система здесь носит не экономический, а производственно-технологический характер. Она обуславливает низкую материальную ответственность работников и руководителей, низкую заинтересованность в результатах работы, бесхозяйственность, известное безразличие к возможностям экономического роста, направлена не на конечный экономический результат, а на результат объемный («вал»).

В-третьих, ресурсоограниченная система характерна отсутствием необходимых ресурсных резервов для изменения структуры производства, преодоления возникающих диспропорций, осуществления того или иного маневра. Это объясняется высокой степенью задействованности всех ресурсов, в том числе и средств труда в текущем производстве. Тенденция к экстенсивному расширению увеличивает масштабы физического и морального износа средств труда, ибо затрудняет их ремонт, смену технологий, замену оборудования, внедрение в производство достижений НТП. Все это в итоге ведет постепенно к снижению эффективности производства.

В-четвертых, высокая жесткость, трудноперестраиваемость ресурсоограниченной системы обуславливают инерционно нарастающую диспропорциональность производства. Это диспропорции между первым и вторым подразделениями общественного производства, промышленностью и сельским хозяйством, группами «А» и «Б» в промышленности, относительно жесткие, неменяющиеся внутриотраслевые пропорции в промышленности и т. д. Инерционно воспроизводится и с течением времени нарастает диспропорция между производством и потреблением (личным). И дело в том, что сама ресурсоограниченная система не содержит в себе внутреннего регулятора преодоления диспропорций. Для этого необходимы соответствующие централизованно разработанные программы, внедряемые также по механизму командного типа. Однако, как показывает практика, крупные повороты в развитии народного хозяйства удавались тем меньше, чем больше не соответствовали они экстенсивному расширению, свойственному природе ресурсоограниченной системы. Инерция

системы неизбежно отторгала программы, противные ее механизму. Закономерно в этом смысле, что крупная структурная перестройка, охватившая западный мир в семидесятые годы, «обошла» российскую экономику.

В-пятых, ресурсоограниченная система, как отмечалось, деформирует заинтересованность работников, их трудовую мотивацию. В основе этой деформации два фактора: во-первых, экстенсивное расширение как цель системы вполне допускает как средство механизм командно-директивного типа; во-вторых, механизм функционирования системы связан с ограничением конечного потребления, фонда потребления (это ведь не производственный ресурс). И если задание на достижение какого-то результата носит директивно-технологический характер (исходное задание плюс коррекция сигнальной системы), то поощрение за результат и его увеличение ограничено «потолком» фонда заработной платы, разверстанного и по отраслям, и по отдельным предприятиям, и по подразделениям внутри предприятий. Материальная заинтересованность (и мотив работников) приобретает в этих условиях чисто номинальное значение.

Однако главное следствие ресурсоограниченной системы — это свойственный ей всеобщий, хронический, самовоспроизводящийся, интенсивный дефицит.

Дефицит —
главное проявление
плановой экономики

Сама природа ресурсоограниченной системы обуславливает появление дефицита во всех сферах хозяйства и на все виды ресурсов. Постоянное воспроизводство этого явления превращает дефицит в хронический, интенсивный дефицит которого с течением времени нарастает.

Потенциальная возможность дефицита (отсутствие ресурса для осуществления намеченной программы) заключена в условиях ресурсоограниченной экономики в самом характере задания — директивы, которая исходит из необходимости максимального использования ресурсов, но не учитывает реального их распределения между производителями. Вследствие этого задание-программа обычно наталкивается на отсутствие у производителя достаточного количества хотя бы одного ресурса (узкое место), заставляющее производить или его вынужденную замену, меняя структуру затрат, или менять структуру выпуска. И то и другое «по цепочке» создает ситуацию дефицита для других производителей.

Реальный механизм функционирования плановой экономики связан поэтому с системой напряженных планов, т. е. планов-заданий, предполагающих заранее дефицит ресурсов у производителей и их соответствующий (напряженный) поиск. Напряженный план, создающий иллюзию рационального хозяйствования, на деле есть форма функционирования дефицитной экономики, ведущая в итоге к нарастанию дефицита.

та вследствие увеличения на предприятиях немобилизуемых резервов («омертвление» средств).

Воспроизводство дефицита в расширяющихся масштабах в сфере производства усиливается специфическими процессами сферы обращения. Важнейший фактор, действующий здесь в данном направлении, — действие неэффективных цен. Цена (спрос) в условиях «ресурсного ограничителя» перестает играть аналогичную роль. Главное для предприятия — и это можно обеспечивать буквально «любой ценой» — обеспечить объем выпуска продукции. Ресурсоограниченная система характерна поэтому мягким бюджетным ограничением: любые денежные затраты предприятия ему в конце концов как-то компенсируются. Отсюда такой феномен плановой системы, как ненасыщаемый спрос предприятий-покупателей, направленный на увеличение выпуска своей продукции и ведущий к еще большему росту омертвляемых ресурсов.

Плановая экономика это «рынок продавца». Условия постоянно сохраняющегося ненасыщаемого спроса позволяют предприятию-производителю оказывать давление на потребителей, выпускать (сбывать) ненужную им продукцию, не заботиться о качестве, использовании достижений НТР и т. д. Сфера обращения, таким образом, дополнительно расширяет и интенсифицирует дефицит.

Особую роль в углублении дефицитности ресурсов играет в плановой экономике инвестиционный процесс. Инвестиции — важнейшее средство для последующего роста производства. Мягкое бюджетное ограничение обуславливает в ресурсоограниченной экономике «инвестиционный голод» — ненасыщаемый спрос на инвестиции. Механизм постоянно сохраняющейся инвестиционной напряженности определен рядом факторов плановой системы: 1) мягкое бюджетное ограничение приводит к тому, что сумма заявок с мест на инвестиции намного превосходит имеющиеся у центра лимиты; 2) инвестиционные программы, как правило, нереализуемы в полной мере; 3) ресурсов не хватает даже на осуществление первоначального этапа (феномен напряженного плана).

Специфический дефицит плановая экономика формирует в сфере трудовых ресурсов. Важнейшим преимуществом плановой экономики всегда считалась полная занятость, отсутствие безработицы. Эта высокая степень участия трудоспособного населения в производстве создавала дефицит и рабочей силы. На деле подобный «внешний» дефицит, затрудняя возможности роста производства в условиях плановой экономики, какого-либо маневра, скрывал собой значительные излишки рабочей силы внутри предприятий (внутризаводская безработица). Внутризаводской «резерв» рабочей силы оказывался неизбежным следствием отсутствия внешнего резерва, проявлением общей тенденции ресурсоограниченной систе-

мы к омертвлению ресурсов. Он во многом становился основной недобросовестного отношения к работе.

Неизбежно вытекающий, очевидный из вышеизложенного дефицит потребительских благ в рамках ресурсоограниченной системы проявлялся не только в недостатке продуктов для удовлетворения элементарных потребностей населения, но и в связанных с ним таких негативных социальных формах, как особые системы распределения благ, очереди, различного рода привилегии, злоупотребления, коррупция и т. п. Действие в сфере домашнего хозяйства (личного потребления населения) бюджетного ограничения более жесткого, чем в рыночной экономике, способствовало в этих условиях развитию соответствующей «потребительской психологии»: стремление к обладанию привилегиями, карьеризм, приспособленчество, угодничество, деформация трудовой мотивации и т. п.

Иными словами, историческое существование плановой экономики привело к парадоксальному результату: возникнув как система наиболее рационального использования всех ресурсов, она привела в итоге к их менее рациональному использованию, чем «старая» рыночная система. Но этот парадокс, как показал, в частности, Я. Корнай, есть простое следствие встроенного в ресурсоограниченную систему механизма: каждый фактор роста производства, «настроенный» по критерию максимального использования ресурсов, ведет к появлению и углублению дефицитности ресурсов. Очевидно, следует принять во внимание также исторический момент. Система максимизации использования ресурсов отвечает относительно простому, эволюционно развивающемуся хозяйству. Рост масштабов последнего, его усложнение, постоянно совершаемые перевороты в технике и технологии и т. п. оставляют все меньше шансов для успешной реализации концепции командно-бюрократической плановой экономики.

Контрольные вопросы

1. Как повлияла запоздалость развития на социальные процессы в России?
2. По каким причинам за Февральской революцией в России последовала Октябрьская революция?
3. В какой мере Октябрьская революция закономерно связана с особенностями социально-экономического развития России?
4. Каковы основные черты марксистской теоретической схемы плановой экономики?
5. Почему возникла и в каких формах проявлялась социалистическая идея?
6. Произошло ли превращение социализма из утопии в науку?

7. В каких реальных формах проявились черты теоретической схемы плановой экономики в России?

8. Каковы причины возникновения и признаки тоталитарного общества?

9. По какому критерию выделяются спросоограниченная и ресурсоограниченная типы экономики?

10. Почему плановая экономика в России сформировалась как ресурсоограниченная система?

11. Каковы важнейшие проявления функционирования плановой (ресурсоограниченной) российской экономики?

12. Почему дефицит оказывается неизбежным проявлением плановой экономики?

13. Как черты реальной плановой экономики влияют на переходные процессы в России?

Глава 3

СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПЕРЕХОДНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Формирование теории переходной экономики в отечественной науке практически совпало с осуществлением реальных задач переходной экономики в России. И это осуществление уже свидетельствует о недоучете в реформаторско-эволюционном процессе общих закономерностей переходной экономики: инерционности воспроизводственных процессов и преимущественного развития новых форм.

Недоучет инерционности воспроизводственных процессов связан с известным игнорированием общей особенности Российской экономики; как плановая она существенно отличается от западной рыночной экономики; как российская она не имеет аналогов в каких-либо других, даже бывших социалистических странах. В более конкретных формах это проявляется в недоучете огромной роли государственности, в частности государственного управления; особой формы монополизма; специфического менталитета, сложившегося в российском обществе; черт ресурсоограниченной, дефицитной экономики и т. п.

Недоучет первой закономерности получает своеобразное проявление и в реализации закономерности преимущественного развития новых экономических форм: можно сказать, здесь как бы действует эффект упрощения. Так, в теории перехода к рынку исходят из предпосылки, что ресурсоограниченная экономика в принципе подобна спросоограниченной, поэтому к ней возможно успешно применять рецепты монетаризма; огосударствление, подчас, сводится лишь к высокому удельному весу государственной собственности, что как будто бы позволяет решить проблему лишь путем уменьшения ее доли; формирование частной собственности нередко понимается

лишь как принятие соответствующих решений (хотя без них оно тоже невозможно); российская монополия трактуется в свете западной практики, преувеличивается в связи с этим роль антимонопольного законодательства, простого разукрупнения предприятий-монополистов и т. д.

В самой концепции перехода к будущему инерционно проявляется прежняя «методология-наоборот»: от плановой экономики — к рыночной; от социализма — к капитализму; от общественной собственности — к частной и т. д. Критерии плановой экономики проявляются в том, что в реформировании экономики положение человека, удовлетворение его потребностей, развитие его способностей приносится в жертву решению «системных» проблем: стабилизация экономики, либерализация цен, приватизация и т. п., не находятся на первом месте.

Конечно, теория переходной экономики не может дать конкретных рецептов по каждому отдельному случаю. Однако она, даже при своей недостаточной развитости, «предлагает» практике реформирования ряд общих моментов, играющих роль своеобразных «ограничителей» для реформаторской деятельности. Таковы только что упоминавшиеся общие закономерности переходной экономики. Важное значение имеет момент альтернативности в развитии переходных процессов. Теория переходной экономики в данном случае требует известной неопределенности будущего, отказа от той ясности и четкости, что была свойственна программам «социалистического» (коммунистического) строительства. Вместе с тем теория переходной экономики выдвигает ограничители иного порядка, как бы сужающие «коридор» неопределенности. Прежде всего, речь идет об учете опыта, тенденций развития мирового сообщества, вне которых экономика России не сможет успешно развиваться. Другим подобным ограничителем, как неоднократно отмечалось, является конкретное реальное состояние в данном случае экономики России.

Сложность состояния российского общества к началу переходных процессов предопределяла необходимость одновременного решения многообразных и разноплановых задач: во-первых, задач чрезвычайного характера, связанных с определенным кризисным состоянием экономики и других сфер общественной жизни; во-вторых, более крупных задач перехода от плановой системы хозяйствования к рыночной; в-третьих, глобальных задач перспективного стратегического развития общества. Каждая группа задач предопределяет как бы и соответствующую программу своего решения. В этом смысле можно говорить о трех различных программах: чрезвычайных мер, радикального реформирования экономики, общей социальной ориентации.

Конечно, все эти программы внутренне взаимосвязаны,

определенным образом субординированы. Это не альтернативные программы, а как бы органичные звенья в рамках единой задачи преобразования российского общества. Вместе с тем их взаимосвязь не отменяет того, что это разные, относительно самостоятельные программы. Они разномасштабны, охватывают различные промежутки времени, каждая из них характерна своеобразным «набором» мер для своей реализации, а также специфическими критериями эффективности своего осуществления.

Сочетание этих трех взаимосвязанных, но относительно самостоятельных групп социально-экономических проблем и определяет конкретное своеобразие содержания переходной российской экономики.

§ 1. КРИЗИС ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Экономические кризисы и кризис системы Экономический кризис в теории характеризуется, как известно, определенное состояние рыночной системы, представляющее собой резкое нарушение равновесия в экономике в целом или ее части вследствие несоответствия¹ свойственного ей регулятора (спроса) и сложившегося предложения. Основными видами кризиса в рыночной экономике выступают циклические кризисы перепроизводства и структурные кризисы.

Циклические кризисы характеризуют состояние общего перепроизводства, происходят периодически (через 9—11 лет), выступая как необходимое средство восстановления равновесия в рыночной системе, проявляются в падении производства и цен, снижении реальной заработной платы, росте безработицы и др. Структурные кризисы характеризуют частичное (для ряда отраслей) перепроизводство, связаны с возникновением несоответствия существующей структуры производства изменившейся структуре общественных потребностей (соответственно спроса)². Проявление их аналогично формам проявления кризисов общего перепроизводства, хотя прежде всего затрагивает кризисные отрасли.

Следует подчеркнуть, что плановая экономика по типу своему иная, нежели рыночная — это ресурсоограниченная экономика. Механизм ее действия позволяет в принципе сбалансировать в воспроизводственном процессе потоки и запасы. И хотя с точки зрения действительной пропорциональности (соответствие структуры производства структуре общественных потребностей) диспропорции могли возникать (и возникали), они не могли проявиться в виде кризиса, как открытого несоответствия спроса и предложения. Известное и постоянно подчеркиваемое «преимущество» плановой экономики, как экономики бескризисной, имело под собой то простое обстоятельство, что спрос (платежеспособная потребность) в ней никогда не играл роль регулятора в

росте производства. В этом смысле плановой экономике, как ресурсоограниченной по своему типу, не могут быть свойственны кризисы перепроизводства. Особенность ресурсоограниченной системы в данной плоскости состоит в том, что противоречия диспропорциональности здесь постепенно накапливаются, подавляются, существуют в скрытом виде, не разрешаясь в форме кризисов, как это происходит в системе рыночной.

Более того, как отмечалось, плановая экономика сразу же по своему рождению начинает демонстрировать явление противоположного кризисам порядка: здесь постепенно и все более развивается дефицит и предметов потребления, и средств производства. Простая сравнительная оценка этого явления с явлениями рыночной экономики послужила основой для вывода в 20-е годы Л. Н. Крицманом (1890—1937) и В. В. Новожиловым (1892—1970), что плановой экономике свойственны, видимо, кризисы недопроизводства. Позднее Я. Корнаи показал, что плановая и рыночная экономики — качественно различные типы систем, что делает их сравнение крайне затруднительным. Что же касается всеобщего дефицита, свойственного плановой экономике, то это есть проявление ее не кризисного, а обычного, нормального состояния.

Очевидно, что когда речь идет о кризисе плановой экономики, имеется в виду не какой-либо вид экономического кризиса, а кризис плановой системы. Это кризис, характеризующий то или иное несоответствие между спросом и предложением в целом или в рамках отдельных отраслей. Кризис системы свидетельствует о несоответствии потребностей развития данного общества и свойственного ему социально-экономического устройства. Если экономический кризис есть внутренний элемент самого механизма функционирования системы, то кризис системы в известном смысле есть для нее «внешний» фактор, говорящий о начале переходного процесса. Если экономический кризис есть средство разрешения противоречий системы, позволяющее ей дальше продолжить свое функционирование, то кризис системы имеет «выход» в ее преодолении в процессе переходной экономики и переход к другой экономической системе. |

**Сущность кризиса
плановой системы**

Наиболее яркое проявление кризиса плановой экономики в России (СССР), во-первых, ее значительное и возрастающее отставание от экономик развитых стран в техническом и технологическом отношениях, принципиальная неспособность использовать достижения современной НТР; во-вторых, удручающие показатели жизненного уровня населения, по многим из которых страна «пропустила вперед» десятки стран и по которым также проявлялась тенденция растущего от-

ставания. При этом, если первый момент — свидетельство относительного отставания экономики в рамках мировой цивилизации, что само по себе важно и тревожно, то второй — говорит в известной мере и об абсолютной неспособности общества обеспечить своим членам нормальное существование.

Сущность этого кризиса и может быть определена как возрастающая неспособность плановой экономики обеспечивать пропорциональное развитие народного хозяйства, экономическую и социальную эффективность общественного производства. Развитие кризиса в восьмидесятые годы связано с глубинными (конечными) и непосредственными причинами.

Глубинные причины коренятся в самой природе сложившейся в России плановой экономики, характерной недооценкой экономического механизма функционирования сторон способа производства, подменой его командами из центра, часто не отвечающими направлениям общественного прогресса, фактическим игнорированием движущей роли экономических интересов и стимулов, формированием системы ресурсоограниченного типа. Глубинные причины кризиса плановой системы, иными словами, связаны с ее принципиальной нежизненностью, неспособностью обеспечивать оптимальное развитие общественного производства. Есть и иные позиции: одни считают, что кризис плановой экономики можно было бы преодолеть путем ее трансформации, но в ее рамках; другие — отрицают подобный кризис, считая еще далеко не использованными возможности плановой системы. Аргументация таких позиций во многом связана с указанием на то, что вышеуказанные (глубинные) причины существовали всегда, тем не менее плановая модель длительное время и достаточно успешно действовала.

Представляется, что последнее реальное обстоятельство объясняется существованием ряда условий, «облегчающих» функционирование плановой экономики, с изменением которых и вступили в действие непосредственные причины ее кризиса.

К числу таких условий, в какой-то мере объясняющих саму возможность существования и относительно эффективного функционирования плановой экономики, можно отнести следующие:

— относительная простота структуры хозяйства и сравнительно небольшие масштабы общественного производства позволяющие обеспечить и своевременность, и известную обособанность команд из центра;

— экстенсивный тип роста, вытекающий из задач первых лет советской власти и характера технической базы того периода, также позволяющие обеспечить эффективное развитие под воздействием и чисто волевых методов;

— своеобразный «исторический кредит» общества, получаемый всякой новой общественной системой для реализации провозглашаемых ею целей;

— наконец чрезвычайные условия развития России (СССР) — недостаточные к моменту Октябрьской революции материальные и духовные предпосылки, капиталистическое окружение, военная опасность и т. п.

Мнение о высокой эффективности плановой экономики создавалась и благодаря некоторым чертам ее действия: возможность быстрой концентрации ресурсов на определенных участках, соответственно быстрое решение отдельных проблем, жесткая дисциплина, существующая под страхом репрессивных мер, и т. д. О такой эффективности говорили и многие факты. Так, за период 1928—1955 гг. (исключая десятилетие 1941—1950 гг.) среднегодовые темпы прироста валового национального продукта составили в СССР 4,6%, а темп прироста потребления населения — 4,8% (1885—1913 гг. — 3,2%). Как показала история, плановая система могла обеспечить более быстрое развитие в пределах относительно краткосрочного периода, опираясь на вышеназванные и некоторые другие свойственные ей черты (система напряженных заданий, использование валовых инвестиций преимущественно на расширение производства и т. п.). Вместе с тем в рамках длительной перспективы сам принципиальный механизм функционирования плановой экономики вел к нарастанию внутренних противоречий и негативных последствий, отмеченных выше.

Следует отметить также, что в функционировании плановой экономики не было все благополучно вплоть до восьмидесятых годов, когда «вдруг» и разразился ее кризис. Преходящий характер названных выше условий, очевидные и все чаще наступающие «сбои» в действии командной модели обнаруживали необходимость ее изменения уже в послевоенный период. В этом смысле можно говорить о своеобразных этапах развертывания кризиса плановой системы.

Для неоднократных попыток произвести такие изменения характерен ряд моментов. Во-первых, содержанием их всегда провозглашался переход от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам управления. Это весьма показательное свидетельство осознания руководством страны непригодности в принципе сложившейся в конце 20-х годов системы управления. Во-вторых, все эти изменения по своему характеру предполагались как реформы, касались или частичных изменений (развитие материального стимулирования в сельском хозяйстве в 1953 г., переход к территориальной системе управления в 1957 г. и др.), или охватывали комплекс проблем, но в рамках действующей модели (таков, например, замысел экономической

реформы 1965 г.). Отсюда паллиативность, непоследовательность и неэффективность в итоге всех этих попыток. В-третьих, что очень важно, ростом масштабов предполагаемых в каждой последующей попытке изменений. Это объясняется тем, что после каждой неудачной попытки реформировать систему в рамках той же модели кризисные явления нарастали, приобретали все более широкий и глубокий характер, требовали соответственно и более масштабных мер для своего преодоления. Относительным показателем нарастающих проблем может служить снижение среднегодовых темпов прироста валового национального продукта СССР. Если в 1950—1970 гг. он составлял 5,0%, то в 1970—1989 гг. — уже 2,0%.

Начало восьмидесятых годов ознаменовалось рядом попыток кардинального реформирования действующего хозяйственного механизма, также не приведших к позитивным результатам. Вместе с тем изменение в стране политической атмосферы с середины этого десятилетия создало возможность для более полной, откровенной оценки характера и последствий функционирования плановой модели экономики. Это и привело к выводам, во-первых, о кризисе существующей системы; во-вторых, о невозможности преодоления этого кризиса даже самыми радикальными мерами в рамках этой системы. Впервые встал вопрос о полной замене плановой модели функционирования.

Практическая реализация подобной задачи могла бы опираться на ряд положений экономической теории, в частности теории переходной экономики. Во-первых, грандиозность исторической задачи предполагает длительный (несколько десятилетий) исторический период. Во-вторых, необходимость крупных качественных преобразований в экономике обуславливает неизбежность ряда негативных явлений (падение производства, частичная потеря богатства, безработица, наступление на жизненный уровень и т. п.). Если взять только рассмотренные выше переходные процессы в истории России, то оба они демонстрируют в своей начальной стадии существенное замедление (иной раз, абсолютный упадок) развития. Так, заметно снижаются среднегодовые темпы роста чистого национального продукта — до 1,7% в 1861—1885 гг. (1861—1913 гг. — 2,65%). Аналогичные процессы наблюдаются и в период 1918—1928 гг. Масштабы этих явлений зависят от умелости руководства, сроков и методов осуществления преобразований. В-третьих, важность учета особенностей «стартовых» условий преобразований. В частности, для России они оказались особенно неблагоприятными вследствие длительного подавления накапливающихся экономических противоречий.

Как отмечалось, в практике современной российской пе-

реходной экономики не все эти обстоятельства были учтены в должной мере. Возобладала линия на ускорение преобразований. Безусловно, быстрота имеет не только минусы, но и плюсы. Однако реально в российской экономике в начале переходного периода возникла ситуация, напоминающая внешне картину экономического, все углубляющегося кризиса.

Кризисные явления в переходной экономике

Явления, характерные для начального периода российской переходной, экономики могут быть определены как кризисные, поскольку, во-первых, они аналогичны по форме хорошо знакомым чертам экономического кризиса, во-вторых, по содержанию выражают целый ряд реально сложившихся в экономике «несоответствий». Прежде всего, это начавшееся в конце восьмидесятых и усилившееся в начале девяностых годов снижение промышленного производства, проявившееся в соответствующем сокращении общественного продукта и национального дохода. Падает производительность общественного труда. Вместе с тем в связи с их либерализацией в десятки и сотни раз возрастают цены, интенсивно развивается инфляционный процесс. Появляется и расширяется безработица и, что особенно существенно, — резко снижается жизненный уровень основной массы населения.

Однако правомерность трактовок всех этих явлений как кризисных, а в целом состояния российской экономики как кризисного не означает, что мы имеем в данном случае дело с тем или иным видом экономического кризиса, характерного для рыночной экономики. Положение российской экономики в начале 90-х годов демонстрирует качественно новое явление: развитие кризисных элементов вследствие вступления общества в переходную экономику реформаторско-эволюционного типа. Эти элементы, с одной стороны, объективно обусловлены характером переходных процессов, а с другой — могут усиливаться или ослабляться в зависимости от форм, сроков и методов реформаторской деятельности. Но в целом рассматриваемые явления связаны с начавшимися переходными процессами.

Так, если принять за базу 1985 г., валовой национальный продукт СССР снижается в 1990 г. на 3%, а в 1991 г. — на 17%. В 1993 г. сокращение внутреннего валового продукта России по сравнению с 1990 г. составило примерно 38%. Отрицательные темпы прироста промышленной продукции были в 1993 г. — 16%, в 1992 г. — 18%. Доля населения, получающая доходы ниже прожиточного минимума составляла в России по данным официальной статистики от 35% до 26%. Число безработных по стандартам Международной организации труда дошло до 3,8 млн человек (5% от трудоспособного населения).

В объяснении сложившейся кризисной ситуации опять-таки следует различать ее непосредственные и конечные причины. Непосредственные причины — прежде всего деформация функционирующего в условиях плановой системы хозяйственного механизма: разрушение сложившихся и действующих многие годы межотраслевых, территориальных и внешнеэкономических связей; отмирание гарантированных централизованных заказов от государства, а также гарантированного снабжения ресурсами; отказ от твердых цен на продукцию и т. д. Очевидно, что какая-то часть потерь прямо связана с неумелостью и ошибками руководителей российских реформ. Однако за следствиями, вытекающими из этих обстоятельств, нужно видеть и конечные причины, связанные с накоплением в течение десятилетий в рамках плановой экономики глубочайших противоречий. Отказ от ресурсоограниченной системы моментально «выплеснул» наружу все эти противоречия и несоответствия.

Так, сразу же обнаружилась глубокая диспропорциональность народного хозяйства, проявляющаяся в гипертрофированном развитии отраслей I подразделения и особенно военно-промышленного комплекса и слабости отраслей, связанных с потребительским сектором. Обнаружилась неконкурентоспособность множества предприятий, требующая перестройки их деятельности на обеспечение качества продукции и удовлетворение реального спроса. Обнаружилось несовершенство системы цен, не отвечающей требованиям рыночного механизма и структуре спроса. Господство предприятий-монополистов, сложившееся в условиях плановой экономики логично вело на первых этапах движения к рынку к их стремлению получить больший доход за счет роста цен и снижения объема производства. Низкий жизненный уровень, сложившийся к началу реального кризиса в плановой экономике породил тенденцию к росту номинальной и снижению реальной зарплаты. Закономерная конкуренция относительных заработных плат в условиях сокращения производства, слабости потребительского сектора общественного производства, роста цен усилили давление на потребительский рынок, инфляционные процессы и т. д. Субъективные просчеты руководства в значительной мере усугубили кризисную ситуацию. Однако было бы ошибочно все причины ее связывать с этими ошибками, не видеть того огромного шлейфа проблем, который принесла к началу современной переходной экономики в России плановая система.

Вместе с тем, с точки зрения рассматриваемой теории развившиеся кризисные явления образуют элемент содержания российской переходной экономики. Это означает, во-первых, существенное усложнение задач переходной экономики, ибо требует многих чрезвычайных первоочередных мер по

обеспечению роста производства, и прежде всего повышению жизненного уровня населения. Во-вторых, это обостряет социальные противоречия в обществе, влияющие на характер альтернатив в развитии переходных процессов, их успешное завершение. В-третьих, необходимость чрезвычайных мер обуславливает подчас действия неадекватные основным направлениям переходных процессов, что по крайней мере затягивает их сроки, но может оказать и серьезное деформирующее воздействие.

Чрезвычайность, первоочередность мер по преодолению кризисной ситуации вместе с тем подчеркивает, что в рамках задач переходной экономики в России программа этих мер свойственна начальному этапу перехода и носит относительно каткросрочный характер. Программа переходной экономики в России, характеризующая непосредственно содержание перехода от плановой системы к другой, это программа перехода к рыночным отношениям как отношениям регулирующим функционирование воспроизводственного процесса.

§ 2. РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ — НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПЕРЕХОДНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Природа кризиса плановой системы, рассмотренная выше, предполагает необходимость замены ее системой иной. Почему же именно рыночная система должна прийти на смену отношениям командной экономики?

**Рыночные инварианты
переходной российской
экономики**

Прежде всего, следует иметь в виду индустриальный характер российской экономики в целом. Но исторически адекватный индустриально-фабричному обществу тип функционирования — рыночный механизм. Доминирующая роль материально-вещественных факторов обуславливает вещный характер связей между производителями и потребителями. Соответственно обеспечение мотивации работников в труде связано с реализацией их экономических интересов, предполагающей эквивалентный рыночный механизм. Иными словами, поиск «иной» системы не должен апеллировать к отношениям прошлой традиционной экономики, но не может брать «на вооружение» и формы функционирования далекого будущего строя.

Далее важно учесть опыт функционирования реальной плановой экономики в России как системы ресурсоограниченного типа, опыт, показавший ее неэффективность и бесперспективность. Однако противоположная ей — спресоограниченная система — есть система, основанная именно на рыночном механизме. Регулирующая роль потребностей реализуется в ней через их платежеспособную форму —

спрос. Переход от плановой к рыночной системе в этом смысле означает переход к типичной в мировом сообществе взаимосвязи производства и потребностей, нарушенной в ресурсоограниченной экономике.

Наконец, определенное значение имеет и недоразвитость индустриальной структуры российской экономики: в частности, недостаточная индустриализация сельского хозяйства, строительного производства, существование элементов внеэкономической зависимости работников и др. Переход к рыночным отношениям в этих условиях оказывается важным средством ускорения общественного прогресса в рамках индустриальной экономики, в том числе и развития способностей человека.

Необходимость перехода к рыночным отношениям как механизму функционирования воспроизводственного процесса не означает, что в российскую экономику должен быть насильственно и «противоестественно» внедрен некий тип рыночной системы вроде американского, японского, шведского и т. п. Рыночная система должна органично вырастать из реформируемой российской экономики, учитывая все ее особенности как далекого, так и недавнего исторического прошлого. Вместе с тем важно, что рыночная экономика есть определенная целостность, которая невозможна без ряда общих элементов, обеспечение которых и в условиях России остается обязательным, ибо без этих элементов, выступающих в этом смысле как инварианты, эта целостность не может сложиться. Что же это за инварианты?

Во-первых, это косвенный характер связи производства и потребления, суть которого и состоит в том, что регулирующее воздействие на рост производства оказывают не прямые директивы (по замыслу как бы непосредственно отражающие потребности общества, а на деле ведущие к экономике ресурсоограниченного типа), а платежеспособные потребности — спрос. Именно спрос подчиняет экономический рост удовлетворению реально существующих в обществе потребностей, создает стимулы для всех производителей в данном направлении. Отрицается ли этим вообще необходимость какого-либо централизованного регулирования? Нет, не отрицается. Но меняется его роль: из практически единственной, господствующей связи централизованное регулирование превращается в элемент рыночной экономики, как бы обслуживает господствующую косвенную связь.

Во-вторых, это механизм движения, совершенствования факторов производства, выступающий также как функция потребностей (потребления), т. е. осуществляющийся под воздействием спроса. Изменение структуры потребностей обуславливает соответствующую «передислокацию» вещественных факторов, переливы средств из одной отрасли в

другую и т. д. Все это вызывает аналогичные изменения и в сфере личного фактора — рабочей силы. Социальные негативы этих процессов хорошо известны и их следует иметь в виду. Но нельзя игнорировать и общее: «отказ» от рынков капитала и труда означал бы фактически и отказ от механизма эффективного использования факторов производства, направленности его на удовлетворение потребностей общества. Но это было бы равносильно и отказу от получения результата производства под определяющим воздействием спроса. Рыночный механизм в целом перестал бы действовать.

В-третьих, это конкуренция производителей на рынке, что вытекает из самой природы косвенной рыночной связи. Ограничением экономического роста здесь выступает спрос. Поэтому каждый производитель может получить себе место на рынке (и в обществе), лишь войдя в рамки этого ограничения. Отсюда и стимулы к совершенствованию производства, реализации достижений НТП.

В-четвертых, это соответствующие субъекты рыночной экономики, чертами которых являются: ориентация на рыночный спрос; возможность изменять программу деятельности, включая распоряжение факторами производства, инвестициями и др.; действие в эффективной конкурентной среде и т. д.

Необходимость обязательного учета общеэкономических элементов регулируемых рыночных отношений как известной целостности образует как бы ограничение для стратегии перехода к рыночной экономике, за пределы которого нельзя выходить. Ограничение другого рода — специфика реализации этой стратегии, связанная как с особенностями самого перехода к рынку в нашей стране, так и со спецификой социально-экономического строя, сложившегося в ней, включая исторические традиции населения и культуры.

Это, в частности, исторически короткие сроки перехода, революционный характер смены систем, формирование рыночной экономики во многом под воздействием «сверху», высокая степень огосударствления в плановой экономике, особый характер монополизма и др.

Рыночная экономика — движение назад? Успех осуществления грандиозной реформы, призванной сменить одну экономическую систему на другую, т. е. изменить саму жизнедеятельность десятков миллионов людей во многом связан с «принятием» такого реформирования массой населения. В социально-политической борьбе вокруг реформы не последнее место в аргументах против перехода к рыночному механизму занимает положение о якобы регрессивном в этом случае характере переходной экономики, движении ее «назад»: или к условиям нэпа, или к отношениям «дикого»

капитализма XIX в. и т. д. Дополнительный вес это положение приобретает и в связи с указанием на то, что страны с развитой рыночной экономикой сегодня «уходят» от классических рыночных отношений и постоянно движутся к «пост-рыночному» механизму.

Методологически подобное утверждение исходит из предпосылки, что плановая экономика, функционирующая в России (СССР) многие десятилетия, есть более высокая историческая форма, чем рыночная. Как уже говорилось, это далеко не так. Вместе с тем, рассматриваемая постановка вопроса требует дополнительных разъяснений.

Как отмечалось, специфика переходной экономики в России состоит и в том, что ей свойственно определенное «возвратное» движение. В принципиальном, логическом аспекте это как бы движение к тому механизму функционирования экономики, который когда-то в стране был, и развитие которого было прервано после 1917 г. В логическом плане переход к рыночной экономике действительно как будто бы означает движение назад.

Однако этого нельзя сказать в буквальном, историческом плане, тем более отождествляя такой переход с историческим регрессом. Во-первых, переход к рыночной экономике сегодня осуществляется на базе сложившейся в России за десятилетия после 1917 г. высокоразвитой, концентрированной, индустриальной экономики. Рыночный механизм вырастает из этих, глубоко отличных от начала века условий. Во-вторых, современная переходная экономика предполагает возможность использовать наиболее развитые формы и механизмы регулируемого рынка, сложившиеся за указанный период в западной экономике. В-третьих, рыночная система как адекватная современному состоянию индустриальной российской экономики должна повысить эффективность функционирования этой экономики, т. е. направлена на прогрессивное развитие, в том числе и человека. В-четвертых, переход к рыночной экономике в России означал бы полнокровное включение ее в систему международного общественного разделения труда, расширение и углубление ее внешнеэкономических связей, что по многим параметрам также способствовало бы повышению эффективности российской экономики. Наконец, что также немаловажно, переход к рынку не закрывает глобальной перспективы движения российского общества к тому будущему, которое связывается с развитием отношений постиндустриального общества.

Рынок: цель или Программа перехода к рыночной экономике в содержании переходного процесса в России, несомненно, не только более долговременна, но и более масштабна по сравнению с задачами преодоления кризисного состояния российской экономики.

Именно она характеризует задачи качественного принципиального изменения самой системы функционирования экономики. В этом смысле, можно сказать, что программа преодоления кризиса представляет относительно частный момент в содержании переходной российской экономики, особенно важна она в ее начальный период. Программа перехода к рыночной экономике в таком аспекте характеризует общее содержание процесса перехода от одной системы функционирования к другой.

В связи с этим возникает вопрос, ограничивается ли направленность переходной российской экономики этим общим содержанием. Для ответа на него вспомним о роли рыночных отношений в развитии общества. Эти отношения представляют собой определенную форму взаимосвязи людей. Роль этой формы исторически менялась и меняется вместе с развитием материальной и духовной культуры общества, человека. Товарно-рыночные отношения характеризуют такой этап развития общества, когда доминируют материально-вещественные факторы, обуславливающие овеществление, «овещнение» и самих отношений людей. Это этап характерный для индустриального общества. В предшествующий ему длительный этап (доиндустриального, или аграрного общества) не рыночные отношения выражают существо общественных, производственных отношений. Здесь существуют отношения личной зависимости, на первых порах переплетающиеся с огромной зависимостью от природы. Наконец, индустриальное общество с характерными для него рыночными отношениями как господствующими, создает условия для нового — постиндустриального состояния, когда доминирующая роль переходит к факторам социокультурным, интеллектуально-информационного порядка. На смену овеществленным отношениям людей, людей подчиненных вещам, их производству и движению, должны прийти отношения высоко и универсально развитых людей, «сбрасывающих» с себя названное подчинение.

Таким образом, рыночная экономика в общеисторическом развитии человечества представляет собой последовательно как бы вторую ступень из трех. Причем, существование первой из них — это уже исторически свершившийся, не требующий доказательств факт. Третья ступень — это пока будущее, будущее реально проявляющее себя в конкретных тенденциях функционирования индустриальной рыночной экономики в развитых странах. Но очевидно, названные тенденции в функционировании рыночной экономики не могут обойти и рыночные отношения в нашей стране. Рыночная экономика в этом смысле действительно представляет собой необходимое условие перехода на третью, высшую ступень. Но поэтому рынок есть обязательный момент, но не самоцель переходной российской экономики.

По образному выражению одного российского экономиста, рынок — это транспорт, сам по себе не определяющий, куда ехать. И содержание российской переходной экономики не ограничивается задачами перехода от плановой к рыночной экономике. В этом содержании остается еще одна, более глубокая, сущностная компонента, связанная с глобальной направленностью социально-экономического развития российского общества, образующей соответственно социально-экономическую стратегию переходных процессов в России.

§ 3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПЕРЕХОДНЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

**Традиционная
альтернатива:
капитализм
или социализм**

Традиционность данной альтернативы в методологическом, теоретическом отношении объясняется господством в отечественной науке рассмотренного выше формационного подхода. Связана она и с соответствующим состоянием общественного менталитета, просто не предполагающего каких-либо иных вариантов, тем более, что в рамках этого подхода какого-либо третьего пути действительно нет.

Реальными основаниями трактовки экономического реформирования в России как движения к капиталистическому строю прежде всего выступает само отступление от принципов «социалистической» плановой экономики. Логика формационного подхода автоматически ведет к выводу: раз не социализм (коммунизм), то — капитализм. Развитие рыночных отношений, характерных для капиталистической экономики, выступает веским аргументом в пользу такой логики (хотя здесь происходит отождествление рыночных и капиталистических отношений). Движение именно к капитализму связывается и с развитием частной собственности, и с реально усиливающейся социальной дифференциацией в обществе, и др.

Капиталистическая альтернатива представляется в различных формах: это и «дикий» капитализм XIX в., и капитализм в сравнительно современных цивилизованных формах по типу развитых западных стран, и капитализм типа строя в развивающихся, к примеру, латиноамериканских странах и особый российский «номенклатурный» капитализм, вырастающий из тоталитарного российского общества и др.

Можно спорить (так оно и происходит на деле), насколько тот или другой вариант реальнее. Однако, коль скоро речь идет о стратегии, важно подчеркнуть два общих момента. С одной стороны, альтернативный характер переходной экономики предполагает возможность самых разнообразных вариантов ее завершения. В этом смысле не может исключаться и капиталистическая альтернатива, хотя в решении данного вопроса не следует забывать в ряде объективных ограни-

чителей: во-первых, исходном состоянии переходной экономики, уже исключаящем некоторые варианты (к примеру, для России — «дикий» капитализм); во-вторых, реальные «стратегические» тенденции в развитии мирового сообщества. С другой стороны, тип переходной российской экономики — реформаторско-эволюционный — предполагает известный коридор свободы в выборе вариантов, с тем, чтобы соответствующей системой мероприятий дать зеленый свет или перекрыть дорогу тем или иным вариантам. В данном случае важная роль принадлежит и теории переходной экономики.

Вопрос следует поставить так: да, капиталистическая альтернатива (в ее различных формах) возможна, но она ли выражает стратегический путь российской переходной экономики? Современные реальные тенденции в экономике развитых западных стран свидетельствуют о все большем их «уходе» от классического капиталистического строя, о постепенном формировании на новой постиндустриальной базе и некоего нового — «посткапиталистического» общества, не получившего еще по понятным причинам более определенного названия. Могут ли, должны ли влиять подобные тенденции на стратегию переходной российской экономики? Ответ на эти вопросы может быть только утвердительным, если мы предполагаем дальнейшее развитие России не в автаркической обособленности (думается такой вариант мыслим лишь в абстрактно-логической постановке), а в общем, едином русле мировой цивилизации.

Поэтому, используя вышеприведенный образ, можно сказать, что развивающаяся в России рыночная экономика как своеобразный «транспорт» не должна стратегически «везти» общество к капиталистическому строю.

Не остается ли тогда как реальность стратегия социалистической альтернативы? Следует сразу же подчеркнуть, что в отличие от первой данная альтернатива не связана с каким-либо реальным феноменом. Стратегические критерии здесь выступают лишь как черты социалистической идеи, которые до сих пор не смогли получить полного выражения в сформировавшейся действительной экономике социализма. Если иметь в виду, что эти черты в известной мере реализуются в тенденциях движения к постиндустриальному обществу, то это как будто бы реальная альтернатива. Однако в западных странах она прямо не связывается с социализмом. Важно иметь в виду и то, что социалистическая идея себя сильно дискредитировала практикой функционирования «социалистической» плановой экономики. И в связи с этим обстоятельством «социалистическому выбору» трудно претендовать на стратегическое направление российской переходной экономики.

Таким образом, в стратегическом плане социалистическая

альтернатива не очень реальна, так как, во-первых, социализм практически до сих пор не имел своего воплощения; во-вторых, в своей теоретической концепции он не сочетается с рыночной экономикой и частной собственностью, являющимися инвариантами экономического реформирования; в-третьих, «социалистический выбор» не приемлется значительной частью населения (впрочем, как и «капиталистический выбор»). В этом смысле, традиционная альтернатива «капитализм или социализм» ни в одном из возможных вариантов не может предложить стратегии, которая могла бы объединить население страны национальной идеей, способствующей успеху реформирования российской экономики.

Стратегия-минимум — Исходное состояние переходной российской экономики, как отмечалось, — тоталитарное общество (не социализм), функционирующее на базе плановой экономики. Причем, тоталитаризм в России — и это следует подчеркнуть — не просто представлял особый механизм функционирования (командного типа) экономики. За многие десятилетия он пустил глубокие корни, выражая социально-экономическое содержание «социалистического» строя в России (СССР), определяя все стороны жизни российского общества. Преодоление тоталитаризма и его последствий — сложная задача, требующая и длительного времени и глубокого преобразования всех сфер общества. Поскольку без решения этой задачи общество просто не сможет обеспечить свое прогрессивное развитие, преодоление тоталитаризма выступает как стратегическая задача, формирует, можно сказать, стратегию-минимум.

Глобальное основание этого преодоления — освобождение человека от разностороннего воздействия на него отношений, свойственных тоталитарному обществу. В экономическом аспекте это означает устранение существующих здесь особых, в том числе внеэкономических форм зависимости членов общества от руководящего слоя тоталитарного общества. Эти формы проявлялись, в частности, в ограничении возможностей приложения своих способностей в условиях господства государственной собственности. В еще более жесткой форме эти ограничения выступали в колхозах. Путь преодоления подобных ограничений — развитие разнообразных форм собственности. Существенные ограничения (связанные с уравнительным распределением) наблюдались в системе вознаграждения за труд в соответствии с его результатами, т. е. в реализации способностей работников. Устранение этих ограничений осуществляется благодаря плюрализму форм собственности и развитию рыночных отношений. Важное значение имеет действительная переориентация деятельности государства в экономике на удовлетворение многообразных социальных потребностей людей: защита и развитие сложив-

шегося уровня жизни, в частности, здравоохранения, образования, социального обеспечения и т. д.

В социальном аспекте преодоление пресса тоталитаризма связано с устранением ограничений в выборе видов деятельности (кроме антиобщественных); в свободе передвижения; борьбой государства с чрезмерной социальной дифференциацией; свободой деятельности различных организаций и партий; обеспечением свободы волеизъявления каждым членом общества и т. п.

В социально-нравственном аспекте стоит задача изменения самого характера общественного менталитета, определяющего поведение людей: от пассивно-иждивенческого к активному-предпринимательскому.

Переход от тоталитарного к посттоталитарному обществу, выступая как стратегия-минимум, охватывает достаточно длительный срок в рамках переходной экономики. Его можно определить и как ее своеобразный этап, в рамках которого решаются не только задачи преодоления кризиса в российской экономике, но и основные задачи перехода к реальному рыночному механизму. В итоге этого этапа, по существу, формируется новая социально-экономическая система, важнейшим признаком которой будут демократические принципы организации всех сфер общественной жизни.

Важно подчеркнуть, что задача, достижения посттоталитарного, демократического общества, в центре развития которого оказывается человек с его способностями и потребностями, могла бы стать единой национальной идеей, способной сплотить все общество на ее эффективное решение.

**Стратегия в свете
новой парадигмы эконо-
мической теории**

Движение к посттоталитарному обществу — стратегическая, но, очевидно, не самая глобальная задача переходной экономики. Возникает вопрос — а что же дальше? Возможно ли сегодня определить, так сказать, стратегию-максимум в теории переходной экономики как стратегию глобальной социально-экономической направленности процессов реформирования в России? Следует подчеркнуть значительную важность подобного решения именно для нашей страны, где общество в течение последних десятилетий прочно свыкло с наличием глобальной перспективы. Такой перспективой выступало «построение» коммунизма. Сам по себе отказ от такой именно перспективы не может изменить состояния общественного менталитета, испытывающего дискомфорт при неясности перспективы — «куда идем?»

Теоретическое заполнение образовавшегося вакуума, в свою очередь, связано с рядом трудностей, требующих преодоления. Во-первых, это инерционность общественного менталитета, ищущего глобальную перспективу на путях «при-

вычного» подхода к истории человечества по критерию способов производства. Логика его, как отмечалось, ведя анализ по линии «капитализм—социализм (коммунизм)» не дает искомого результата. Во-вторых, это утвердившееся в обществе понимание самого характера развития как процесса «строительства» какого-то определенного общества, процесса, включающего достаточно четкую цель движения и соответствующие направления этого движения.

Преодоление первой трудности методологически связывается в науке с переходом в экономической теории к новой парадигме. Прежняя («старая») парадигма свойственна состоянию индустриально-рыночного общества, она рождается вместе с политической экономикой как наукой. Основа ее — доминирование производственно-экономических факторов, определяющее как главный движущий механизм диалектику сторон материального производства. Перспективы развития при данной парадигме видятся через призму соответствующих черт: определенность присвоения средств производства (общенародная собственность); труд в производстве как критерий распределения его результатов; планомерный (согласованный) принцип регулирования материально-вещественных потоков в обществе; соответственно, человек, рассматриваемый прежде всего как объект, на который в итоге в изобилии «сыплются» материальные и духовные блага из производства. Подобная логика парадигмы и подводила к выводу о переходе общества к социализму (коммунизму) и соответствующих чертах этих обществ.

Правда, следует отметить и то, что старая парадигма вплотную подводила к выводу, противоречащему ее основе. Речь идет о таких чертах, отмечаемых в будущем обществе, как всестороннее развитие способностей человека, превращение свободного времени в главное богатство общества. Переход к такому состоянию оказывается сегодня все более реальной перспективой. Но это означает и назревающую необходимость перехода в экономической науке к новой парадигме в трактовке характера и ступеней развития человеческого общества. Основа новой парадигмы — смена доминант, переход от доминирующих до сих пор в развитии производственно-экономических факторов и доминированию факторов социокультурных. Как отмечалось выше, это не означает утраты производственно-экономическими факторами своей определяющей роли в удовлетворении потребностей людей. Это означает лишь их такое высокое развитие, которое позволяет взять эстафету доминанты факторам другим — социокультурным.

Новая парадигма по иному представляет черты будущего устройства общества: определенность форм присвоения материальных средств производства сменяется их размытостью,

плюрализмом, когда не только исчезает альтернатива — частная или общественная собственность, но и каждый человек, включается в экономическую систему как носитель целого «пучка прав» собственности; труд в материальном производстве, оставаясь, естественно, необходимостью, перестает играть главную критериальную роль в распределении результатов производства; в общественном регулировании на первый план выходит движение информационных потоков, развитие и использование научного знания; человек из объекта в общественном производстве превращается в активного субъекта, развитие которого реально становится высшим критерием прогресса.

Характер новой парадигмы, иными словами, означает переход в трактовке ступеней развития человеческого общества от критерия способов производства материальных благ к критерию иному — способы саморазвития человека. Новая парадигма в этом смысле как бы «снимает» линию «капитализм — социализм (коммунизм)».

Известно, однако, что подобное светлое будущее связывалось в марксистской школе с коммунистическим обществом. Возможно, что сам термин в будущем обществе сохранит свое применение. Но главное в том, что коммунизм будущего будет иметь во многом иные черты, чем предполагалось данной школой. За старым термином будет новое, другое содержание. Сегодня же практическая дискредитация идеи коммунизма исключает выдвижение его в виде глобальной перспективы переходной российской экономики.

Преодоление второй трудности связано в методологическом плане с пониманием различий между стратегической перспективой в теоретическом отношении и стратегией на практике. Как отмечал С. Булгаков, экономическая теория, когда речь идет о будущем, может осветить лишь крайне незначительное пространство. Теоретически перспектива выступает прежде всего как научная гипотеза, вырастающая из реальных тенденций развития общества. Как гипотезе, ей свойственны соответствующие черты: она носит альтернативный характер, допуская и другие гипотезы; она носит открытый характер, т. е. предполагает свое дополнение по ходу практики; предполагает она и известные изменения по той же причине; она не может принимать конкретных форм, коль скоро речь идет о далекой перспективе. Глобальная стратегия, иными словами, в теории переходной экономики не может не быть достаточно абстрактной, неопределенной.

Сложившийся в течение десятилетий российский общественный менталитет привык к иной трактовке глобальной перспективы: безальтернативность (коммунистическое общество); закрытый характер концепции (абсолютизация

черт, сформулированных еще Марксом); недопущение каких-либо изменений в концепции, догматизация ее положений; неоправданная конкретизация черт будущего. Подобная определенность черт далекого будущего вытекала и из понимания самого характера движения к нему — его сознательного построения. Отсюда необходимость и достаточно жесткого проекта строительства (программа строительства коммунизма), и соответствующих конкретных «рабочих чертежей».

Преодоление названной трудности связано с внедрением в общественное сознание понимания как невозможности привычной всем конкретизации форм будущего, включая даже сам характер конечных рубежей, так и отказа от «строительства» будущего общества по типу строительства дома или какого-то иного сооружения. Общественное развитие значительно сложнее. Глобальная стратегия — максимум в этом смысле выступает лишь в виде перспективы-тенденции. Содержание этой тенденции, как отмечалось, связано с переходом в экономической теории к новой парадигме.

Социально-экономическая стратегия переходной экономики в России в свете этой парадигмы есть переход от тоталитарного к посттоталитарному демократическому обществу, а от этого демократического индустриального типа общества к обществу постиндустриальному. В свою очередь, эпоха постиндустриального развития это эпоха сближения, переплетения различных цивилизаций, постепенного формирования единой глобальной мировой цивилизации. Таковы глобальные перспективные рубежи переходной российской экономики, в рамках которой будут проявляться и все особенности России — при условии, что она будет развиваться не автаркически, а в общем русле всемирного сообщества.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит недоучет общих закономерностей в переходной российской экономике?
2. Какие группы задач формируют содержание переходных процессов в России?
3. В чем различие экономического кризиса и кризиса системы?
4. Каковы сущность, причины и этапы развития кризиса плановой (командной) системы?
5. Каковы основные кризисные проявления в российской экономике начала девяностых годов XX в.?
6. Почему на смену плановой системе должна прийти именно рыночная экономика?
7. Без учета каких общих элементов нельзя перейти к рыночной экономике?

8. Не означает ли переход к рыночной экономике движение российского общества назад в историческом плане?

✓9. Можно ли считать переход к рыночной системе самоцелью переходной российской экономики?

10. Каково содержание традиционной альтернативы в определении стратегии переходных процессов в России?

11. Как можно охарактеризовать стратегию-минимум в переходной российской экономике?

12. В чем сущность смены парадигм в экономической теории?

13. Почему глобальная перспектива переходной российской экономики связана с новой научной парадигмой?

14. Насколько важно для развития переходных процессов определить их глобальную направленность?

Раздел II

СИСТЕМА

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ПЕРЕХОДНОГО ОБЩЕСТВА

Глава 4

ЭВОЛЮЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

(СТАНОВЛЕНИЕ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ)

Споры о собственности идут уже не одну сотню лет. Особенно ожесточенными они стали тогда, когда впервые человечество попробовало в грандиозных масштабах евроазиатской державы сломать традиции неприкосновенности частной собственности и сделать шаг к утверждению собственности общественной. Сейчас перед нами вопрос: кто же будет хозяином в экономике, которая движется от тоталитарной, всеобщей бюрократической государственной собственности к иным отношениям. Но — каким? Именно на этот вопрос предстоит найти ответ.

§ 1. ЕЩЕ РАЗ О ТЕОРИИ СОБСТВЕННОСТИ

**Зачем изучать
отношения
собственности**

Известен тезис, что отношения собственности оказывают существенное влияние на развитие любой экономической системы. Казалось бы, это можно и не доказывать сегодня, когда происходят процессы приватизации в странах Восточной Европы, России, других государствах бывшего Советского Союза, когда за месяцы изменяются привычные формы собственности, а дискуссии о приватизации превращаются едва ли не в основной предмет споров. В этих условиях ответ на вопрос, существенны ли для развития хозяйственной системы изменения в отношениях собственности и сами эти отношения, кажется очевидным, не требующим доказательств: да, это серьезная экономическая проблема.

Однако для стабильной, развитой, так называемой «цивилизованной» экономики эта проблема до последнего времени подавалась как второстепенная, стоящая после всего ряда ключевых экономических вопросов, рассматриваемых в любой книге по макро- и микроэкономике. Тем не менее не случайным оказалось быстрое распространение в течение последних нескольких десятилетий «экономической теории прав собственности», которая прежде всего посвящена проблеме, рас-

смаатривающей влияние различных «пучков» прав собственности на развитие хозяйственной системы.

Исходным пунктом этой теории является теорема Коуза, которая гласит:

Если права собственности четко определены (специфицированы) и транзакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от изменения в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Данная теория сама по себе не очевидна, а ее доказательство у Коуза и его последователей как правило проводится при абстрагировании (проще говоря — забвении) проблемы исторического развития систем производственных отношений и соответственно отношений собственности. Тем не менее эта теорема обладает определенной ценностью на ограниченном историческом пространстве анализа рыночной экономики. «Работая» на этом поле, можно достаточно легко сформулировать весьма важное для понимания сути переходной экономики следствие из теоремы Коуза:

Если транзакционные издержки велики (составляют, например, величину, близкую к трансформационным издержкам), а права собственности слабо специфицированы, то аллокация ресурсов (а следовательно, структура и эффективность производства) будет существенно зависеть от распределения прав собственности. Если к тому же не отвлекаться, как Коуз, от эффекта дохода, то эта зависимость станет еще более значимой. Поскольку же «права собственности» являются не чем иным, как конкретизацией, проявлением отношений собственности, постольку и отношения собственности оказываются значимы для функционирования такого рода экономических систем. Очевидно, так как в изучаемой нами переходной экономике велики транзакционные издержки и слабо специфицированы права собственности, для понимания нашей хозяйственной системы необходимо «разобраться» с отношениями собственности.

Что составляет «ядро» экономической системы Ключевой для всякой экономической системы, по мнению многих школ, является проблема соединения работника со средствами производства. Одни школы называли это сутью отношений собственности, другие говорили, что это основное производственное отношение способа производства, и т. д. Однако суть дела не в названии, а в том, что действительно в каждой хозяйственной системе, как бы мы ее ни называли, проблема взаимодействия работника и объектов собственности выступает ключевой для понимания сущности этой системы. В нашем случае решение названной проблемы — ключ к пониманию сущности отношений переходной экономики.

Так, если мы сталкиваемся с экономической системой, в которой главным объектом собственности является земля, собственником которой всегда является род (причем род аристократический). Если, более того, организация этих собственников строится по принципу феодальной иерархии (васалитет или иные формы), то мы делаем первый шаг к пониманию того, что перед нами эпоха средневековья. Если мы к этому добавляем крепостную зависимость, внеэкономическое подчинение работника, который может использовать землю, оказавшись не свободным наемным работником, а крепостным, то мы делаем следующий шаг в понимании того, что перед нами феодальная экономическая система.

Или перед нами другая хозяйственная система, в которой работник свободен, и единственное, что ему необходимо для того, чтобы работать (производить и присваивать продукт), это — деньги. Это рыночное хозяйство. Но если в этом рыночном хозяйстве работник оказывается вынужден продавать свою рабочую силу (способность к труду), потому что иначе приобрести средства к существованию он не может (у него просто отсутствуют деньги, человек живет «от полочки до полочки»), а средства производства традиционно принадлежат некоторой другой социальной группе — собственникам капитала, и, более того, воспроизводятся и накапливаются преимущественно именно капиталистами; если, далее, главным объектом, по поводу которого строятся отношения, являются индустриальные средства производства (фабрики, станки, оборудование и т. д.), то перед нами буржуазная система, или капиталистический способ производства.

Если мы «вдруг» обнаруживаем, что работник владеет несколькими акциями, что он участвует в управлении, что «капитал», как таковой, оказался представлен сложной системой корпораций, менеджмента, рантье, то несложно заметить, что здесь есть немало от родовых признаков буржуазной рыночной системы, но немало и нового, того, что отрицает традиционно буржуазные отношения соединения работника со средствами производства.

Если мы сталкиваемся с системой отношений, в которой работник для того, чтобы соединиться со средствами производства (например, прийти и устроиться на завод), должен обладать штампом о прописке в паспорте; если эти средства производства сконцентрированы в руках государства и его аппарата; если присутствует широкая система отношений внеэкономического принуждения, то это наше недавнее тоталитарное прошлое.

В любом случае отношение соединения работника со средствами производства оказывается существенным для понимания природы экономического строя. Это относится к исследованию и переходной экономики.

Можно ли, увидев, как соединяется работник со средствами производства, в какое экономическое отношение вступают работник и собственник, «раскрыть» отношения собственности? Нет, система отношений собственности гораздо сложнее. Отмеченное «соединение» выражает существенную основу, которая проявляется в отношениях собственности весьма противоречиво, скрыта за многослойным, сложным «пирогом» реальных отношений конкретной экономической системы.

Исходным пунктом для исследования экономического содержания категории «собственность» является определение понятия «присвоение» средств производства и (или) продукта труда социально определенным агентом экономического процесса. Первое описательное определение этой категории может быть таково: предмет присвоен данным лицом, если никто другой не может использовать его в процессе производства, не вступая с первым в производственное отношение. Например, средства производства являются объектом феодальной собственности, присвоены феодалом, если производитель может их использовать в процессе труда, лишь вступив в отношения личной зависимости. При товарном производстве предмет присвоен товаровладельцем, если любой другой индивид может его использовать в процессе производства (в том числе — потреблении и т. п.), лишь вступив с первым в товарное отношение (купив, продав).

А теперь рассмотрим отношение собственности в тот момент, когда предмет присваивается экономическим лицом или же, наоборот, отчуждается от него. В этом случае осуществляется **процесс** перехода определенного предмета (земли, товара, капитала, рабочей силы) в собственность одного лица и его отчуждение от другого.

Соответственно простейшее определение **отчуждения** есть **лишение данного лица возможности использовать некий предмет в производстве, потреблении и т. п., что происходит опять же в результате некоего производственного отношения (например, продажи).**

Между этими двумя полюсами (присвоением и отчуждением) скрыта целая система более сложных, «детальных» связей. В частности, отношения **пользования и распоряжения**. В первом случае можно только оперировать с данным предметом в процессе производства: бригаде, например, дают задачу построить дом из имеющегося сырья и при помощи некоторого оборудования, которые используются рабочими. Распоряжение же позволяет управлять процессом использования собственности как это делает, например, менеджер крупной корпорации. Сущность отношений распоряжения обусловлена природой производственного отношения, обуславливающего господствующую систему распределения труда по сферам

деятельности и поддержания пропорций или, проще, господствующей формы хозяйствования. Ею может быть натуральное хозяйство, рынок, плановая система. В первом случае распоряжение собственностью будет построено в соответствии с феодальной (или иной — общинной, например) иерархией в рамках замкнутого натурального хозяйства; во втором оно будет осуществляться частным предпринимателем, действующим обособленно, на свой страх и риск; в третьем оно будет подчинено системе централизованных плановых заданий.

В любом случае **отношения собственности** (пользование, распоряжение, присвоение-отчуждение) имеют своим **экономическим содержанием** («начинкой») **систему производственных отношений**. Ключевое из них — соединение работника со средствами производства — определяет и сущность отношений собственности: кто и как в конечном итоге присваивает общественное богатство, а кто и как от него отчужден.

Поскольку отношения во всяком обществе образуют сложную систему объективных связей, взаимодействий между людьми в процессе их социально-экономической жизни, а эта жизнь не исчерпывается только производственными отношениями, включая и отношения управления, и институты и т. п., постольку и отношения собственности имеют сложную структуру, проявляясь на поверхности как совокупность **прав собственности**, принадлежащих определенным лицам, способным осуществлять те или иные функции собственника. «Экономическая теория прав собственности» построила их сложную иерархию.

Итак, отношения собственности образуют сложную систему, в основе которой лежит система производственных отношений, обуславливающая сущность собственности в определенном обществе (присвоение-отчуждение, обусловленное характером соединения работника со средствами производства), и господствующую модель распоряжения (обусловленную формой хозяйствования — рынок, план и т. д.). Более конкретная характеристика собственности — система прав собственности, характеризующая все богатство конкретных проявлений названных сущностных черт.

Однако отношения собственности имеют не только экономический, но и технико-производственный, юридический и другие аспекты, являясь предметом целого ряда общественных наук. Предмет политической экономии — присвоение (отчуждение) определенной социально-экономической формы предметов (например, станков в форме товаров или, как это было в экономике «реального социализма», — «фондов») в процессе осуществления конкретного производственного отношения.

Отношение собственности и, в частности, отношение присвоения (отчуждения) не может проявляться иначе как в опре-

деленной юридической, волевой форме. Это атрибут присвоения и принадлежности, но не единственное их свойство. Отношения собственности всегда существуют и как юридические, волевые отношения, и изменение их происходит на поверхности явлений именно в этой их определенности.

В результате в хозяйственной системе всякого общества законодательно фиксируется определенная система форм собственности. Легитимно определенные формы собственности, однако, могут не совпадать с экономическими формами, различающимися прежде всего по своему экономическому, а не юридическому содержанию.

**Специфика
собственности
в переходной
экономике**

Что же отличает отношения и права собственности в переходной экономике от «обычных» рыночных экономик развитых стран.

Во-первых, эти отношения и права носят... переходный характер. Это тавтологическое утверждение скрывает ряд существенных следствий. Переходность отношений собственности означает, в частности, их чрезвычайную подвижность, изменчивость — причем эта динамика принципиально нелинейна. Если взять в качестве двух крайних полюсов частную и общественную формы собственности, то движение по этой линии «вперед» и «назад» происходит в переходной экономике многократно и разнонаправленно в разных сферах экономики. Некоторые процессы вообще с трудом могут быть однозначно квалифицированы с этой точки зрения. Как, например, расценить превращение государственно-бюрократического предприятия в закрытое акционерное общество: как регресс от общенародной собственности к полу-частной или как прогрессивный переход от частно-бюрократической собственности к коллективной? Иными словами, переходный характер отношений собственности означает ее принципиальную содержательную нетождественность с «нормальными» формами собственности. Так, в переходной экономике государственная или акционерная собственность будут лишь внешне совпадать с той же формой в стабильной экономической системе, неся в себе существенно отличное содержание, связанное с тем, что характер и присвоения-отчуждения (соединения работника со средствами производства), и распоряжения в переходной экономике находится в процессе трансформации, движения от бюрократического огосударствления и административного планирования к новым отношениям.

Во-вторых, права собственности в условиях переходной экономики слабо специфицированы или не специфицированы вообще. Последнее характерно и для экономической, и для институциональной, и для правовой спецификаций. Иными словами, в условиях кризиса и трансформации складывается ситуация, в которой не только с формально-правовой, но с

содержательно-экономической точек зрения, равно как и в организационно-институциональном плане никто из субъектов отношений не знает, какими правами собственника и на что он обладает, за что, какую и перед кем несет ответственность, кто еще обладает какими-либо правами на его собственность, и т. п.

В-третьих, генезис новых отношений и прав собственности в переходной экономике происходит в условиях сохранения значительной инерционности в хозяйственной, институциональной и правовой сферах. Отношения собственности формируются в отечественной экономике не на пустом месте, а на базе трансформации прежней системы отношений собственности, основанной на высокой степени ее огосударствления, бюрократическом отчуждении работника от средств производства, административно-командной модели распоряжения и т. п. Основной «пучок» прав собственности в этой системе был распределен между различными уровнями бюрократической иерархии и хозяевами «теневой экономики». Все эти черты прошлого не исчезают в одночасье и оказывают существенное влияние на содержание отношений собственности в переходной экономике, структуру их форм, распределение прав собственности и природу ее субъектов («хозяев»).

В-четвертых, объективная необходимость определенных качественных изменений в содержании, структуре форм и правах собственности означает необходимость не только «улучшений», «исправлений», «реформ» и т. п., но и разрушения сущности прежней системы отношений собственности — бюрократического отчуждения работника от средств производства и продукта труда. Речь идет не о разрушении заводов, ферм, магазинов или стадионов, а о качественном изменении экономических отношений и их институциональных, а также правовых форм. Это разрушение прежней системы может идти по двум различным путям: приватизации, т. е. замены государственно-бюрократической модели отчуждения работника от собственности на частно-капиталистическую, или демократической реформы отношений собственности, призванной преодолеть старые формы отчуждения, не создав новых.

Наконец, в-пятых, наличие качественных, принципиальных изменений в отношениях собственности и неспецифицированность ее прав обуславливают существенно большую, чем в стабильной экономике, роль институциональных, политических и иных волевых факторов в динамике собственности в переходной экономике и типичность разрыва (а не единства) форм и содержания собственности. Последнее, например, характерно для государственной собственности, ко-

торая в отечественных условиях, подчас, оказывается частной собственностью группы чиновников.

Можно ли выделить какую-то систему в отношениях собственности в переходной экономике, если они столь специфичны и своеобразны?

Можно, при этом по важному критерию классификации: взяв за основу общезивилизационную тенденцию социализации частной собственности, т. е. развития общественного, ассоциированного распоряжения и присвоения общественного богатства, выделив в качестве двух «полюсов» частную и общественную собственность.

Частная собственность — это отношения собственности, при которых экономическое лицо обособленно, независимо от других осуществляет функции распоряжения и присвоения, а все правомочия собственника сконцентрированы в руках этого лица.

Общественная собственность — это такие отношения, при которых различные экономические лица совместно осуществляют распоряжение, присвоение и правомочия собственника.

Что такое «экономическое лицо»? Это и фермер, самостоятельно ведущий хозяйство, распоряжающийся средствами производства и присваивающий продукты труда; и мелкий бизнесмен, организовавший маленькую лавочку, которая полностью является его собственностью; и акционерное общество, и в этом случае вопрос сложнее: отдельный акционер — частный собственник или он совместно с другими акционерами осуществляет распоряжение и присвоение богатства, принадлежащего данной акционерной фирме; еще более сложен вопрос о государстве и т. д.

За предельную величину возьмем **индивидуальную частную собственность работника**, когда все правомочия собственника сконцентрированы у отдельного физического лица — отдельной личности или семьи. Следующее историческое отношение — появление коллективного использования средств производства в кооперированном трудовом процессе (мануфактуре, фабрике) — реализуется, как правило, в форме **капиталистической собственности**. Здесь работники отчуждены от средств производства, собственником которых (капитала) является буржуа (капиталист). Развитие индустриального производства и **капиталистической экономики** в массовых масштабах приводит к экспансии **акционерной формы собственности**, а затем и **корпоративного капитала**. И то и другое уже содержит элементы общественного распоряжения и присвоения богатства, т. е. является переходным к общественным формам собственности. Более «продвинутыми» по шкале социализации являются **коллективная (кооперативная) и государственная** собственности, если они, конечно,

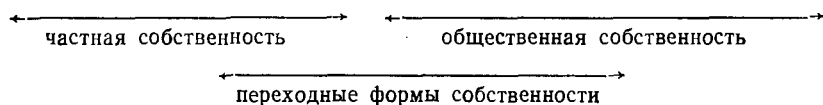
содержательно являются собственностью работников (граждан), а не бюрократии.

В принципе еще ближе к ассоциированной должна находиться **собственность общественных организаций**, но так же лишь при условии, что ею распоряжаются и ее присваивают члены этих объединений на равных для всех основаниях и что сами эти объединения носят открытый и добровольный характер.

Всю эту цепочку в ускоренном темпе и нелинейно проходит собственность переходной экономики, для которой в полной мере может быть применена предложенная систематизация отношений собственности, при условии, что схема будет применяться с учетом названной специфики собственности в переходной экономике.

Система отношений собственности в переходной экономике

Частная собств. отдель- ного ра- ботника	Индивид. капитал. частная собств.	Акцио- нерная собств.	Коопер. собств.	Коллект. собств.	Госуд. собств.	Собств. общ. орг-ций
------------------------------------------------------	--------------------------------------------	-----------------------------	--------------------	---------------------	-------------------	----------------------------



Предложенная схема (как и вообще всякая схема), конечно, весьма условна; реальная система отношений собственности в переходной экономике значительно сложнее.

§ 2. РОЛЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Становление рыночной экономики в странах, уходящих от «реального социализма» с его бюрократическим огосударствлением хозяйственной жизни не случайно оказалось связано с задачей развития частной собственности: именно она стала в свое время (где 500, а где лишь 100 лет назад) основой для генезиса современной буржуазной системы.

В результате наша переходная экономика оказалась на перекрестке двух единых и противоположных тенденций: общецивилизационной тенденции социализации частной собственности и специфической тенденции перехода от бюрократически-государственной собственности прошлого к частной. Во взаимодействии этих начал — ключ к пониманию структуры и природы форм собственности в отечественной переходной экономике.

Последняя, соответственно, оказалась поставлена перед объективной альтернативой: проводить дебюрократизацию отношений собственности, ориентируясь на перспективы ее социализации, или ориентироваться на приватизацию, формально пытаясь восстановить частную собственность, а реально трансформируя огосударствленные монополистически-корпоративные структуры в приватизированные.

Генезис и специфика частной собственности в переходной экономике

Традиционно к формам частной собственности относятся изначально индивидуальные или семейные мелкие предприятия, в которых собственник и работник — одно лицо. Такие предприятия распространены там, где индивидуальный труд или труд микроколлектива (семьи) достаточно эффективен (может самостоятельно или при поддержке крупных хозяйственных систем — например, государства, обеспечивать воспроизводственный процесс). В развитых странах мелкие частные предприятия наиболее типичны в таких сферах, как сельское хозяйство (фермеры), торговля и сервис, ремесла, некоторые формы творческой деятельности (медицина, искусство) и деятельность в транзакционном секторе (услуги мелких брокеров, адвокатов, коммивояжеров и т. п.).

В переходной экономике России мелкая частная собственность появилась первоначально в форме так называемой «индивидуальной трудовой деятельности», затем — фермерства. В настоящее время большая часть мелких частных предприятий (1—5 человек) имеет юридическую форму «товариществ с ограниченной ответственностью», формально почти не отличаясь от коллективных предприятий.

В любой экономике, в том числе переходной, для этого сектора характерно быстрое появление новых фирм при разорении или переходе к более крупным структурам старых (исключение составляют специально поддерживаемые мелкие предприятия, например фермерские хозяйства в Западной Европе).

Исторически традиционным направлением эволюции мелкой собственности, основанной на собственном труде, было появление форм, базирующихся на разделении собственника и работника, в которых проявлялся собственник средств производства на одном полюсе; наемный рабочий, продающий свою рабочую силу — на другом. В переходной экономике они первоначально появились в виде так называемых «кооперативов» еще в период перестройки. Число наемных работников так называемых «кооперативов» уже в конце 80-х гг. часто превышало количество членов кооператива, при этом функции разделялись достаточно просто: члены кооператива выполняли роль собственника, в ряде случаев — и предпринимателя, а основные производственные функции осуществля-

лись наемными работниками. Такие же тенденции можно наблюдать и в странах Восточной Европы, и даже в Китае, где развитие мелкого бизнеса зачастую, несмотря на государственные ограничения, тоже сопровождается возрастанием удельного веса наемного труда.

Если частная собственность с использованием наемного труда достигает средних (фабрика) или крупных (корпорации) размеров, то и в переходной экономике она начинает превращаться в акционерную частную собственность с большей или меньшей концентрацией акций в руках отдельных лиц (а может быть, и организаций).

Акционерная собственность является наиболее типичной для средних и крупных предприятий как в развитых, так и развивающихся странах. Она становится наиболее типичной формой и для переходной экономики. Чем она отлична от традиционной частной собственности? Прежде всего появлением элементов общественного распоряжения и присвоения. Даже если мы рассматриваем классическое акционерное общество открытого типа, когда акции свободно котируются на бирже, то и в этом случае права распоряжения собственностью, в частности принятие решений по стратегическим вопросам, в акционерных обществах формально (а в ряде случаев и реально) принадлежат всем акционерам. Эти правомочия осуществляются ими совместно, а это значит, что появляются реальные элементы общественной собственности на средства производства.

Точно также мы должны зафиксировать, что акционерная форма собственности создает гораздо больше предпосылок для интеграции различных хозяйственных систем друг с другом. Обособленные фирмы, приобретая акции друг друга, интегрируются, степень их экономической взаимозависимости, единства в системе отношений собственности возрастает.

И все-таки акционерная форма собственности остается по преимуществу частной, поскольку, во-первых, использование акций осуществляется отдельным лицом (в данном случае не имеет значения — физическим или юридическим) обособленно, независимо от других лиц; во-вторых, реальный контроль над собственностью осуществляет, как правило, узкий слой лиц и, в-третьих, сама акционерная фирма обособлена от других.

Какова же специфика названных выше «разновидностей» частной собственности в переходной экономике? Прежде всего, она предопределена своеобразным генезисом частной собственности.

В обществе, вырастающем из экономики, основанной на всеобщем огосударствлении (при подпольном развитии частнособственнических рыночных отношений) для образования частной собственности существуют четыре пути. Первый —

это официальная, освященная законодательством модель приватизации, перехода от государственной к частной собственности в ее развитых видах и формах, так или иначе ориентированных на развитие частнособственнических отношений. Второй путь — незаконный, осуществляемый стихийно, вопреки законодательству, процесс присвоения государственного имущества теми или иными лицами. Третий — путь легализации, т. е. превращения в официальные частно-собственнические структуры тех хозяйственных звеньев, которые сложились на подпольном (теневом) рынке в предшествующие десятилетия. Существует и четвертый, общий для всех современных хозяйственных систем путь возникновения частной собственности на базе накопления средств отдельным лицом, в частности наемным работником (бывшим служащим по найму у государства).

В первых трех случаях специфической чертой частной собственности в условиях переходной экономики является ее номенклатурно-корпоративный генезис, или генезис, связанный с развитием корпоративных структур на неофициальном уровне, чем-то напоминающих мафиозные кланы. В третьем из них частная собственность развивается в нелегальной форме, она формально-легитимно не институционализована (государство и законодательство не осуществляют регулирование и защиту этих частнособственнических структур). Постепенно легализуясь, бывшие «теневые» структуры тем не менее сохраняют «традицию» осуществления значительной части своей деятельности на неформальном уровне в нелегальной, не институционализированной форме (подчас — подпольно).

Четвертый путь генезиса частной собственности, проявив себя в сколько-нибудь значительных масштабах лишь в первые годы реформ (начальный период первоначального накопления капитала), постепенно становится все менее и менее типичным; новым «независимым» бизнесменом в большинстве случаев приходится очень быстро подчиняться все более упрочивающимся корпоративным структурам.

Отметим экономические последствия наиболее типичного для нашей экономики корпоративно-номенклатурного или «теневого» происхождения частной собственности. Во-первых, ориентация частных собственников и предпринимателей на номенклатурно-корпоративную или частично-легальную модель экономического поведения. Последнее означает противодействие институционализации экономики, а также соблюдению «правил игры», будь то аналоги рузвельтовского «кодекса честной конкуренции», выполнение программ государственного регулирования, или, по крайней мере, своевременная уплата налогов.

Во-вторых, высокая значимость неформальных социаль-

но-экономических связей между различными корпоративными структурами и внутри них. Уровень реальной обособленности и конкурентности этих структур оказывается существенно ниже (точнее — существенно иным), чем в традиционной рыночной экономике.

В-третьих, отчуждение работника и остальных граждан от собственности, которая принадлежит частным лицам (в данном случае — номенклатурно-корпоративным и «неформальным» структурам) оказывается существенно выше, чем в условиях развитых капиталистических стран: формы демократического контроля, участие в управлении и т. п. развиты в гораздо меньшей степени.

Кроме того, в рамках «нашей» частной собственности отношения отчуждения развиваются не только как экономические, базируются не только на концентрации «обычных» правомочий частных собственников в руках определенных частных лиц, но и на различных формах внеэкономического отчуждения, которые не только сохраняются от тоталитарно-бюрократической, корпоративной организации экономики прошлого, но и развиваются на базе названной выше специфической модели генезиса частной собственности и экономического отчуждения работника.

Эта специфика генезиса формирует **особый тип частной собственности, характерной для переходной экономики**, в превратной (как правило, номенклатурно-корпоративной) форме, отражающей общецивилизационную тенденцию социализации собственности.

Что касается мелких предприятий, то это **зависимый тип мелкой частной собственности**. Эта тенденция, будучи интернациональной на рубеже ХХI века, приобретает весьма специфические и, как правило, уродливые (экономически неэффективные и социально несправедливые) формы в отечественной переходной экономике.

В современном мире мелкий частный собственник весьма существенно интегрирован (технически, экономически, социально) в общественную экономику. По сути дела, ключевой для развития мелкого бизнеса является проблема, которая звучит парадоксально: насколько сегодня действительно частным является частный собственник?

Прежде всего, частный собственник достаточно существенно ограничен «обобществлением производства», процессом возрастания взаимной технологической, экономической и иной взаимозависимости отдельных звеньев индустриального производства на основе углубления разделения труда, концентрации и кооперации труда и производства).

Процесс обобществления привязывает мелкого частного собственника тысячей невидимых нитей к поставщикам и потребителям. Для фермера это система обслуживания, постав-

ки оборудования, семян, удобрений, сбытовые организации и т. п. Фактически фермерское хозяйство становится эффективным лишь тогда, когда оно включено в сложную цепочку кооперации многих крупных хозяйственных систем, начинающихся с производства комбайна и электроэнергии и заканчивающихся переработкой зерна и системой продажи хлеба или мяса. Для мелкого предпринимателя, занятого в других сферах, эта цепочка является почти такой же. И на «входе» (поставка средств производства, сырья, материалов или продуктов для реализации) и на «выходе» (реализация продукции производительного мелкого бизнеса) он сталкивается, как правило, с крупными организованными хозяйственными и технологическими системами.

Более того, в рыночной экономике любой мелкий собственник оказывается достаточно тесно интегрированным в систему сложных финансовых и иных экономических взаимоотношений. Он крайне зависим от банка и других финансовых институтов, с которыми имеет дело.

Что же касается мелкой частной собственности в постиндустриальных сферах, то необходимо иметь в виду, что здесь можно лишь весьма условно говорить об обособлении отдельного лица. Да, человек, который сидит за персональным компьютером, отнюдь не связан с другими работниками так, как в бригаде, обслуживающей конвейер. Однако он связан через информационную сеть едва ли не со всем миром. Ученый в своем кабинете формально полностью обособлен от своих коллег. Но тем не менее и его работа, и информация, которой он пользуется, — все это универсальные, всеобщие научные ценности.

Если говорить о специфике переходной экономики, то здесь мелкий собственник, работающий и присваивающий продукт своего труда, зависит, во-первых, от государственных предприятий и наследия бюрократической тоталитарной системы. Так, фермер остается жестко зависим от опеки (патернализма и одновременно бюрократического угнетения) со стороны агропромышленного комплекса, начиная от бывших колхозов (фактически огосударствленных предприятий) или совхозов и заканчивая государственными или полугосударственными структурами, осуществляющими поставки техники и закупку продукции. Эта зависимость может быть не только негативной, но и позитивной: независимо осуществлять весь технологический цикл фермер, естественно, не может и здесь роль помощника, с которым он должен вступать в кооперацию, волей-неволей должна принадлежать крупным хозяйственным структурам, находящимся до последнего времени, как правило, в руках государства, или имеющих иную, переходную форму собственности (скажем, акционерное общество с изрядной долей государственных средств). Но условием

этого позитивного взаимодействия должны стать партнерские отношения мелкого и крупного бизнеса, а не монополистическое давление последнего.

Во-вторых, для переходной экономики характерна зависимость мелкого частного собственника от поставщиков и потребителей в условиях монополизма, имеющего и технологическую, и экономическую природу. Эта монопольная зависимость от одного-единственного поставщика техники или группы поставщиков, связанных между собой картельными отношениями, становится существенным фактором, характеризующим специфику мелкой частной собственности в условиях переходной экономики.

В-третьих, в условиях переходной экономики особенно значимой становится институциональная зависимость мелкого бизнеса. Она носит по преимуществу бюрократический характер. Бюрократическое, формальное ограничение свободы мелкого частного собственника в переходной экономике, пожалуй, наиболее значимо и оказывает наиболее сильное негативное влияние на модель и экономические результаты функционирования мелкой частной собственности.

Не менее существенной является и специфика наиболее типичной для переходной экономики — акционерной собственности. Несмотря на некоторые ростки ассоциированного распоряжения и присвоения (делающие эту форму переходной от частной к общественной), общее для всего переходного общества тоталитарно-бюрократическое наследие оказывает решающее воздействие на ее содержание. Главными субъектами этой собственности становятся не частные лица, а корпоративные структуры, которые вырастают из государственно-бюрократической формы организации экономики прошлого. Концентрация реального контрольного пакета акций (это не обязательно 51%, может быть и гораздо меньшая доля) в руках государственных и независимых корпоративных структур (ими могут быть фонды имущества, государственные и акционерные корпорации, холдинги и т. д.) позволяет осуществлять разносторонний бюрократический контроль определенных государственных и иных номенклатурно-корпоративных институтов, имеющих форму акционерных обществ, за функционированием огромных хозяйственных систем.

В ряде случаев номенклатурой осуществляется прямой обмен бывшей власти, позволявшей административно-политическими методами контролировать распределение ресурсов в прошлом, на собственность в настоящем, на возможность получить в свои руки контроль за функционированием (а иногда и прямую собственность на акции) крупнейших производственных и финансовых систем.

Конкретными формами номенклатурно-корпоративного содержания акционерной собственности становятся смешан-

ные государственно-частные компании, наиболее типичные для экономики России в начале 90-х гг.; холдинги, которые концентрируют контроль за развитием производства в руках узкого круга представителей среднего и высшего звена бюрократии; банковские системы, которые, как правило, создаются теми же государственными финансовыми и производственными корпорациями для финансирования своей деятельности и контролируются все тем же узким номенклатурным кругом лиц и др.

Итак, акционерная форма собственности содержит в себе внутреннее противоречие. С одной стороны — потенциал социализации экономики, эволюции от частной к общественной собственности. С другой — она создает весьма удобные формы для номенклатурно-корпоративной эволюции отношений собственности. Последнее означает сохранение контроля над ней по-прежнему в руках узкого круга лиц, весьма слабо заинтересованных в эффективном функционировании хозяйственных систем, являющихся объектами акционерной собственности.

Роль и перспективы частной собственности в переходной экономике

Если для реалий переходной экономики наиболее типичным является развитие зависимого типа мелкой частной собственности и номенклатурно-корпоративной модели акционерных обществ, то «в идеале» прорисовываются две теоретические модели, базирующиеся на противоположных объективных тенденциях.

Первая тенденция связана с тем, что в XX веке, в условиях господства индустриального производства, частная собственность во всех ее разновидностях — от мелкой частной собственности работника (семьи) до акционерного общества, еще не исчерпала своего потенциала. Так, мелкая частная собственность обеспечивает достаточно высокий (позволяющий при определенных условиях — поддержки со стороны государства, кооперирования интеграции с крупными хозяйственными системами — успешно конкурировать на рынке) уровень эффективности в сфере услуг, отчасти — транзакций, сельского хозяйства и т. п., т. е. сферах, где не требуются крупные индустриальные системы. Там же, где они необходимы, наиболее типичны акционерные предприятия.

Вторая тенденция связана с социализацией собственности, генезисом и упрочением демократических, самоуправленческих общественных форм. С мелкими частными предприятиями весьма успешно конкурируют мелкие кооперативные, в крупном индустриальном производстве коллективные или государственные предприятия в целом работают не хуже, чем формально частные.

В постиндустриальной сфере — наука, информационные технологии и мн. др., граница между частной и общественной

собственностью становится зачастую содержательно размытой, ибо объект собственности по сути своей является всеобщим (таковы любые объекты культуры, информация) и лишь по форме присваивается или контролируется отдельными лицами.

Таким образом, в современной (т. е. переходной в общезивилизационном смысле) экономике наиболее важным оказывается вопрос о реальном содержании тех или других форм собственности, о том, как и среди кого распределены права собственности и как, в сущности, работник взаимодействует со средствами производства: на основе отчуждения или единства? Для отечественной переходной экономики, где права собственности слабо специфицированы, а формы неустойчивы и плохо легитимизированы, эти вопросы приобретают особую значимость.

Выше показано «сущее» частной собственности в переходной экономике: зависимый характер мелкой частной собственности и номенклатурно-корпоративный — акционерной. Теперь необходимо остановиться на другом — проблемах социализации содержания частной собственности как объективно возможной и необходимой альтернативы укреплению экономически и социально неэффективной нынешней модели.

Возможной эта альтернатива является в силу наличия как общезивилизационных тенденций социализации, так и некоторых элементов содержания общественной собственности в прошлом, где они были деформированы, но реальны.

Необходима она в силу того, что противостоять номенклатурно-корпоративному подавлению индивидуальной инициативы и предприимчивости (а это главное преимущество частной собственности) в реальных условиях отечественной экономики, где экономическая и политическая власть принадлежит номенклатурно-корпоративным структурам, можно лишь на основе **добровольного объединения частных собственников в ассоциации, защищающие их права и свободы.**

Насколько необходима борьба за реальную экономическую свободу и независимость мелкого частного собственника и всегда ли ее рост ведет к повышению экономической эффективности и дает положительные социальные результаты? Если посмотреть на опыт большинства развитых стран, то там зависимость мелкого частного собственника от крупных хозяйственных систем принимает несколько более «цивилизованные» формы взаимозависимости, партнерства тогда, когда она строится на основе отношений крупного бизнеса с демократическими, свободными, добровольными ассоциированными объединениями мелких частных собственников. Примеров этому великое множество: кооперативные объединения в бытовой, потребительской, часто

даже в производственной, сферах и т. п. в Швеции и Англии, Испании и Финляндии.

Иными словами, реальная экономическая свобода мелко-го частного собственника в условиях крупного обобщественного хозяйства возникает тогда, когда эти собственники начинают постепенно, шаг за шагом ассоциировать свои экономико-хозяйственные функции (функции сбыта, закупки продукции, ряд производственных функций) и осуществлять их совместно с тем, чтобы не противостоять объективным тенденциям объединения, ассоциирования экономики, а находить для них наиболее эффективные формы.

Этот путь, к сожалению, сталкивается с большими трудностями в переходной экономике. Ассоциирование мелкой частной собственности у нас пока гораздо менее распространено, нежели в развитых странах и более того, перспективы его развития далеко не так радужны прежде всего в силу господства того типа хозяйственной организации, когда в условиях возникающего рынка происходит отчуждение собственности от труда, а хозяйственная власть принадлежит корпорациям, бюрократии и выражается (на уровне социальных структур) в форме власти номенклатуры.

Тем не менее тенденция ассоциирования мелких частных собственников на основе их поддержки обществом и государством — объективно перспективное направление эволюции частной собственности в переходной экономике.

Частная собственность работника в переходной экономике, как уже было отмечено, быстро превращается в собственность, основанную на наемном труде. Закономерно возникает вопрос: можно ли считать это отчуждение наемного работника от собственности абсолютно необходимым и эффективным в условиях переходной экономики?

Как всегда, обратимся к тенденциям развитых стран. Там в ряде случаев наемный работник осуществляет целый ряд функций, близких к функциям предпринимателя, а в некоторых случаях даже собственника: владение некоторой долей акций корпорации, право на участие в управлении на макроуровне, право профсоюзов на контроль за условиями занятости, труда, возможность работников через рабочие комитеты, профсоюзы, другие организации принимать участие в решении социальных вопросов и т. д. Все эти меры не снимают отчуждения и эксплуатации наемного работника, но позволяют частично перераспределить правомочия от частного собственника к работнику. Такое перераспределение позволяет «включить» хозяйскую мотивацию не только относительно узкого круга собственников данного предприятия, но и, отчасти, наемных работников — тех, кто осуществляет производственную деятельность. Включение этого потенциала (или во

всяком случае стремление к такому включению) является правилом для современных корпораций.

Но станет ли эта тенденция правилом для переходной экономики? Здесь, как всегда, стоит возможность выбора из двух направлений эволюции современного кризисного состояния общества. Одно из них — эволюция по направлению к примитивным формам отчуждения работника, характерным для эпохи первоначального накопления капитала или ранне-индустриального капитализма XIX века с продолжительным рабочим днем, бесправием наемного работника, сведенного к придатку машин, а отсюда низким инновационным потенциалом, торможением творческих возможностей тех, кто создает общественное богатство.

Второе направление связано с социализацией современных отношений собственности даже тогда, когда они осуществляются в чисто отчужденных формах: собственник — на одном полюсе, работник — на другом. Это тенденция передачи части правомочий собственника и предпринимателя наемному работнику. Какая из этих тенденций победит — покажет жизнь.

На макроуровне также возможно развитие механизмов, создающих альтернативу власти номенклатурно-корпоративной элиты на основе не «запрещения» частной собственности, а развития противоположной стороны, реализующей объективную необходимость социализации частной собственности в условиях высокого уровня обобществления. В данном случае речь может идти о развитии механизмов **общественного контроля** (в том числе контроля ассоциаций производителей и потребителей) за функционированием частной собственности; введении различных форм **ответственности частных собственников** за использованием принадлежащего им общественного богатства (здесь можно использовать, в частности, модель, закрепленную в Конституции ФРГ) и др.

Тем самым, тенденция к номенклатурно-корпоративной деформации частной собственности как бы выворачивается с изнанки на лицо, ибо в основе этой тенденции лежит объективная необходимость социализации экономики. Эта социализация приобретает адекватные демократические формы, формы общественно-государственного контроля и регулирования процессов развития и функционирования частной собственности.

Какой может быть доля различных форм частной собственности в переходной экономике? Обычно на этот вопрос отвечают следующим образом: экономическая эффективность и отношения свободной конкуренции должны показать, какая из форм собственности является наиболее адекватной для той или другой структуры экономики.

Но соображения экономической эффективности при реше-

нии вопроса об удельном весе каждой из форм собственности являются отнюдь не единственными. Более того, практика большинства стран показывает, что в ряде случаев соображения экономической эффективности отходят на второй план, а основными для решения вопросов о приоритете тех или иных форм собственности становятся социальные, национальные, идеологические и иные неэкономические факторы. И это не только специфика переходной экономики. Не секрет, что, например, политика поддержки мелкого фермерства с целью создания стабильного крестьянского базиса для либеральных демократий является типичнейшей чертой социально-экономической политики в Японии, в большинстве стран Западной Европы, в Соединенных Штатах Америки, где дотации частным фермерским хозяйствам составляют до 30% стоимости их продукции.

Если же говорить о переходной экономике, то здесь возможна целенаправленная общественно-государственная поддержка наиболее прогрессивных форм собственности, обеспечивающих не только краткосрочную экономическую эффективность (конкурентоспособность на рынке), но и стратегически наиболее эффективно «задействующих» реальный потенциал — человеческий, технологический, институциональный — наших стран.

В частности, речь может идти о предотвращении формальной приватизации, ведущей фактически к превращению прежней государственно-бюрократической, монопольно-организованной собственности в собственность корпоративно-бюрократическую и организованную столь же монопольно. При этом частные монополии становятся не более, а в ряде случаев менее эффективными, нежели государственные, поскольку в гораздо меньшей степени поддаются общественному контролю и регулированию, в первую очередь, с точки зрения демополизации или создания контрмонополий.

Речь может идти о поддержке частного бизнеса, последовательно уходящего от монопольно-корпоративного или мафиозного типа предпринимательства, его производительной активности, особенно в сфере так называемого «заполнения щелей» переходной экономики, а также о сохранении и наследовании определенного потенциала коллективной деятельности, развивавшегося в деформированных и превратных формах в предшествующие десятилетия. Между тем он может быть использован для развития коллективных предприятий, бытовой и т. п. кооперации частных собственников.

В результате в переходной экономике может сложиться система отношений собственности, создающих возможности и стимулы для ускоренной трансформации тоталитарной системы в «экономику для человека». Главным критерием для развития различных отношений собственности станет их

способность максимально эффективно обеспечить эту трансформацию, т. е. быть стратегически, экономически и социально эффективными. Этому критерию должны в конечном счете отвечать и те «разновидности» частной собственности, которые характерны для переходной экономики.

Такой подход не является общепринятым, более того, поддерживается меньшинством политиков и экономистов стран с переходной экономикой, где доминирует идея ускоренного движения по направлению к созданию структур собственности, близких к «цивилизованной» экономике, свойственной развитым странам. Но последняя задача вряд ли может быть осуществлена в течение ближайшей исторической перспективы, особенно в такой стране как Россия.

Скорее всего для экономики стран, едва-едва выходящих из кризиса в Восточной Европе или пребывающих в кризисе (Россия и другие республики бывшего Советского Союза), *наиболее вероятной станет структура форм собственности, характерная для развивающихся стран*, причем, той их части, где продолжается отставание от развитых государств Севера. А это структура с доминированием номенклатурно-корпоративной «крупной» частной собственности и зависимой от крупных корпораций, слабо институционализированной «мелкой» частной собственностью. Что означает такая ориентация для нашей экономики?

Бюрократически-корпоративная организация собственности, имеющая акционерную форму, порождает такие механизмы соединения работника со средствами производства, где работник *отчужден* от последних и от труда не только экономически, но и внеэкономически. Он становится объектом не только экономической эксплуатации со стороны корпоративной системы, но и корпоративной зависимости (долгосрочный найм по контракту без существенных гарантий прав наемного работника, ведомственное жилье, ведомственные объекты социально-бытового назначения и др.).

Распоряжение общественным богатством при такой организации частной (акционерной) собственности также осуществляется весьма специфически. Собственник, контролирующий незначительную долю акций, или даже лицо, их почти не имеющее, фактически может оказаться полноправным владельцем акционерного общества, реальным частным собственником, если ему принадлежат существенные возможности по осуществлению корпоративно-бюрократического или мафиозно-неформального контроля. Напротив, частный собственник, формально полностью сосредоточивший в своих руках весь пучок прав собственности (например, фермер или владелец киоска) в условиях мафиозной или бюрократически-корпоративной организации экономики может фактически

полностью зависеть от этих структур и не иметь возможности распоряжения средствами производства,

В этих условиях присвоение результатов деятельности частными собственниками и распределение этих результатов будет осуществляться также весьма специфическим образом. Веер здесь достаточно широк: от неформального присвоения большей части прибавочного продукта, по идее причитающегося частному собственнику, мафиозно-корпоративной элитой, которая «надстраивается» над частными собственниками, до обратного процесса, когда присвоение общественного богатства осуществляется безликой корпорацией в целом (и никем из конкретных субъектов в отдельности) и распределяется среди менеджеров, формально имеющих очень ограниченные возможности для присвоения прибыли акционерного общества, либо идет на накопление, которое зачастую осуществляется исключительно в интересах самосохранения статуса номенклатуры в рамках этой корпоративной системы.

Продолжая характеристику развития частной собственности в странах, уходящих от тоталитарного наследия, необходимо также отметить, что оно включает два трудно разграничимых этапа.

На первом этапе формообразования частной собственности государственно-номенклатурные структуры и теневой рынок переходят от прежних форм собственности к формам псевдочастной собственности.

Второй этап чем-то напоминает эпоху первоначального накопления капитала, когда конкуренция и концентрация капиталов осуществляется в предельно жестких формах с широким использованием внеэкономического принуждения, в условиях слабого развития институтов, нестабильности политической системы, отсутствия развитой системы спецификации прав собственности.

Все это создает возможности манипулирования внеэкономическими механизмами корпоративных связей, мафиозного давления и иных отношений, нарушающих характерные для устойчивой частно-собственнической рыночной экономики «правила» «совершенной» или «несовершенной» (монопольстической) конкуренции. Точнее будет сказать, что характерные для любой частно-собственнической рыночной экономики неформальные, корпоративные и мафиозные отношения играют в условиях «первоначального накопления капитала» в переходной экономике роль качественно более значимую, чем в большинстве развитых стран.

Подводя итоги, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что развитие форм частной собственности в условиях переходной экономики может идти и по иному пути: создания механизмов, ломающих номенклатурно-корпоративные и мафиозные

системы и развивающих демократические формы для прогресса частной собственности. К таким формам может быть отнесено прежде всего развитие ассоциирования частных собственников, развитие демократических форм акционерных обществ, в которых последовательно реализуются права каждого акционера (осуществляется переход к механизму, при котором права в распоряжении собственностью распределяются среди физических лиц и голосование осуществляется по принципу: один акционер — один голос, а не одна акция — один голос); работники участвуют в управлении и присвоении благ, в контроле и учете собственности и т. д.; обеспечивается гласность в функционировании частной собственности; развита ответственность частного собственника перед обществом за использование находящегося в его распоряжении богатства. Для стран с переходной экономикой этот путь в принципе остается открытым. Однако доминирующей в начале 90-х гг. была обратная тенденция развития частно-собственнических отношений — предполагающая господство номенклатурно-корпоративных и мафиозных отношений в содержании собственности, являющейся по форме частной или акционерной.

Последнее не случайно и обусловлено прежде всего закономерностями генезиса частной собственности в переходной экономике, прежде всего — сложившейся моделью приватизации.

§ 3. ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ У ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ!

Понятие общественной собственности в науке стран с переходной экономикой, как правило, оказывается крайне не популярным, ассоциируясь с «пережитками» прежней тоталитарно-бюрократической системы. Однако на практике в достаточно массовых масштабах осуществляется совместное распоряжение социальным богатством и его присвоение со стороны группы равноправных собственников («общества»), причем масштабы этой группы могут варьировать от небольшого кооператива до общенациональной ассоциации.

Речь идет о развитии форм собственности, которые пробивают себе дорогу и в так называемой «цивилизованной» экономике, и в экономике, уходящей от тоталитарно-бюрократического наследия. Прежде всего это кооперативная и коллективная собственность.

**Коллективная
и кооперативная
собственность:
противоречия
и перспективы**

Кооперативная и коллективная собственность традиционно ассоциируется в сознании homo soveticus с колхозами, которые были похожи на кооператив в общемировом понимании этого слова не более, чем свинья похожа на ежа. Тем не менее даже в

рамках колхозной системы существовали определенные зачатки действительно коллективных отношений собственности, подавлявшиеся государственно-бюрократической организацией и зачастую сведенные на нет.

Вторая ассоциация, довольно типичная для менталитета homo soveticus и связанная со словом «кооператив», порождена периодом перестройки. Это ассоциация с мелкими лавочками, осуществлявшими посредническую, как правило, спекулятивную деятельность. Они de facto являлись частными фирмами, когда несколько человек на паях объединялись для контроля за большим объемом деятельности, нанимали большое число лиц для осуществления собственно производственных функций, даже если этими функциями были функции торговли, транспортировки и т. д., и осуществляли фактически частно-капиталистическое предпринимательство.

Если все это — не коллективные предприятия, не кооперативы, то по каким критериям отличать кооператив от частной фирмы? Достаточно просто: кооператив или коллективное предприятие — это объединение группы физических лиц, как правило, осуществляющих одновременно функции и собственников, и работников. При этом большая часть правомочий собственника (распоряжение, использование, присвоение) осуществляются ими совместно, на равных основаниях. Это равенство по отношению к функциям собственника, отношению к средствам производства и труду является существенной чертой кооператива или коллективного предприятия. В то же время коллективные и кооперативные предприятия сохранили ряд механизмов, характерных для частной собственности, соединяя два противоположных интереса: интерес частного собственника и интересы, характерные для коллектива, совместно использующего средства производства.

От частной собственности в кооперативе «остается» собственность работника на пай или же индивидуальный счет (в этом случае речь идет о коллективно-долевой собственностью). Этой собственностью член кооператива не может распоряжаться самостоятельно, но она является основанием для получения определенной части доходов (кроме дохода, получаемого на основании распределения по труду) и он может забрать ее при выходе из кооператива или коллективного предприятия.

Различия между этими подвидами собственности не принципиальны. Традиционно к кооперативам относят небольшие предприятия, не имеющие акционерной формы. Коллективными предприятиями, как правило, становятся крупные объединения (до нескольких сотен и даже тысяч работников, такие, например, как промышленные коллективные предприятия в

нашей стране или Мондрагонское объединение кооперативов в Испании). В переходной экономике в большинстве случаев эти коллективные предприятия имеют форму товариществ с ограниченной ответственностью или закрытого акционерного общества, в котором большинство акций (большинство голосующих акций, возможно все голосующие акции) принадлежат работникам, а на бирже котируются либо привилегированные акции, не имеющие права голоса, либо незначительная часть акций, либо вообще ничего.

Каковы основания для развития коллективной собственности в переходной экономике? Прежде всего, те же, что и в любой другой экономике, где кооперативы успешно развиваются — будь то Англия и Испания, Бразилия и Китай. Эта форма не является ни исключением из общемировых тенденций, ни только результатом тоталитарного наследия.

После второй мировой войны в большинстве развитых стран широкое распространение получили рыночные формы коллективных предприятий. Это прежде всего кооперативные предприятия, а также предприятия с широким участием работника в собственности. Они не стали господствующими, но составляют в странах Западной Европы устойчивый сектор, объединяющий в ряде отраслей 5—10% занятых. И это отнюдь не только маленькие группы, объединяющие сельскохозяйственных рабочих или ферментов. К примеру — «Employee stock ownership plan» предполагает создание спецфондов, поддерживаемых государством с целью передачи значительной доли акций предприятий в руки работников. Этот план в широких масштабах (10% промышленности) реализуется в США, где на более чем 1000 предприятий уже доминирует коллективная собственность. В 1994 г. в собственность работников перешла одна из крупнейших в мире авиакомпаний — «United Air Lines» (более 100 тысяч работников).

Другой пример: в стране Басков в Испании функционирует Мондрагонская группа кооперативов, которая объединяет 172 производственных, потребительских и иных кооперативных товариществ, объем продаж которых достиг 2 млрд. долларов. Эта группа кооперативов производит сложную бытовую технику, многие другие изделия и играет видную роль в экономике Испании.

И все же коллективные предприятия и кооперативы остаются весьма незначительной частью экономики развитых стран. Это дает повод для утверждений о принципиальной неэффективности коллективной собственности, хотя эти утверждения покоятся в большей степени на теоретических допущениях (при этом не всегда обоснованных), нежели на анализе реальных фактов.

Наиболее серьезные возражения против коллективной соб-

ственности выдвигаются в «теории самоуправляющейся фирмы», основоположник которой Б. Уорд (B. Ward) предложил в конце 50-х гг. модель, описывающую поведение такой фирмы. Ее постулаты были основаны на некоторых чертах поведения югославских предприятий, которые отнюдь не были коллективными и лишь отчасти могли бы быть названы самоуправляющимися. Поведение реальных югославских фирм не слишком хорошо согласовывалось с моделью Уорда; что же касается коллективных предприятий на Западе, то к ним эта модель в целом оказывается неприменимой.

Б. Уорд исходит из того, что целью коллективной (самоуправляющейся) фирмы является максимизация дохода на одного занятого. Из этой предпосылки выводится ряд следствий.

Во-первых, стремление к максимизации дохода на одного занятого вынуждает коллектив препятствовать расширению занятости (ибо в противном случае доход придется распределять среди большего числа людей) или даже сокращать ее. Поэтому коллективные предприятия характеризуются тенденцией к снижению уровня занятости.

Во-вторых, ради максимизации дохода полученная фирмой прибыль в большей мере направляется на увеличение оплаты труда, нежели на инвестиции. Поэтому самоуправляющиеся фирмы страдают хроническим недоинвестированием.

В-третьих, две указанные выше предпосылки мешают самоуправляющимся фирмам расширять производство, даже если рынок дает такую возможность. Поэтому для таких фирм характерна неэластичная или даже с обратной кривизной кривая предложения.

В-четвертых, участие рабочих в управлении производством ведет к возрастанию издержек на управление, снижению производственной дисциплины и, в конечном счете, к снижению производительности.

Наблюдение за реальными результатами функционирования коллективных предприятий, как правило, не обнаруживает ни одного из предсказываемых «теорией самоуправляющейся фирмы» следствий. Более того, по некоторым из рассматриваемых параметров коллективные фирмы демонстрируют лучшие результаты по сравнению с аналогичными капиталистическими фирмами.

Коллективные предприятия не сокращают занятость, а, напротив, характеризуются более высокими темпами роста занятости, чем традиционные капиталистические фирмы. Коллективные предприятия не страдают хроническим недоинвестированием — уровень инвестиций у них находится примерно на том же уровне, что и у капиталистических фирм. Что касается кривой предложения, то коллективные предприятия демонстрируют способность к очень быстрому наращива-

нию объема продаж. Уровень производительности факторов производства в коллективных предприятиях выше, чем в капиталистических фирмах. Практически все эксперты отмечают, что одним из источников эффективности коллективных предприятий является снижение издержек управления.

Модель Б. Уорда подвергалась и теоретической критике. Так, известный американский специалист по теории самоуправления Я. Ванек показал, что применение в самоуправляющейся фирме системы участия в прибылях (при сокращении удельного веса зарплаты) ведет к установлению уровня производительности и занятости на более высоком, а цен — на более низком уровне, чем в аналогичных капиталистических фирмах.

Довольно часто против коллективных предприятий выдвигается возражение, находящееся в противоречии с постулатами теории Б. Уорда — что коллективным фирмам свойственно стремление к сохранению занятости, к предотвращению любых сокращений персонала, а потому такие фирмы воздерживаются от любых технических нововведений, могущих повлиять на занятость. Однако в действительности не удается обнаружить никаких указаний на то, что коллективные фирмы отстают от капиталистических по уровню применяемых технологий.

В России одним из широко распространенных возражений является указание на то, что коллективная собственность работников препятствует привлечению капиталов в предприятие, поскольку потенциальные сторонние инвесторы не стремятся вкладывать капитал в такое предприятие, где им не может принадлежать никакого контроля над собственностью. Однако такое возражение представляется неправомерным — любое акционерное общество закрытого типа ограничивает доступ сторонних инвесторов в число пайщиков предприятия. А к акционерным обществам закрытого типа принадлежит большинство АО в развитых капиталистических странах.

Другое, широко распространенное в России возражение — тезис о коллективном предприятии как о «большом колхозе», т. е. о предприятии с «митинговой», заведомо неэффективной системой управления, основанной на участии множества некомпетентных лиц в решении сложных экономических вопросов. Но коллективная собственность отнюдь не предполагает некомпетентного вмешательства в дела, требующие специальной квалификации. Специалисты и менеджеры выполняют свою работу на коллективных предприятиях, как и на любых других. Отличие состоит лишь в том, что на коллективных предприятиях весь персонал имеет право участвовать в решении вопросов, для которых достаточно имеющейся квалификации и производственного опыта; что лицам, показавшим способность к принятию управленческих решений, предостав-

ляется возможность приобретать недостающие знания и опыт; что коллектив получает право оценивать управленческие решения с точки зрения соответствия собственным интересам, поскольку это право любого собственника.

Сказанное не означает, что коллективная собственность эффективна всегда и при всех условиях, и не содержит потенциально уязвимых мест. Приведенные возражения против коллективной собственности указывают на те недостатки, которые могут проявиться и проявляются в деятельности предприятия с коллективной собственностью. Но и капиталистические фирмы очень часто оказываются неэффективными и доходят до банкротства.

Другое дело, что эффективное функционирование коллективных предприятий ограничено определенными условиями (размер коллектива и т. п.). Но главное в другом: условия рынка (необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру, коммерческая тайна и т. п.), а также капиталистического производства создают множество затруднений для наемных работников, желающих основать или выкупить свое предприятие.

В переходной экономике проблемы развития коллективных предприятий, естественно, приобретают специфический вид. Легче всего говорить о трудностях их генезиса, но практика показывает, что этот сектор может не только активно развиваться, но и быть доминирующим (в частности, в России начала 90-х годов предприятия с доминированием собственности работников охватывали более 2/3 занятых). Однако содержание этой формально коллективной собственности в отечественной экономике было ближе к номенклатурно-корпоративному, чем к общественному.

Каковы причины этого противоречивого положения?

С одной стороны, для развития коллективной собственности в переходной экономике есть не только общемировые, но и специфические основания. Среди них традиции коллективизма в экономической, социальной жизни и менталитет наших народов, а также соображения социальной справедливости. С другой — у коллективной собственности в переходной экономике есть и специфические проблемы и «болезни». Они связаны прежде всего с тем, что происхождение коллективной собственности привносит целый ряд проблем функционирования этой переходной от частной к общественной форме собственности. Главным образом — все те же номенклатурно-корпоративные тенденции, которые в ряде случаев могут составлять содержание коллективной собственности, несмотря на формальное закрепление за работниками предприятия прав верховного собственника, прав на коллективное распоряжение и присвоение находящегося в их собственности имущества, средств производства. Это противоречие (между номенклатур-

но-корпоративным наследием и коллективной формой собственности) является ключевым для коллективных предприятий и кооперативов в рамках переходной экономики.

Более того, развитие отношений совместного хозяйствования, присвоения и распоряжения, самоуправления внутри таких предприятий составляет едва ли не наиболее существенную социально-экономическую проблему, поскольку закрепление юридического статуса предприятия как коллективного отнюдь не обеспечивает фактического экономического статуса работников как совладельцев средств производства, лиц, которые могут совместно принимать решения о развитии одного коллективного предприятия, распоряжаться собственностью, которые совместно присваивают результаты своего коллективного труда. Проблема самоуправления и превращения работников в реальных хозяев — такова ключевая внутренняя проблема развития коллективных предприятий.

Как можно обобщенно выразить перспективы развития коллективных форм собственности и кооперативов в переходной экономике? Они связаны с общими возможностями социализации нашей экономической жизни, прежде всего с потенциалом социального творчества, хозяйской, предпринимательской активностью большинства работников. Как правило, для стран, уходящих от тоталитарной системы, этот потенциал оказывается относительно низок. Для большинства трудящихся существенными оказываются противоречия между традициями коллективного труда, коллективной социальной жизни и конформизмом, пассивностью, традициями подчинения бюрократической структуре.

Разрешение этих противоречий возможно по мере роста самоорганизации трудящихся как реакции на условия социально-экономической борьбы против «номенклатурного капитализма» (например, борьба трудовых коллективов за свои права в процессе приватизации), а так же на базе развития новых кооперативов, возникающих в процессе ассоциирования (объединения) мелких частных собственников. Возможен и путь активизации содержания коллективистских отношений, характерного для прошлого и очищения их от превратных форм. Однако для этого необходимы соответствующие социально-политические, субъективные предпосылки, которые далеко не всегда оказываются налицо. Более того, во многих случаях социальная и политическая власть в большинстве стран с переходной экономикой оказывается под контролем номенклатуры и других сил, которые принципиально заинтересованы не столько в развитии, сколько, напротив, в подавлении коллективных форм собственности, что создает дополнительные трудности для их развития. С другой стороны, рост самоорганизации трудящихся, их активности в условиях экономического кризиса во многих случаях приводил к времен-

ным или более долгосрочным победам в этом направлении (опыт профсоюза «Солидарность» в Польше в 80-е годы, ряд позитивных достижений союзов трудовых коллективов предприятий России в конце 80-х годов — начале 90-х гг.).

В любом случае, однако, следует признать, что объективные основания для развития коллективных форм собственности в переходной экономике существуют. Более того, для этого нет и ограничений с материально-технической точки зрения, поскольку потенциал развитых индустриальных и постиндустриальных технологий в большинстве стран «реального социализма» был и сохраняется, несмотря на кризис, достаточно высоким. Особо следует отметить, что большие перспективы развития коллективных форм собственности находятся в постиндустриальном секторе. Значительная часть активных участников движения самоуправления трудовых коллективов, борцов за приватизацию в пользу трудовых коллективов, создания коллективных предприятий — это работники научно-исследовательских, проектных институтов, т. е. коллективов, в которых доминирует или играет значительную роль постиндустриальный труд.

В то же время не надо забывать о том, что кооперативы и коллективные предприятия несут в себе черты не только общественной, но и частной собственности. Это касается не только возможности индивидуального присвоения коллективного богатства (именные счета или пай), но и того, что кооператив является обособленным субъектом, который хозяйствует как «частник» наряду с другими такими же коллективными или частными предприятиями. И в этом смысле по отношению к внешним контрагентам коллективное или кооперативное предприятие по-прежнему остается как бы «большим частным собственником». Другое дело, что кооперативы и коллективные предприятия могут эволюционировать по направлению к интеграции, ассоциированию не только имущества, но и реальных социально-экономических, воспроизводственных функций (как это, например, произошло в Мондрагонской группе кооперативов Испании). Это путь преодоления их обособления как собственников и агентов рынка, путь весьма перспективный для переходной экономики.

Государственная
собственность
и собственность
общественных
организаций

Уже давно стало «общеизвестным», что бюрократическая государственная собственность является основным камнем преткновения на пути к радикальным экономическим реформам и соответственно к

благополучию в странах, которые уходят от тоталитарного режима. При этом сознательно или бессознательно совершаются по меньшей мере две ошибки: отождествление, во-первых, государственной собственности с бюрократической и, во-вторых, экономических реформ с обязательной привати-

зацией и переходом к частной собственности. Между тем существуют (как было отмечено выше) эффективные и более или менее демократически управляемые государственные предприятия. Существуют и варианты экономических реформ, при которых государственная собственность остается доминирующей, а мелкий бизнес, другие формы частной собственности развиваются параллельно с ним и преимущественно на собственной основе, а не как результат приватизации. Так проходят, например, реформы в Китайской Народной Республике и в ряде других юго-восточных стран. Значительную роль государственная собственность играла и в экономике «Азиатских тигров».

В то же время в любой из экономик (и отечественной, и китайской, и развитых стран) одной из ключевых болезней этой формы, как и других форм крупной собственности, является бюрократизация, создание иерархических структур без обратной связи, ориентированных на формальные, внешние, оторванные от реальной экономической действительности показатели (например, план-фетиш, механизмы «плановой сделки», «псевдоадминистративных цен», другие компоненты реальной экономики тоталитарного прошлого).

Логично предположить, что за этими разнонаправленными тенденциями скрыто внутреннее противоречие государственной собственности, которое характерно для нее в любой социально-экономической системе, а в нашей — особенно: между статусом государства как представителя интересов всего общества, и как обособленного института, способного бюрократически подчинять общество.

В первом случае государство призвано выражать действительно общенародные интересы. К таким интересам относятся большая часть вопросов экологии, значительная часть вопросов социальной справедливости (например, обеспечение уже и еще нетрудоспособных), развития экономической и социальной инфраструктуры и многие другие.

Но это долженствование. На самом деле в большей или меньшей степени государство всегда обособлено как экономический и политический институт и в своей хозяйственной деятельности в определенной (большей или меньшей) мере реализует интересы государства как особого, «сверхкрупного» частного собственника. Эта вторая сторона медали в ряде случаев может оказаться доминирующей. Более того, в предшествующие десятилетия в странах «реального социализма» она оказалась абсолютно доминирующей.

Между тем, развитие государственной собственности возможно и в направлении дебюрократизации, которая позволяет преодолеть основные пороки прежней бюрократической системы отношений собственности, но не разрушить те преимущества, которые характерны для общественной точнее,

общенародной) собственности, имеющей государственную форму. Каким образом можно реализовать эту задачу?

Прежде всего необходимо понять, что из себя может представлять демократически управляемое самостоятельное предприятие, находящееся в государственной собственности. Для таких предприятий, как правило, применяется понятие «народного предприятия» (в ряде случаев арендного предприятия, хотя аренда — это форма переходная от государственной к коллективной форме собственности). Статус предприятия как народного предполагает, что народ обладает реальными правомочиями в распоряжении своим богатством, в данном случае конкретным предприятием: фабрикой, станками, оборудованием, продукцией, которая на нем выпускается. «Народ» — это трудовой коллектив предприятия, но прежде всего — это общество в целом. Следовательно, появляется важнейшая проблема распределения полномочий между государством, представляющим единые для всех граждан данной страны интересы, и коллективом данного предприятия (именно коллективом, а не администрацией, которая отнюдь не тождественна первому).

Какие же правомочия принадлежат в этом случае государству? Государству и только ему принадлежит право продажи предприятия, определения политики слияния, образования сложных форм собственности или хозяйствования на базе государственных предприятий (концернов или других объединений) или, наоборот, разукрупнения, когда отдельный филиал или одно из производства становится независимым, самостоятельным предприятием, а также вопрос о его выкупе трудовым коллективом или продаже частному собственнику. При этом инициатива таких слияний или разукрупнений может принадлежать и трудовому коллективу, но решение остается за государством.

Второе полномочие, которое сохраняется в этом случае у государства — предоставление коллективу государственных заказов, обеспечивающих средний для данных условий хозяйствования уровень рентабельности и обязательных для выполнения. Аналогия с директивным планом, планом-фетишем, который был результатом закулисной плановой сделки, торга между дирекцией и государственной бюрократией, в данном случае будет уместна только в том случае, если государство останется прежней бюрократической структурой, а предприятие будет представлено исключительно номенклатурой среднего уровня — директорским корпусом.

Если же права по распоряжению имуществом принадлежат прежде всего трудовому коллективу, то он не будет заинтересован в неэффективном для самого себя экономическом решении. С другой стороны, государство, сохраняя свою собственность на средства производства, должно обладать и опре-

деленными возможностями для их целенаправленного использования для реализации неких конкретных общенародных интересов.

Третий компонент правомочий государства: оно должно обладать возможностью получения определенной доли прибыли от деятельности государственного предприятия сверх налогов, обязательных для любых других хозяйственных звеньев: ведь это предприятие, хотя и находится в ведении данного трудового коллектива, но является собственностью всех членов общества. Следовательно, определенная часть прибавочного продукта должна принадлежать собственнику, а им являются все граждане государства.

За этими исключениями остальные правомочия по организации функционирования госпредприятий передаются трудовому коллективу. Именно он определяет, каким должно быть производство, что и как производить, а также модель внутренней хозяйственной деятельности — то, как будет построена система экономических отношений внутри предприятия, оплата труда его работников и распределение доходов (на потребление, расширение производства, социальное развитие), которые получит этот коллектив, самостоятельно зарабатывающий себе на жизнь.

Наконец, одним из ключевых правомочий государства является определение направлений определенной части инвестиций, — чтобы государственные предприятия становились стержнем общегосударственных (общенародных), отраслевых или региональных программ, призванных осуществить структурную перестройку экономики.

Однако собственность, в том числе и государственная, — это не только правомочия, но и ответственность. Вопрос об ответственности за использованием госсобственности решается опять-таки на основе разделения правомочий между трудовым коллективом, как частью народа, которому принадлежит это имущество, и государством, как представителем общества в целом, единых интересов народа. Государство отвечает за обеспечение своего госзаказа поставками, трудовой коллектив отвечает за безубыточность производства, сохранение выделенных ему государством фондов в том количестве и качестве, которое определено уставом.

Как может отвечать государство или трудовой коллектив за невыполнение своих обязательств? С точки зрения коллектива, ответственность состоит в простом факте зависимости его дохода от результата деятельности предприятия. Если на предприятии вследствие неэффективного хозяйствования начинается «проедание» основных фондов, сокращение уставного капитала, в ход идет целый набор штрафных санкций, прежде всего — компенсационные выплаты за счет фон-

да заработной платы или иных фондов, которые служат основой для доходов работников предприятия. Если же коллектив в течение длительного времени не справляется со своими обязательствами и не может обеспечить эффективного функционирования государственных средств производства, предприятие может быть закрыто.

Что же касается государства, то в случае предоставления предприятию невыгодных заказов, их необеспечения необходимыми поставками или иных нарушений своих обязательств, оно обязано компенсировать потери трудовому коллективу. Коллектив же может использовать эти средства для выкупа государственного предприятия, превращения его в коллективное, если он сочтет такую модель хозяйствования более эффективной.

Не исключено, что государственные предприятия могут иметь акционерную форму собственности и при этом часть акций может котироваться на рынке, что достаточно типично для переходной экономики.

Далее, коллектив никогда не сможет осуществлять эффективного экономического и социального управления, если он не будет нанимать по контракту профессиональную команду управляющих, которая получит, в свою очередь, часть правомочий и часть ответственности трудового коллектива. В этом случае возникает довольно сложный пучок правомочий и сложная система отношений собственности, перераспределение правомочий и ответственности. Ничего удивительного в этом нет. Государственная собственность — это сложная форма, и она включает в себя сложную систему отношений.

Еще сложнее проблема формирования и развития отношений демократической государственной собственности на макроуровне. Государственная собственность — это не сумма предприятий, а целостная макроэкономическая система. Каким же образом реализуется государственная собственность на макроуровне? Именно здесь в первую очередь возникает вопрос о том, какой по содержанию является государственная собственность — бюрократической, т. е. отчужденной от народа или общенародной, только имеющей государственную форму.

Эта дилемма требует своего разрешения, которое достаточно сложно. Для того чтобы собственность была общенародной, государство должно фактически выражать интересы, общие для большинства граждан. Иными словами, государство должно быть последовательно демократическим. Предположим, что эту проблему решить удалось.

Еще сложнее решаются социально-экономические проблемы демократизации государственной собственности. Так, собственник имеет право на реальное присвоение и распоряже-

ние тем, что ему принадлежит. Если граждане все вместе являются собственниками государственного имущества, то как каждый может свободно использовать эту собственность?

Чтобы создать систему отношений, обеспечивающих совместное присвоение и распоряжение государственным имуществом, необходимо сформировать механизм реализации общественного содержания государственной собственности.

Во-первых, механизм совместного распоряжения средствами производства, который реализуется через систему отношений самоуправления трудящихся на всех этажах экономической системы: от бригады до предприятия, региона и страны в целом.

С самоуправлением в госсекторе переходной экономики непосредственно взаимосвязан еще один компонент, обеспечивающий экономическую реализацию государственной собственности как общенародной — демократическое программирование экономики, в частности, реализация программ структурной перестройкой, социальных и экологических программ, которые позволяют использовать экономический потенциал государства (в том числе находящихся в его собственности средств производства) для осуществления коренных качественных сдвигов в технологической структуре, социальном и гуманитарном развитии, в области экологии. Эти сдвиги являются крайне актуальными и необходимыми для переходной экономики и поэтому здесь концентрация определенных ресурсов в рамках государственной, по форме, собственности является важной предпосылкой такого структурного маневра, а успешные примеры такого рода маневров хорошо известны. Это и опыт новой экономической политики в нашей стране, и опыт Китайской народной республики, и опыт «Азиатских тигров».

Во-вторых, необходимо обеспечить равные возможности присвоения гражданами государственных средств производства. Общественная собственность, имеющая государственную форму, несовместима с наемным трудом, ибо граждане в данном случае должны быть не служащими по найму у государства, а одновременно и работниками и собственниками. Несовместима общественная собственность и с внеэкономическим принуждением к труду — такими феноменами как прописка, лимиты, «оргнаборы», ведомственное жилье и многие другие механизмы внеэкономического подчинения граждан — на государство.

Между тем эти феномены не только были весьма характерны для нашего прошлого, но и сохраняются до сих пор. От всех этих «пережитков» прошлого нам предстоит как-то избавиться, но в экономике это можно сделать только одним путем — «выращивая» иную, более эффективную систему отношений, в которых госсобственность перестает быть по со-

держанию госкапиталистической или госфеодальной и становится общенародной.

Для этого надо решить положительную задачу — на деле равного присвоения гражданином любых государственных средств производства, что означает возможность работника участвовать на конкурсных началах в использовании государственных средств производства, либо на индивидуальной основе (это может быть индивидуальная аренда государственных средств производства, скажем в рамках мелкого производства, торговли или сферы обслуживания), либо на началах коллективных.

Последнее предполагает обеспечение свободы трудящихся создавать ассоциации, формировать коллективы, которые могут выступать с инициативой аренды государственных средств производства или использования их на началах полного хозяйственного ведения, т. е. в рамках модели «народного предприятия». Государственные органы в свою очередь могут решать, кто из граждан может обеспечить наиболее эффективное использование этой собственности. Безусловно, этот механизм является переходным, как и все то, что мы описываем в рамках нашего предмета — исследования переходной экономики.

В результате работники становятся собственниками не только на уровне предприятия, но и имея право выбора (участия в конкурсе) на макроуровне, имеют возможность участвовать в присвоении государственных средств производства на равных началах.

В-третьих, условием общенародного содержания государственной собственности являются равные возможности использования дохода, получаемого от этой собственности. Доход от государственной собственности, а также налоги с предприятий, находящихся в других формах собственности и граждан, должны обеспечивать всем равные возможности в системе социального обеспечения, возможности, которые нам даются именно потому, что мы являемся гражданами государства, обладающего определенным общественным богатством.

Если говорить конкретно об экономике России, то даже с учетом нынешнего кризиса и гримас приватизации это общественное богатство окажется весьма немалым и при эффективном использовании даст возможность для решения многих социальных проблем. Основанием для такого оптимизма служит то, что даже в условиях крайне неэффективной хозяйственной системы прошлого социальные гарантии в СССР находились на высоком уровне для государства со столь низким уровнем производительности труда.

Как именно гражданин может получать свою «долю» дохода от госсобственности? — Через последовательное осуществ-

вление принципа свободного и равного доступа любого гражданина к любым общественным (государственным) фондам потребления в сферах здравоохранения, отдыха, образования, культуры, а также имея право на пенсионное обеспечение, равно и как права на поддержку еще нетрудоспособной молодежи. Все это является важнейшими компонентами экономической реализации общенародной по содержанию и государственной по форме собственности.

В-четвертых, важным компонентом государственной собственности является реальная гарантия занятости для работника при значительной доле государственной собственности в переходной экономике. Государство может и должно осуществлять (совместно с общественными организациями — прежде всего профсоюзами и союзами трудовых коллективов) активную политику занятости, политику гарантированного обеспечения рабочим место любого трудоспособного гражданина, который хочет реализовать свою способность к труду, а в случае необходимости готов изменить или повысить свою квалификацию и принять те предложения, которые ему даются государством и профсоюзами для осуществления трудовой деятельности. Активная политика переобучения, переквалификации работника, гарантии для любого трудоспособного гражданина, желающего и умеющего работать, — таков один из абсолютно необходимых механизмов экономической реализации государственной собственности.

Наконец, в-пятых, общенародная собственность предполагает реальные равные права на гарантированную минимальную зарплату и гарантии соблюдения принципов социальной справедливости при распределении доходов (необходимого и части прибавочного продукта) среди работников предприятий, находящихся в государственной собственности. В данном случае приоритетным становится механизм распределения по труду, устанавливающий определенный уровень дохода в зависимости от квалификации и реальных результатов деятельности конкретного работника, т. е. зависимости от качества (во многом определяемого результатом) и объема труда.

Фактически выделенные пять пунктов могут быть использованы как критерии действительно общественного (в данном случае — общенародного) характера отношений государственной собственности. Не следует забывать и то, что эти отношения в переходной экономике не могут не иметь переходного характера (т. е. соединять в себе противоречия общественной и государственно-капиталистической, бюрократической собственности) и будут сосуществовать и взаимодействовать с другими отношениями — частной и коллективной собственностью.

Характеристика существенных черт государственной соб-

ственности в переходной экономике включает и анализ более поверхностных черт.

К их числу относится децентрализация государственной формы собственности. Последняя включает по меньшей мере три уровня своей организации: муниципальный, республиканский и федеральный. К первому, как правило, относятся объекты коммунального хозяйства и региональная инфраструктура, а так же часть социальных и производственных объектов, находящихся в государственной собственности. На уровне республик (государств, входящих в федерацию) объектами государственной собственности становятся все те структуры, которые могут и должны эффективно функционировать как государственные за исключением объектов общегосударственного назначения.

Кроме того, на всех уровнях («этажах») государственной собственности ее объекты могут находиться в полном ведении работающих на них трудовых коллективов (что, в принципе, должно быть правилом) или под жестким контролем государственной администрации, лишь дополняясь участием работников в управлении (что должно быть исключением, распространяющимся на особо важные или опасные объекты типа атомных электростанций).

Какова возможная сфера распространения государственной собственности в переходной экономике? Прежде всего, государственная собственность наиболее адекватна для использования неделимых, уникальных или всеобщих ресурсов, принадлежащих действительно всему народу. Примером являются невозпроизводимые природные ресурсы, в частности, земля и ее недра; те или иные объекты, использование которых связано с большим риском для всего населения, или, наоборот, с возможностью присвоения этих результатов всем населением. К последним объектам относится значительная часть энергетики, транспорта, вообще экономической инфраструктуры, с одной стороны, и ультраструктуры, т. е. той части экономической системы, которая работает на население непосредственно и создает творческий потенциал нации, — с другой.

Наука, искусство, образование и т. п. требуют не огосударствления, а государственной поддержки этих сфер, при развитии государственной формы собственности, лишь в масштабах, гарантирующих ученому, художнику, деятелю образования, воспитания, культуры возможность свободно использовать государственные средства для осуществления своей творческой деятельности, т. е. свободно формировать научные, художественные, педагогические коллективы, используя определенные государственные ресурсы на конкурсной основе.

Итак, эти сферы, представляющие как бы самый низ и

самый верх экономической системы — природные ресурсы и инфраструктура, энергетика, транспорт на одном полюсе, наука и искусство, образование, культура — на другом, — составляют приоритетные направления для развития государственной собственности.

Широкие возможности для развития государственной собственности оставляют и традиционные развитые индустриальные и переходные к постиндустриальным технологические системы. Скажем, крупные предприятия, работавшие ранее в рамках военно-промышленного комплекса и подлежащие конверсии, могут сохранить государственную форму собственности, изменив направление своей деятельности и преодолев прежнее характерное для них экономическое содержание государственно-бюрократической собственности. Для этого может быть использована модель «народного предприятия» — модель распределения правомочий и ответственности между коллективом и государством. Эта модель во многом сходна по своему содержанию с коллективной собственностью, за тем исключением, что позволяет государству реализовывать сложные экономические программы, прибегая не только к косвенным, но и прямым методам управления.

В каких бы сферах ни развивалась государственная собственность в переходной экономике, ее главной болезнью останется бюрократическое вырождение (перерождение общественного содержания госсобственности в бюрократическое и/или государственно-капиталистическое). Эта болезнь особенно опасна в условиях переходной экономики, где господство тенденций, вызванных «номенклатурным капитализмом», превращает в большинстве случаев государственную по форме собственность (в частности, акционерные общества, контрольный пакет акций которых находится в руках государственных органов), в собственность с таким же корпоративно-капиталистическим содержанием, как и в формально частных крупных акционерных предприятиях. Различия касаются лишь того, между кем именно распределены те или иные «пучки» прав собственности, насколько сильно государственный аппарат может контролировать те или иные объекты.

В случае концентрации контрольного пакета акций в руках государства или сохранения чисто государственной формы собственности (неприватизированные объекты) на предприятиях скорее всего будет доминировать патерналистский тип госкапиталистической эксплуатации работников, сочетающийся с большей стабильностью и меньшей доходностью таких предприятий (менее жесткие финансовые ограничения, более дешевые кредиты, меньшая мобильность на рынках). При этом, однако, достаточно типичным является сращивание таких формально государственных объектов с частными на основе личной унии администрации государственных пред-

приятый и хозяев паразитирующих на них «дочерних» или формально независимых частных форм.

В случае доминирования частной собственности та же по существу номенклатура или близкие к ней слои будут осуществлять свое господство в более прямой форме. Последнее, однако, не отменит традиций и институтов патернализма, типичных для переходной экономики, а лишь ослабит их влияние и снизит роль.

В обоих случаях собственность по содержанию будет корпоративно-капиталистической. В обоих случаях для развития государственной собственности как формы общественной, ассоциированной собственности потребуются качественные изменения в содержании отношений собственности. Парадоксально, но факт, что в переходной экономике формально частная акционерная фирма с большей долей собственности работников, системой патерналистского управления (частичного самоуправления, участия работников в контроле и принятии решений) и социальными «рамками» бизнеса может быть ближе по содержанию к общественной собственности, чем государственное предприятие, где господствуют отношения корпоративно-капиталистической эксплуатации работников. Вопрос, следовательно, в том, насколько в рамках конкретного объекта госсобственности реализуются отношения общественного (ассоциированного) распоряжения и присвоения средств производства и результатов труда; от этого в определяющей степени будет зависеть степень развития ассоциированного содержания государственной собственности на микроуровне.

Наконец, принципиально важным для понимания действительного содержания государственной собственности в переходной экономике является вопрос о социально-экономическом содержании государства, являющегося собственником (вопрос о содержании госсобственности — это проблема не столько микро-, сколько макроуровня). Если государство по своей природе является не более чем представителем властвующего в экономической и политической жизни номенклатурно-корпоративного капитала, если на макроуровне не реализуются те принципы ассоциированной собственности, о которых речь шла выше и которые были выработаны общественной мыслью на основе анализа объективных тенденций социализации современной мировой экономики, если государство по политическому содержанию не является демократическим (не реализует парадигму народовластия и самоуправления), — если это так, то и содержанием государственной формы собственности в переходной экономике будет номенклатурно-корпоративная эксплуатация общества (и прежде всего — трудящихся, уже и еще нетрудоспособных) со стороны отчужденной от него и паразитирующей на нем бюрократии.

Иными словами, сама по себе государственная форма соб-

ственности не гарантирует ее общественного содержания. Она может скрывать корпоративно-бюрократическое отчуждение собственности государства от его граждан. Как именно может быть преодолено это наследие — вопрос принципиально сложный, ибо он упирается в конечном итоге в отказ от парадигмы «номенклатурного капитализма», которая, как правило, является доминирующей в переходной экономике (особенно в России), и переход к альтернативной модели — «экономике для человека».

Отличительной чертой собственности общественных организаций (например, профсоюзов, объединений потребителей, экологических или женских союзов, любых других объединений граждан, реализующих совместные интересы) является равнодоступность объектов этой собственности, равные права на использование. Условием такого использования является практическая деятельность в рамках этой организации.

Другое дело, что на практике и эти структуры подвержены бюрократизации. Общая дилемма — бюрократизм или реальная демократия, самоуправление — оказывается существенной проблемой для всех общественных форм собственности, начиная с коллективной, включая государственную, и заканчивая собственностью общественных организаций. Для последних угроза бюрократизации существенно ниже, чем для государства, возникшего в истории как особый аппарат, стоящий над народом.

В переходной экономике большинство форм собственности, которые практически развиваются, носит столь же **переходный характер**. Они являются сложными формами, соединяющими так или иначе механизмы присвоения, распоряжения и использования благ, а также «пучки правомочий», характерные для только что названных основных форм собственности. К таким формам относятся и акционерные общества закрытого типа, в которых соединяются черты коллективных и акционерных предприятий, и акционерные общества с доминированием государственного капитала, а таковые составляли большинство в экономике России в начале 90-х гг., или арендные предприятия, в которых соединяются черты коллективно-групповой и государственной собственности. Переходный характер могут носить и мелкие частные фирмы, в которых соединяется частная собственность, основанная на собственном труде, с чертами коллективных, кооперативных предприятий, и большинство других конкретных хозяйственных форм. Причем к принципиально важным чертам переходной экономики относится то, что все эти формы подвижны и изменчивы. Они образуются и исчезают в зависимости от изменений в течении экономических и социальных процессов, в законодательстве, политике.

Характерной чертой всех форм собственности в переходной

экономике является не только принципиальный разрыв форм и содержания, но и номенклатурно-корпоративная трансформация последнего (что касается и государственной, и частной, и других форм собственности). Такая постановка вопроса заставляет по-новому взглянуть на проблемы приватизации. Ключевым ее вопросом становится проблема социально-экономического содержания этого процесса, а не формальные аспекты перехода от государственной к частной собственности.

§ 4. СОБСТВЕННОСТЬ: ОТЧУЖДЕНИЕ ИЛИ ОСВОБОЖДЕНИЕ ТРУДА?

Проблема отчуждения и освобождения труда является центральным вопросом для развития переходной экономики. Почему? Наверное потому, что здесь лежит ключ к ответу на вопрос, как же все-таки работник соединяется со средствами производства, отчужден он от них или использует их как свободный работник, как хозяин. Видимо, переходная экономика означает соединение этих противоречивых начал в рамках сложной, многоукладной системы. Но это не снимает вопросов: как именно и в какой мере в нашем обществе было, есть и будет развито освобождение или отчуждение труда.

Работник в условиях «реального социализма» Тогда политическая экономия традиционного называла указанное соединение «основным производственным отношением социализма». На протяжении многих десятилетий упорно утверждалось, что социализм обеспечивает отсутствие эксплуатации, свободное и планомерное соединение работника со средствами производства, полное благосостояние, гармоничное, всестороннее развитие личности и прочее. При этом благополучно закрывались глаза на то, что у нас насчет свободного выбора места работы было туговато, что труд по способностям скорее исключение, чем правило, что «полное благосостояние» оборачивается пустыми прилавками, а «свободное и всестороннее развитие личности» — массовым алкоголизмом, высокой детской смертностью и другими социальными дефектами.

На деле отношение соединения работника со средствами производства в условиях «реального социализма» характеризовалось глубинным противоречием. На одной стороне — огосударствление рабочей силы (в определенной степени даже принудительное соединение работника со средствами производства), его эксплуатация государством и сохранение формы найма работников. На другой — элементы общественного присвоения, коллективизма и освобождения труда.

Полупринудительное соединение работника со средствами производства реализовалось в формах прописки, лимита, ведомственных жилье, детсадах и т. п. При системе беспаспорт-

ного существования колхозников в условиях сталинизма люди не имели права без разрешения покинуть колхоз. Принудительный труд ссыльных, «спецпереселенцев» и заключенных был самым бесчеловечным в этой системе принуждения.

Экономическое и внеэкономическое принуждение выражалось в присвоении государством прибавочного (и отчасти — необходимого) продукта, создававшегося работником. В результате соединение работника со средствами производства было отношением госкапиталистической экономической и внеэкономической эксплуатации, имевшей форму найма работника.

Другой стороной из реалий прошлого были элементы преодоления отчуждения труда и общественного присвоения государственной собственности: реальные ростки социального равенства подавляющего большинства членов общества по отношению к средствам производства, гарантии труда и возможность бесплатного образования, коллективизм и взаимопомощь в отношениях на микроуровне.

Эти стороны не существовали одна вне другой: социальное равенство было ограничено бюрократическими рамками, социальные гарантии (труда и т. п.) базировались на государственном патернализме, коллективизм носил полупринудительный характер. Иными словами ростки освобождения труда развивались преимущественно в мутантных формах. Но в то же время даже эти мутантные элементы оказывали существенное влияние на механизм экономического и внеэкономического принуждения, корректируя их содержание и придавая им «социалистическую» форму.

Ныне, в условиях развития по пути «номенклатурного капитализма», оказались задавлены (а то и уничтожены) ростки освобождения труда, но как ни странно, сохраняются похожие на прежние механизмы отчуждения труда: менее жесткая и более узкая система полупринудительного труда, присвоение номенклатурой прибавочного продукта и т. п. Есть и новое — рост корпоративно-капиталистических отношений и генезис рынка рабочей силы (довольно непривычное для нас понятие; для Югославии, например, это было реальностью уже в 60—80-х гг.).

Альтернативы переходной экономики — развитие ли капиталистического найма и эксплуатации работников или гуманизация и освобождение труда — для переходной экономики должна найти компромиссное решение.

Каковы элементы рынка рабочей силы? Во-первых, окончательное превращение рабочей силы в товар, продаваемый (работником) и покупаемый (государством или частным собственником). Рабочая сила, труд при наличии рынка рабочей силы отчуждаются от человека, работника и присваиваются (на время) собственником. Во-вторых, специфической чертой

рынка рабочей силы является безработица. В-третьих, компонентом рынка рабочей силы является конкуренция между рабочими, прямое отчуждение человека от человека, причем взаимное отчуждение именно тружеников. В первые годы перестройки «прелести» такой конкуренции были малопонятны. Когда же в нашей стране началось всеобщее внедрение «рынка», конкуренция за рабочее место стала совершенно очевидной; человек, который часто болеет, не выдерживает высокого ритма труда, интенсивности, конкурирует с тем, кто хочет встать на его место и готов на любые условия труда, попробовав, что такое безработица.

Итак, если в условиях «реального социализма» соединение работника со средствами производства было опосредовано огосударствлением рабочей силы, формой найма работника и элементами рынка труда, то ныне именно последние две формы развиваются особенно интенсивно при сохранении пережитков первой.

Рынок рабочей силы создает мощные стимулы к интенсификации труда, связанные именно с безработицей и конкуренцией работников. Традиционно именно с этими стимулами связывались преимущества буржуазной экономики.

В то же время для современных развитых стран характерны попытки каким-то образом смягчить конкуренцию между работниками. В Японии, например, используют системы ротации кадров, поощряется ориентация на работу «командой», коллективную организацию труда и коллективную ответственность за его результаты. Поиск путей гуманизации соединения работника со средствами производства — одно из ключевых направлений совершенствования системы занятости, систем организации деятельности фирм в США и Западной Европе начиная со второй половины 70-х годов. Возникнув еще в 30-е годы как «доктрина человеческих отношений», это направление сегодня становится все более значимым.

Чтобы понять причины этого, надо рассмотреть более глобальную проблему: каким должен быть механизм соединения работника со средствами производства в экономике общества, движущегося по направлению к постиндустриальному, социально ориентированному хозяйству?

Адекватное этой задаче, современной научно-технической революции производство требует развития человека, творчески использующего свои способности; причем не столько физические, сколько умственные, креативные. Иными словами, обществу эпохи НТР нужна такая система «включения» человека в экономику, которая позволяет раскрепостить, интенсифицировать его творческий потенциал, творческие способности. Экономике эпохи НТР нужна не рабочая сила, выполняющая определенное техническое задание, а человек со всем богатством его способностей.

Иными словами, современной экономике (и переходной — к будущему, а не к прошлому, в первую очередь) нужен такой способ соединения работника со средствами производства, который позволил бы, во-первых, обеспечить каждому труд по способностям, и во-вторых, подчинить процесс соединения работника со средствами производства интересам развития человека, его новаторских, творческих способностей.

На первый взгляд, в переходной (а тем более — кризисной, такой, как в России в начале 90-х годов) экономике такую задачу решать никак нельзя. Но переход к «экономике для человека» и не должен давать чистых и развитых форм освобождения труда. Перед нами сегодня перспектива становления этих новых форм. Ее историческим аналогом может быть эпоха становления буржуазной экономики, названной К. Марксом «первоначальным накоплением капитала», эпоха, где господствовали «допотопные» формы капитала, сосуществуя со все еще господствовавшими феодальными отношениями.

Быть может, правомерно используя эту методологию, считать, что у нас есть возможность (она, естественно, может и не реализоваться) развития «допотопных», первоначальных форм нового соединения работника со средствами производства, отношения освобождения труда в противоречивом единстве с различными формами отчуждения труда (частно- и госкапиталистическими)?

Тогда сегодня мы не просто можем, а должны иметь достаточно уродливые зародыши нового (освобождения труда), сосуществующего со старым (капиталистическим отчуждением) и мало похожего на то, что видится в качестве идеала. Точно так же, как столетия назад, капитализм (бывший тогда новейшим достижением экономической организации) вырастал в муках и борьбе с феодальным принуждением, так сейчас новое отношение — освобождение труда — мучительно вырастает в борьбе с буржуазным отчуждением.

Для чего важно оценить эти механизмы именно таким образом в исторической ретроспективе? Для того, чтобы ответить на вопрос, в каком направлении, от каких и к каким формам развиваются отношения соединения работника со средствами производства в переходной экономике.

**В поисках путей
«первоначального»
освобождения труда**

Первым и простейшим шагом мог бы стать постепенно, но неуклонно проводимый в жизнь курс на снятие внешнеэкономической зависимости рабочих: лимиты

и прописка, ведомственное жилье и оргнаборы — все, что делает администраторов всех рангов хозяевами трудящихся на работе и дома. Без свободы территориальной, профессиональной подвижности, возможности жить и работать где и кем хочется свободного труда быть не может.

Второй шаг — предотвращение возрождения наемного труда как доминирующей формы, когда на одном полюсе нашего общества из бывшей бюро-, и технократии создается новая буржуазия, а на другом — остаются по-прежнему бесправные, но «свободные», продающие на рынке труда свою рабочую силу трудящиеся.

Могут ли быть сделаны эти шаги в переходной экономике, и если да, то как и в какой мере? Различные формы собственности, существующие в переходной экономике, могут давать разные варианты содержательного решения этих проблем. Но можно сразу заметить, что в любом случае необходимо уйти от форм внеэкономического принуждения. Очевидно и то, что в переходной экономике будут развиваться формы, базирующиеся на наемном труде. Это будет и частная собственность с использованием наемного труда, и акционерные общества, в которых собственником будут как корпорации, так и частные лица. Возможно собственниками в акционерных обществах станут и работники (во всяком случае, за это можно и должно бороться).

Но переходная экономика — это еще и те формы собственности, которые предполагают единство работника и собственника, в которых он по форме не отчужден от средств производства. К таким формам относятся коллективные предприятия, кооперативы и государственные предприятия при условии действительно демократической организации государственной собственности.

Другое дело, что реальным содержанием отношений собственности переходной экономики может быть по-прежнему экономическое (а частично и внеэкономическое) принуждение работников, осуществляемое технократией и иными слоями (номенклатурой и др.) в рамках различных форм собственности: и на акционерных, и на коллективных, и на государственных предприятиях.

Для того, чтобы это отчуждение было преодолено, для того, чтобы работник на деле стал хозяином, и должны развиваться отношения освобождения труда. Это отношения, которые включают совместное распоряжение и присвоение средств производства, а также распределение результатов труда в соответствии с реально равноправным отношением к общему богатству. Первых двух шагов — отказа от внеэкономического принуждения и вытеснения наемного труда для этого мало.

Третий шаг — развитие отношений самоуправления на всех «этажах» экономики. Четвертый — реальная возможность работника получить работу по склонности, соединиться с любыми средствами производства. Основы этого — во-первых, равнодоступная и бесплатная система образования и переквалификации; возможность свободного создания тру-

довых ассоциаций, коллективов и т. п. с правом аренды государственных средств производства; общегосударственные программы, обеспечивающие приоритет творческого по содержанию труда и т. п.

Во-вторых, отказ от «безработицы на работе», но при этом сохранение гарантированной занятости. Для этого нужна общественно-государственная система постоянной переподготовки и переквалификации кадров (такие системы уже есть, например в Швеции).

В-третьих, право свободного объединения трудящихся, создания ими своих организаций и союзов, чтобы всем вместе отстаивать свои интересы. Именно такие организации смогут стать гарантами проведения в жизнь и названных выше, и других шагов по освобождению труда.

Названные четыре шага к освобождению труда могут привести к серьезным изменениям в системе социально-экономических отношений. Они станут глубинными, если затронут содержание труда и производства. Однако освобождение труда останется формальным, если не будет сделан пятый шаг — воплощение в жизнь специфического, гуманистического социально-экономического заказа НТП, определяющего, какой тип техники и технологии адекватен для обеспечения развития человека, а не только эффективен в рыночном отношении. А для этого нужны, как минимум, технологии, позволяющие механизировать ручной тяжелый труд, сберечь природу, избежать производственного травматизма. Необходимо искать новый тип технологий, где бы человек перестал быть придатком машин, решительно уходя от индустриального общества с его бесконечным ростом производства ради расширения утилитарного потребления. У нас же экономике (как рынком, так и сохраняющейся бюрократией) фактически дается «заказ» на воспроизводство старого типа техники, который давно перерос «цивилизованный мир».

Но возможно ли перепрыгнуть через технологические этапы? Япония показала — можно. На месте разрушенной американскими бомбардировками страны удалось создать передовую с точки зрения НТП экономику за счет того, что японцы не стали воссоздавать полностью систему существовавших промышленных технологий, а переориентировались на наукоемкие производства, которые в 50-е годы считались послезавтрашним днем общественного развития. Быть может и бывшим «социалистическим» странам следует сегодня перестраивать экономику, ориентируясь на послезавтрашний день мирового сообщества?

Главным вопросом при этом, конечно, остается экономический механизм, обеспечивающий ориентацию экономики на постиндустриальные, базирующиеся на доминировании творческого труда технологии. Разрешение этой проблемы в

принципе возможно лишь на одном пути — НТП и развития творческого содержания труда. Чем дальше мы продвинуты по этому пути, чем выше производительность труда, тем богаче будет наша развитие (не только потребление, но и создание, использование культуры в свободное время), тем меньше будет наш необходимый (нетворческий) труд.

Модели соединения работника со средствами производства и перспективы освобождения труда в переходной экономике

Сказанное выше об освобождении труда и основных шагах, которые необходимо сделать для того, чтобы это освобождение труда стало реальностью, во многом звучит как фантастические благопожелания, если их сравнивать с реалиями

кризисной экономики России или Восточной Европы начала 90-х гг.

Тем не менее выделение пяти основных шагов, необходимых для того, чтобы освобождение труда стало хоть в какой-то мере реальностью, опирается на анализ общемировых тенденций социализации экономики, требования, которые предъявляет современная научно-техническая революция всему обществу, желающему достойно войти в экономику XXI века. Возможно ли это в данной стране — России, при данных условиях, на определенном этапе развития или невозможно — это уже вопрос конкретной экономической политики.

Далее, рассмотренное выше отнюдь не есть единственно возможный путь развития переходной экономики. Этот путь, если говорить о соединении работника со средствами производства (т. е. о том, кто будет хозяином в результате осуществления перехода в некоторое будущее), может быть выражен при помощи двух моделей.

Первая — это сценарий «номенклатурного капитализма», который медленно, мучительно эволюционирует по направлению к более или менее развитым формам современного постклассического буржуазного общества. В этом случае хозяином в экономике преимущественно будет частный собственник, выходец из различных слоев номенклатуры, «теневиков» и, в незначительной степени, из предприимчивых наемных работников прошлого. Большинство же последних скажется наемными рабочими у этих частных собственников. Отношения между ними будут преимущественно отношениями найма и капиталистической эксплуатации (если говорить на языке марксизма) или же отношениями рыночной экономики, в которой на «партнерских началах» взаимодействует труд, капитал и земля (если мыслить в соответствии с концепцией Сэя).

Содержание этой модели в ближайшем будущем будет выражено генезисом не только собственника, но и наемного работника. А он был и остается во многом — по традиции, по

модели поведения — служащим по найму у государства со своим специфическим менталитетом, типом экономического поведения, интересов и потребностей: традиции уравниловки и справедливости, привычка к патернализму, опеке, гарантиям, отсутствие инициативы. С другой стороны, это традиции коллективных акций, коллективного предпринимательства, коллективного труда.

Специфическим будет здесь и отношение между такими собственниками и такими работниками: господство номенклатурно-корпоративного содержания собственности будет сочетаться с пережитками внеэкономического принуждения к труду и бюрократического патернализма, очень медленно будут развиваться современные формы социального партнерства и гуманизации труда, характерные для постклассического капитализма развитых стран.

Впрочем, даже эта модель будет во многом социализированной, включающей заимствованные частью из прошлого, частью из опыта современных развитых стран механизмы, смягчающие жесткость отчуждения работника, характерную для буржуазной экономики XIX века. Эта экономика будет включать в себя определенную активность профсоюзов, определенные формы участия трудящихся в управлении на предприятии, определенные формы гуманизации труда. До какой степени эти формы будут развиты, покажет опыт и это будет зависеть во многом от организованности и способности к практической экономической и политической борьбе наемных работников в странах с переходной экономикой.

Вторая модель, которая может развиваться в рамках переходной экономики — это модель движения от старой номенклатурной системы (основанной на бюрократическом отчуждении работника от средств производства, сосуществовавшего не только с элементами найма и внеэкономического принуждения, но и с элементами социализма) не к традиционной буржуазной форме отчуждения работника от средств производства, а к модели социализированной экономики, переходной от отчуждения к освобождению труда.

Основные компоненты такой экономики: во-первых, доминирование в смешанной экономике форм собственности, предполагающих превращение работника в сохозяина, практически участвующего в распоряжении и присвоении собственности. Развитие таких форм как коллективные и кооперативные предприятия, народные предприятия в рамках государственной собственности и собственности общественных организаций и иные формы.

Во-вторых, — реализация отношений самоуправления, превращающая работника в хозяина с точки зрения распоряжения средствами производства, управления процессом труда. Развитие самоуправления на всех уровнях, начиная с

бригады и заканчивая народным хозяйством, — это та тенденция (именно тенденция, поскольку до конца она в ближайшей перспективе реализована быть не может), которая может вести в направлении к действительному преодолению отчуждения работника от собственности.

В-третьих, — развитие нового содержания названных выше ассоциированных форм собственности, новых отношений соединения работника со средствами производства, практическую реализацию тех шагов, которые делают труд свободным, хотя бы формально, т. е. по социально-экономической форме.

Контрольные вопросы

1. Почему анализ отношений собственности столь существен для переходной экономики?

2. В чем единство и различие подходов к изучению отношений собственности в марксистской экономической теории и в экономической теории прав собственности? Как «работают» эти теории при анализе переходной экономики?

3. Охарактеризуйте специфику генезиса частной собственности в переходной экономике.

4. В чем особенности мелкой частной и акционерной собственности в переходной экономике?

5. Каковы противоречия и перспективы развития собственности в переходной экономике?

6. Что такое «номенклатурно-корпоративная собственность» в переходной экономике?

7. Есть ли перспективы развития у коллективной и государственной собственности в переходной экономике?

8. В чем специфика кооперативов и коллективных предприятий в переходной экономике?

9. Как может осуществляться демократизация государственности? Охарактеризуйте ее роль в переходной экономике.

10. В чем состоит противоречие отчуждения и освобождения труда и как оно может «сняться» в переходной экономике?

Глава 5

ПРИВАТИЗАЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Термин «приватизация» в начале 90-х гг. превратился в ключевую экономическую категорию при решении проблем вывода из кризиса экономики посттоталитарных стран. Это не случайно. Обеспечить качественное повышение эффективности

хозяйственной системы в любом из этих государств, сохраняя бюрократическо-государственную модель отношений собственности, действительно было бы невозможным. Однако, с одной стороны, частная собственность, которая развивается в рамках переходной экономики, является весьма специфической. Эти специфические черты были уже названы; приватизация в наших условиях ведет к развитию, как правило, не классической частной собственности и тем более не современной частной собственности с определенными социальными коррекциями, характерными для ряда развитых стран, а к собственности, имеющей номенклатурно-корпоративное содержание и являющейся частной лишь по форме.

С другой стороны, уход от государственно-бюрократической формы собственности возможен на путях не только приватизации, но и демократической реформы отношений собственности, т. е. перехода к смешанной экономике с доминированием коллективных или самоуправляющихся государственных хозяйственных структур.

Именно поэтому проблема приватизации оказалась ареной серьезной социально-экономической борьбы. В начале 90-х гг. исход этой борьбы складывался в пользу «приватизаторов», т. е. в пользу движения к частной собственности, имеющей названное выше крайне специфическое содержание в экономике переходных стран.

Каковы же основные модели приватизации, реально осуществляемые в переходной экономике?

§ 1. «НОМЕНКЛАТУРНАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ»: ФОРМАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА И РЕАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Модель первая — так называемая «номенклатурная» приватизация является обобщением фактического положения дел в этой области в большинстве государств СНГ. Ускоренное формирование номенклатурно-корпоративной по содержанию частной собственности составляет суть этой модели приватизации, различаясь лишь конкретными механизмами ее осуществления.

Эти механизмы весьма различны в разных странах. Так, в России были выбраны три модели приватизации, при этом две из них, наиболее популярные в 1992 г., предполагали переход к акционерной форме собственности, при которой в руках государства концентрировалась большая часть акций, а за конкретными государственными структурами (как правило, фондами государственного имущества) закреплялась возможность почти бесконтрольного использования этих акций для создания холдингов или продажи их третьим лицом. Все это создавало благоприятные условия для сращивания номенклатуры на уровне предприятий (а она зачастую полу-

чала существенные привилегии в приобретении акций) с государственной и финансовой номенклатурой. В большинстве случаев приватизация оказалась фактически всего лишь формой для создания акционерных обществ, скрывающих корпоративную систему отношений собственности, когда государственный аппарат, банки и администрация предприятий фактически стали безраздельными хозяевами бывшей государственной собственности.

Трудовой коллектив если и получал в свои руки определенную долю акций, то они либо являлись «безголосыми», либо прикрывали бесправие трудового коллектива, ибо за формой коллективного владения акциями не скрывалось реального экономического содержания — коллективного присвоения и распоряжения средствами производства.

Если говорить о формальной стороне дела, то провозглашив в Законе о приватизации (1991 г.) образование предприятий с различными формами собственности, в государственной программе приватизации 1992 г. правительством России предусматривалось образование на базе государственных предприятий только акционерных обществ открытого типа.

Два основных аргумента в пользу такого подхода заключались в том, что, во-первых, создание АО закрытого типа ведет к формированию коллективной собственности, каковая объявлялась заведомо неэффективной, и, во-вторых, АО закрытого типа не оставляют никаких долей государственной собственности для «народной приватизации» при помощи ваучеров. Такие подходы к приватизации представляют собой отход от декларировавшейся приверженности экономическим принципам «цивилизованных стран». Действительно, в ходе приватизации крупнейших государственных корпораций в Англии и во Франции образовывались именно АО открытого типа. Но эта хозяйственная форма и предназначена для такого рода сверхкрупных экономических структур. Что же касается основной массы предприятий, то они представляют собой товарищества с ограниченной ответственностью, или АО закрытого типа. В США лишь около 15% корпораций представляют собой по формальному статусу АО открытого типа, но реально в них присутствуют столь существенные ограничения на свободную куплю-продажу акций, что фактически, по оценке Дж. Лоуга, доля АО закрытого типа среди американских порпораций достигает 99,6—99,7%.

Поспешно-принудительный характер акционирования обеспечивал лишь смену организационно-правовой формы предприятий, практически ничего не добавляя к стимулам предпринимательской или трудовой активности. Более того, создание АО открытого типа на деле усиливает номенклатурно-корпоративное содержание приватизации: большинства АО открытого типа либо переходят в руки администрации (фор-

мально — персонала, предприятия), либо остаются в руках государства. Держателями контрольного пакета их акций является в последнем случае фонд госимущества.

Существенные и крайне противоречивые коррекции первоначальных проектов приватизации коснулись льгот трудовым коллективам. Известные три варианта льгот трудовым коллективам были составлены таким образом, чтобы предотвратить концентрацию контрольного пакета акций в руках трудового коллектива.

По первому варианту члены трудового коллектива имеют право на получение бесплатно привилегированных (неголосующих) акций в размере 25% от их общей суммы, но не более чем на 20 номинальных месячных окладов на каждого работника (в 1992 г. 18 тыс. руб.). Кроме того, они могли купить до 10% обыкновенных акций со скидкой 30% их номинальной стоимости (причем для оплаты могут быть применены и ваучеры), но не более, чем на 6 минимальных окладов на каждого работника. Администрация может приобрести обыкновенные акции в объеме не более чем 5% от их общей суммы, и не более, чем на 2000 минимальных месячных окладов на одного человека.

Первый вариант льгот при акционировании выбирали, как правило, коллективы крупных капиталоемких предприятий, которые не могли мобилизовать средства для выкупа значительной суммы акций. Этот вариант акционирования был выбран, например, объединением «ЗИЛ», где остаточная стоимость фондов составляла около 3,2 млрд руб. (на 1992 г.), а численность работников (вместе с пенсионерами, имеющими право на приобретение акций) — 120 тыс. чел.

При использовании первого варианта льгот, как правило, около 60% акций остается в распоряжении фонда госимущества. Некоторая часть из них резервируется для продажи на аукционах только за приватизационные чеки, остальная часть должна поступать на свободный фондовый рынок.

Второй вариант льгот при распределении акций в процессе акционирования дает трудовым коллективам возможность приобрести по закрытой подписке 51% от общей суммы акций по цене, близкой к номиналу (с некоторым повышающим коэффициентом), причем половина необходимой суммы может быть оплачена ваучерами. Остальная часть акций остается в руках фонда имущества, в том числе для продажи на чековых аукционах. Каждый член коллектива может подписаться не более чем на 5% от общей суммы акций.

Как и при первом варианте льгот, второй вариант (как это ни парадоксально) также не позволяет трудовому коллективу сосредоточить в своих руках контрольный пакет акций. Ведь за счет 51% акций ими наделяются не только члены тру-

дового коллектива, но и государственная администрация предприятий. При этом нередко высшие представители администрации подписываются на максимальные суммы, сосредоточивая в своих руках немалую долю из 51%. Учитывая, что в их руках сосредоточена и большая часть остальных прав собственности, становится понятно, что и здесь торжествует принцип номенклатурной приватизации.

Тем не менее несмотря на все проблемы такого рода, большинство коллективов предприятий с невысокой капиталовооруженностью выбрало второй вариант льгот. Здесь совпадают интересы трудового коллектива, получающего наибольшую, по сравнению с другими вариантами, долю акций, и администрации предприятий, получающей шанс, опираясь на согласие коллектива (или на его пассивность), фактически контролировать предприятие.

Третий вариант льгот при акционировании не получил широкого распространения, однако его все же выбрало некоторое число коллективов. По этому варианту инициативная группа заключает соглашение с фондом имущества о реорганизации предприятия сроком на один год. Одним из условий этого соглашения является вложение каждым членом группы в реорганизацию предприятия личных средств в объеме не менее 200 минимальных заработных плат. Если через год условия соглашения выполнены, то члены инициативной группы получают право на приобретение 20% обыкновенных акций по номинальной стоимости. Кроме того, трудовой коллектив в целом (включая членов группы) получает право приобрести еще 20% акций. Как видим, этот вариант имеет тот недостаток, что даже при рискованном вложении собственных средств инициативная группа не может рассчитывать на контрольный пакет — даже вместе со своим остальным коллективом.

Таким образом, ни по одному из вариантов льгот при акционировании не создается возможностей для передачи предприятий в коллективную собственность — за исключением случая приобретения работниками недостающих до контрольного пакета акций по свободным ценам фондового рынка. Льготы обеспечивают работникам в основном лишь ту или иную степень участия в будущих прибылях акционируемых предприятий, в лучшем случае — возможность влиять на решения, принимаемые общим собранием акционеров.

В отличие от так называемой «большой» приватизации, в рамках «малой приватизации» основная часть предприятий должна была продаваться по конкурсу или на аукционе, образуя в основном товарищества с ограниченной ответственностью или АО закрытого типа. Кроме того, часть предприятий муниципальной собственности приватизировалась путем выкупа коллективом арендованного имущества — в том слу-

чае, если соответствующие договора были заключены до полного запрета аренды госпредприятий (в рамках большой приватизации все предприятия должны были превращаться в акционерные общества открытого типа, но через различные процедуры распределения акций).

В первой половине 1993 года в ходе малой приватизации удельный вес предприятий, приватизированных путем выкупа арендованного имущества составил 31%, число предприятий, проданных по коммерческому конкурсу, — так же 31% и на аукционе — 7%. Практически не получила распространения продажа с инвестиционных торгов, а также продажа имущества ликвидируемых и ликвидированных предприятий. На долю этих форм в первом полугодии 1993 года пришлось менее 2% приватизированных предприятий. Зато 29% составила доля предприятий, приватизируемых путем акционирования.

Итак, форма приватизации, которая обеспечивает хотя бы какую-нибудь увязку акта приватизации с последующими экономическими условиями функционирования предприятия — инвестиционные торги — фактически осталась за бортом приватизации, хотя вряд ли причину этого следует усматривать в происках бюрократии. В хозяйственной ситуации, когда производственные инвестиции в подавляющем большинстве случаев заведомо убыточны (за исключением закупок и монтажа комплектов оборудования малой производительности в пищевой, деревообрабатывающей промышленности и промышленности стройматериалов), трудно подыскать владельцев капиталов, согласных инвестировать их в промышленность.

Конечно особенности российской приватизации можно объяснить специфическими условиями российской экономики и общества. Однако избранные формы и результаты приватизации заставляют сказать, что программа приватизации обеспечивает не столько благоприятные условия для частного предпринимательства (не говоря уже об интересах трудящихся, создавших приватизируемое имущество), сколько быстрое и дешевое перераспределение государственного имущества по сомнительным критериям.

Сомнительность критериев проявляется в следующем: капитал государственных предприятий не продается, а распределяется искусственным образом по условным, крайне заниженным ценам; даже в тех случаях, когда предприятия продаются с аукциона, их первоначальная оценка также крайне искусственна; заведомо не обеспечиваются равные стартовые условия для граждан, участвующих в процессе перераспределения государственного имущества; условия формирования фондового рынка таковы, что обеспечивают

сведение цен акций большинства предприятий к ничтожным величинам.

Может быть заниженная оценка имущества госпредприятий благоприятствует участию в процессе приватизации малоимущих слоев населения? Думается, что в условиях, когда большинство населения не имеет никаких существенных накоплений и вынуждено тратить практически весь доход на текущее потребление, вопрос о цене госимущества вообще не затрагивает этих людей. Заниженная цена действительно облегчает участие в процессе приватизации — но только для тех, кто в состоянии скупать акции и паи приватизируемых предприятий, так что при приватизации предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания их трудовыми коллективами (через покупку на аукционе), «коллектив» часто есть лишь наименование подставного лица, совершающего покупку для вполне определенного частного инвестора.

Заниженная оценка госимущества имеет значение для наемных работников лишь при закрытой подписке на акции АО открытого типа по известным трем вариантам льгот. Но и в этом случае, когда работникам действительно может достаться значительная доля акций, они фактически отстраняются от реальных властно-хозяйственных функций. Акции, не приносящие их владельцам дивидендов, легко скупаются «заинтересованными лицами» (обладающими, в отличие от рабочих, крупными свободными денежными капиталами) по ценам, многократно превышающим первоначальные, но в то же время и многократно заниженным в силу крайне неблагоприятной конъюнктуры фондового рынка.

В качестве альтернативы «номенклатурной» приватизации, как правило, декларировалась так называемая «народная приватизация». На практике она была осуществлена в крайне незначительных масштабах и лишь фрагментарно. Она предполагала приобретение каждым гражданином определенной доли государственной собственности при помощи так называемого ваучера, призванного создать равные стартовые возможности в разгосударствлении, приобретении государственной собственности для всех членов общества. Кроме того, эта модель предполагала более широкие возможности для приобретения предприятий на аукционах, поддержку частного бизнеса и т. п. Иными словами, «демократическая» модель приватизации была нацелена на активный ускоренный переход к отношениям частной собственности при попытке отодвинуть в сторону хозяйственную номенклатуру.

В действительности, в большинстве стран рыночная цена ваучеров оказалась удивительно низкой, и если в Чехии еще существовали какие-то возможности их реального использования гражданами для инвестирования и приобретения ряда

акций государственного (в прошлом) имущества, то в России в процессе «ваучеризации» присвоение бывших государственных средств производства осуществлялось в основном теми, у кого на руках были реальные ликвидные ресурсы. Такими силами могли быть либо иностранные теневые капиталы, либо новые коммерческие структуры, выросшие из первых или вторых, либо, наконец, бывшие государственные структуры. Иными словами, на практике осуществлялся дрейф от так называемой «демократической» приватизации к «номенклатурной». Борьба между этими двумя ветвями, равно несправедливыми по отношению к гражданам, создававшим своим трудом государственную собственность в прошлом, продолжалась на протяжении всего первого периода развития переходной экономики практически во всех государствах и решалась в зависимости от конкретной обстановки в пользу одного или другого.

Итак, перераспределение прав собственности в результате «ваучерной приватизации» в России, приводит к постепенному сосредоточению мелкого производства (в отраслях с быстрым оборотом капитала) в руках частного капитала, в значительной степени представленного не независимыми частными предпринимателями, а банками и иными финансовыми институтами. Большинство крупных предприятий (за исключением обладающих экспортным потенциалом) вступает в полосу «диффузии собственности», что на деле означает раздел реальных прав собственности между администрацией предприятий и государственными чиновниками, сохраняющими множество рычагов контроля в своих руках (в том числе крупные пакеты акций). Кроме того, эти предприятия попадают в существенную финансовую зависимость от банков.

Не менее болезненным оказался вопрос о приватизации земли. Передача земли в безвозмездное пользование тем, кто ее обрабатывает, — эта общедемократическая мера, известная со времен заселения Америки, — была реализована, как правило непоследовательно, хотя и провозглашалась в большинстве стран в конституциях или иных официальных документах. Между тем названный выше демократический принцип наиболее адекватно реализуется при закреплении земли прежде всего за теми, кто производит на ней продукцию, при государственной собственности на землю и государственном контроле за распоряжением и использованием земли, находящейся под промышленной или городской застройкой, а также составляющей уникальные природные объекты, принадлежащие всему народу.

Эта модель подвергалась и подвергается существенным атакам с целью создания механизма классической частной собственности на землю с правом ее продажи, залога и иных

операций с землей как товаром. Фактически в последнем случае предлагается создание механизма инвестирования накопленных в прошлом криминальных капиталов, образованных на базе обмена власти (имевшейся в прежней номенклатурной системе) на собственность, прежде всего — земельную, поскольку в условиях экономического кризиса и гиперинфляции иные формы инвестиций гораздо менее выгодны. Борьба за превращение земли в объект купли-продажи стала борьбой за возможность инвестирования названных выше средств не в производство, а в сферу спекуляций недвижимостью.

При реализации названных выше моделей приватизации как в промышленности, торговле и сфере услуг, так и на селе, складываются в целом весьма неблагоприятные социально-экономические условия для развития производства в переходном обществе.

§ 2. ПРИВАТИЗАЦИЯ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Общая экономическая динамика в переходной экономике является крайне неблагоприятной, особенно в странах СНГ. Является ли приватизация «ответственной» за такое развитие событий?

К 1994 г. в России было приватизировано уже свыше тридцати предприятий, находящихся на самостоятельном балансе и имеющих права юридического лица. В сфере малой приватизации — свыше половины объектов. Однако это не переломило экономическую ситуацию к лучшему. Нет никаких данных, свидетельствующих о том, что приватизированные предприятия выбирают иную рыночную стратегию, нежели государственные.

Для создания рыночной системы не было необходимости в скорейшей и массовой приватизации, достаточно было обеспечить коммерциализацию государственных предприятий и свободу предпринимательства, т. е. свободу создания новых частных предприятий. Этого было вполне достаточно для формирования полноценных субъектов рыночного хозяйства — никак не менее полноценных, чем наспех приватизируемые государственные предприятия. Но ни приватизации, ни коммерциализация не могут обеспечить эффективную стратегию рыночного поведения в условиях одномоментной либерализации цен.

Пожалуй, массовая приватизация даже сужает возможности для эффективной приспособительной политики, ибо сокращает поле государственного контроля и регулирования

структурных изменений в переходной экономике. Это касается в первую очередь борьбы с негативными последствиями монопольных эффектов в народном хозяйстве: никакой комплекс традиционных для рыночного хозяйства антимонопольных мер не поможет в экономической системе, в которой сама материальная структура экономики характеризуется сверхмонополизмом. Приватизация означает намеренный вывод предприятий из-под прямого контроля государства, в то время как в экономике с таким уровнем монополизма нет возможности противодействовать негативным последствиям монополизма в условиях либерализации цен (углубление ценовых диспропорций и ухудшение структуры экономики) без высокой степени государственного вмешательства.

Следует обратить внимание и на тот факт, что роль приватизации в формировании рыночной системы не является совершенно самостоятельной. Она сама находится в существенной зависимости от макроэкономической политики. Если при определенных условиях массовую приватизацию можно рассматривать как способ — хотя и не самый удачный — создания режима свободного предпринимательства, то при других условиях приватизация начинает выполнять иные функции.

Так, попытки следовать напролом курсом «финансовой стабилизации» будут означать крах существенной части крупной промышленности. Та же часть, которая выживет, — добыча и переработка нефти, электроэнергетика, транспорт, остатки «оборонки» — либо останутся под контролем государства, либо приватизируется в особом порядке (что опять-таки подразумевает либо затяжку этого процесса, либо сохранение государственного контроля). Таким образом, приватизация остальных отраслей превращается по большей части в «сброс» государством бесперспективных и малоперспективных предприятий: «...сам факт приватизации будет восприниматься чуть ли не как первичная стадия банкротства. Смена собственника сведется к смене ответчика на суде» (Коммерсант, 1993, с. 7).

Такой «сброс» за бесценок или вообще задаром огромного массива государственного имущества будет, разумеется, означать немалую пожизну для тех, кто сумеет выбрать из этой груды имущества «жемчужные зерна». Тем самым в качестве реальной функции приватизации приходится рассматривать не создание массива реальных собственников и не формирование необходимых условий для функционирования рынка (ибо и то и другое может быть обеспечено иными способами), а лишь льготную форму перераспределения собственности между бюрократией, удерживающей контроль над ее наиболее жизнеспособной частью, и «новыми богатыми»,

получающими право распоряжения в области остального имущества.

Нельзя утверждать, что это — главное содержание политики приватизации. В конце концов, политика финансовой стабилизации проводится не столь последовательно. Реальная политика в конечном счете выступает как равнодействующая многих экономических и социально-политических сил с различными интересами. Однако борьба за передел государственности между различными группировками элит (среди которых немаловажное место занимает директорский корпус) выступает явственно видимой тенденцией в «номенклатурной приватизации».

Однако, может быть приватизация — пусть в качестве побочного эффекта — все-таки способна позитивно повлиять на функционирование экономики, создать условия для постепенного выхода ее из кризиса и проведения структурной реформы? В переходной экономике она должна была бы найти непосредственное отражение в глубоких структурных сдвигах в народном хозяйстве, в исправлении диспропорций, накопленных предшествующей экономической системой.

Такая структурная реформа неизбежно имеет две стороны — сокращение производства в неперспективных отраслях и инвестирование капиталов в перспективные отрасли. Поскольку сокращение производства происходит быстрее, чем освоение капиталовложений и развертывание дополнительного производства на их основе, то экономика в целом переживает некоторый спад производства. Как же обстоит дело с инвестированием капиталов в отрасли, подлежащие развитию? И влияет ли на ситуацию в этой области приватизация?

Инвестиции в производство в начале 90-х гг. в России резко сократились (За 1991—1993 гг. суммарное сокращение превышает 60%). В 1990 году доля валовых капитальных вложений в ВВП была 17%, в 1992 году упала до 9%, в 1993 — до 8% (Коммерсант, 1993, № 42, с. 13). Выбытие производственных мощностей вследствие износа в 1992 году в промышленности превысило их ввод на 3—4%, а в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности этот показатель достиг 10—27% (там же). В 1993 году эта тенденция только усугубилась.

Происходит подрыв основных источников финансирования инвестиций. Падение доходов населения привело к резкому сжатию нормы сбережений, накопления предприятий упали как в силу сокращения их доходов, так и в силу обесценения амортизационных отчислений, а о бюджетном финансировании капиталовложений и говорить нечего.

Уровень рентабельности предприятий совершенно недостаточен как для обеспечения финансирования инвестиционных

проектов за счет собственных средств предприятий или заемных средств, так и для обеспечения безубыточности осуществляемых инвестиционных проектов. По экспертным оценкам, даже для сравнительно небольших и быстрокупаемых проектов (около 12 месяцев) в большинстве промышленных отраслей норма прибыли по этим инвестиционным проектам должна обеспечиваться на уровне в 2—5 раз выше, чем средняя фактическая рентабельность по этим отраслям (Коммерсант, 1993, № 49, с. 21). Эффективность инвестиций, наталкивающих на такого рода препятствия, стремительно падает. Только за 1991—1992 гг. ввод основных фондов на рубль капитальных вложений сократился в 4 раза. Если учесть, что за тот же период объем капиталовложений сократился примерно вдвое, это означает, что ввод основных фондов упал в 6 раз!

Данные показывают, что по эффективности капитальных вложений предприятия разделяются на три группы. В первую очередь входят государственные, акционерные и арендные предприятия (25 руб. ввода основных фондов на 100 руб. инвестиций). Похоже, что предположение, согласно которому перевод госпредприятия на статус АО является чисто формальным актом, не так уж далеко от действительности. Во вторую группу, с несколько большей эффективностью капитальных вложений, входят хозяйственные товарищества и предпринимательские объединения (33—36 руб.). А в третью, с наибольшей эффективностью капитальных вложений (40 руб.) вошли коллективные предприятия и кооперативы (Коммерсант, 1993, № 42, с. 15).

Конечно, кооперативы и хозяйственные товарищества, как правило (хотя и не всегда), относятся к мелким и средним предприятиям). Кроме того, они сосредоточены в основном в торговле, общественном питании, сфере услуг, легкой и пищевой промышленности, где условия окупаемости инвестиций несравненно более благоприятны, нежели в других отраслях. Довольно велика доля мелких и средних предприятий и среди коллективных предприятий, хотя в коллективной собственности находится, например, немало крупных машиностроительных заводов. Так что различия в эффективности капитальных вложений с большой долей вероятности могут быть отнесены в значительной мере на различия в отраслевой принадлежности этих групп предприятий, и в меньшей мере — на различия в форме собственности и организационно-правовой форме. Косвенно это подтверждается практически одинаковым уровнем эффективности государственных и акционерных предприятий, поскольку последние — всего лишь продукт организационно-правового преобразования первых, а вот отраслевых различий между ними, по-видимому, нет.

Но может быть различия в инвестировании проявятся более отчетливо, если мы обратимся к данным о капиталов-

вложениях различных групп предприятий внутри одной и той же отрасли?

Обследование предприятий торговли показало, что только 8% частных и 20% муниципальных магазинов в первом полугодии 1993 года проводили отчисление средств на развитие и совершенствование производства (Экономика и жизнь, 1993, № 40, с. 1). Данные явно не в пользу приватизации. Что же касается изменений в качестве торгового обслуживания, то никаких данных, свидетельствующих о каких-либо различиях по этому показателю между приватизированными и не приватизированными торговыми предприятиями, обнаружить пока невозможно — ни в статистике, ни в средствах массовой информации, ни путем других наблюдений.

Итак, в сложившихся экономических условиях приватизация не в состоянии оказать какое-либо существенное воздействие на мобилизацию инвестиционных ресурсов и тем самым содействовать прогрессивным структурным сдвигам в экономике. Можно однако, предположить, что приватизация способна стимулировать приспособление к рынку в краткосрочном аспекте — путем изменения и обновления ассортимента продукции, освоения новых рынков, переориентации хозяйственных связей.

Что же происходит со структурными сдвигами в экономике?

В 1992 году происходившие в экономике структурные сдвиги носили явно негативный характер. Резко (почти вдвое) сократился удельный вес легкой и пищевой промышленности; вырос удельный вес топливно-энергетического комплекса; сокращение на 65% производства военной продукции сопровождалось также падением производства гражданской продукции на оборонных предприятиях; существенно более быстрыми, чем средние, темпами сокращалось производство высокотехнологической продукции во всех отраслях; оказание услуг населению сокращалось быстрее, чем производство потребительских товаров; падала доля расходов на научные исследования и разработки в валовом внутреннем продукте, сокращался удельный вес занятых в науке и научном обслуживании.

В 1993 году произошло усиление интенсивности структурных сдвигов, они стали осуществляться более быстрыми темпами, чем в 1992 году, но вряд ли их можно характеризовать как прогрессивные. Правда, в первой половине 1993 года, как реакция на инфляционную «накачку» экономики в конце 1992 года, произошел некоторый рост удельного веса легкой и пищевой промышленности, но политика «финансовой стабилизации» быстро свела эту тенденцию на нет.

Если ранжировать важнейшие отрасли в зависимости от глубины спада, начиная с тех, которые были затронуты спа-

дом в наименьшей степени, и заканчивая наиболее пострадавшими, то получится следующее:

**Индексы промышленного производства в августе 1993 года
(среднемесячный уровень 1989 г. = 100%)**

№№ п/п	Отрасли	август 1993 г. в % к среднемесячному уровню 1989 г.
1.	Электроэнергетика	81,3
2.	Промышленность строительных материалов	69,9
3.	Топливная промышленность	68,6
4.	Пищевая промышленность	65,1
5.	Машиностроение и металлообработка	64,9
6.	Химическая и нефтехимическая промышленность	51,0
7.	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлознобумажная промышленность	48,1
8.	Черная металлургия	45,8
9.	Легкая промышленность	43,0

Источник: Коммерсант, 1993, № 40, с. 7.

Таким образом, говорить о том, что структура российской экономики становится более «легкой», не приходится. Правда, спросовые ограничения, ударив по производству промежуточной продукции (оборудование и конструкционные материалы), поставили теперь под удар производство топлива и сырья, как вследствие невозможности закупать и оплачивать их в прежних объемах, так и вследствие физического сокращения поставок в добывающие отрасли необходимых для поддержания добычи средств производства.

Негативные структурные сдвиги произошли и в потреблении населения. В целом за период радикальных реформ выросла доля продовольственных товаров в потреблении, а в структуре потребления продовольствия выросло потребление хлебопродуктов, картофеля и сахара — но не настолько, чтобы компенсировать сокращение потребления продуктов, содержащих животный белок (мясо, рыба, молокопродукты) фруктов и овощей.

Таким образом, можно сделать вывод, что приватизация государственных предприятий, во всяком случае, не смогла воспрепятствовать развитию негативных структурных сдвигов в экономике России.

Таким образом, можно сказать, что «номенклатурная приватизация», во-первых, не смогла создать существенных альтернатив для предотвращения спада реальных доходов граждан; во-вторых, вызвала падение и без того не высокой мотивации.

зации труда у подавляющего большинства граждан (за исключением занятых в узкой сфере собственно коммерческой, преимущественно посреднической деятельности), ибо большинство работников так и осталось отчуждено от собственности; в-третьих, приватизация резко усилила социальную дифференциацию населения, усилила угрозу массовой безработицы (Россия) или резко увеличила последнюю (Польша); способствовала люмпенизации широких масс населения, особенно вследствие приватизации жилья и его распродажи в условиях обнищания социальными группами, находящимися на уровне ниже прожиточного минимума (в РФ это 1/3 населения).

Положительно приватизация сказалась на относительно узком слое «новых русских», включающих бывшую номенклатуру (доходы бывших государственных чиновников на приватизированных объектах зачастую в сотни раз превышают доходы работников, что в десятки раз выше, чем, например, в Японии) и новых частных собственников. Несколько выросло качество жизни у работников узкого слоя приватизированных объектов (не более 10—15%).

Безусловно, названные выше результаты порождены всей системой социально-экономических отношений переходной экономики России (пример которой мы рассматриваем), находящейся в системном кризисе. Однако если считать переход к частной собственности (приватизацию) важной чертой трансформационного процесса, то логично предположить, что она несет на себе и большой груз «ответственности» за переживаемый кризис.

Достаточно закономерен в этих условиях вопрос о наличии альтернатив «номенклатурной» и так называемой «народной» приватизации.

§ 3. ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕФОРМА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Общемировые тенденции социализации экономики показывают, что одним из важнейших средств эффективного, инициативного труда и предпринимательства накануне XXI века является хозяйская мотивация, практическое продвижение по пути реализации общемировой тенденции эволюционного и революционного преодоления отчуждения работников от средств производства. Эта тенденция проявляет себя в формах диффузии собственности; внедрения планов передачи собственности в руки работников Employee stock ownership plan в США, по которому на предприятия с 10 млн занятых собственность частично или полностью передается в руки работников); расширения числа и повышения эффективности кооперативных предприятий; развития участия работников в управлении и самоуправлении в рамках частных

корпораций; успехов государственного и коллективного секторов в экономике Китая; развития различных форм партнерской деятельности и общественных ассоциаций в сферах постиндустриальной технологии, науке, образовании, искусстве и др.

Демократическая реформа отношений собственности есть прежде всего мера не только реализации требований социальной справедливости (возврата народу собственности, созданной его трудом, а не закрепление ее за бюрократией и нуворишами), но и, прежде всего, как условие достижения экономической эффективности, задействования хозяйской мотивации широких слоев населения. Как показывает опыт западной экономики, коллективные самоуправляющиеся предприятия (особенно если они будут функционировать в условиях демократического рынка и демократического программирования, а не смеси бюрократизма с коррумпированным рынком) способны обеспечить в смешанной экономике высокую экономическую и социальную эффективность.

Главное, что определяет демократический характер реформирования — это обеспечение сознательного и добровольного выбора каждым коллективом наиболее приемлемой для него новой формы хозяйственной жизни. Такая реформа собственности позволила бы предотвратить в современной России обострение и разрастание социальных конфликтов. Она, если учесть исторические корни особенностей общественного сознания в России, могла бы стать наиболее действенным фактором ее экономического подъема.

Таким образом, важным стратегическим средством создания «экономики для человека» является демократическая реформа отношений собственности, «включение» хозяйской мотивации и предприимчивости значительной части населения и предотвращение смены государственно-бюрократического отчуждения от собственности «номенклатурно» — или частнокапиталистическим. Демократическую реформу собственности можно начать реализовывать немедленно, для этого есть все необходимые предпосылки, кроме той, что власть предрежащие сегодня в России должны быть заинтересованы в создании экономически эффективной и социально справедливой системы отношений собственности. Кроме того, реальное изменение отношений, а не только форм собственности — относительно длительный процесс, предполагающий развитие хозяйской мотивации и поведения трудящихся, а не только изменение их формального статуса по отношению к собственности.

Поэтому демократическое изменение отношений собственности — это стратегический процесс, ориентированный на создание смешанной экономики с доминированием демократических (обеспечивающих экономическое народовластие), об-

щественных форм собственности. Этот процесс предполагает следующие шаги.

Во-первых, передать государственные предприятия в полное хозяйственное ведение или в аренду трудовым коллективам. В этом случае права и ответственность собственника распределяются между государством и трудовым коллективом; последний получает полную хозяйственную самостоятельность, но обязуется обеспечить безубыточное функционирование предприятия, выполнение государственных заказов (если таковые есть и если обеспечивается оплата заказов по среднерыночным ценам), реализацию общегосударственных программ. Предприятие работает на началах самоуправления, коллектив нанимает профессиональный управленческий персонал, делегируя ему необходимые полномочия по текущему руководству; стратегические решения принимаются органами самоуправления в рамках (если таковые имеются) общегосударственных программ; за эффективность и качество решений коллектив отвечает своим доходом, в случае убыточности предприятия коллектив может быть расформирован.

За счет государственной собственности (отчислений от государственных предприятий, доходов от использования общегосударственных природных ресурсов и др.) всем гражданам страны обеспечивается социально-гарантированный минимум — гарантированный минимальный денежный доход (зарплата, пенсия, стипендия, пособие) и базовый минимальный набор равнодоступных благ (жилье, здравоохранение, образование, культура). Не менее важно реализовать систему прав гражданина по участию в распоряжении государственной собственностью (учете, контроле, выработке и принятии решений в области социально-экономической стратегии).

Во-вторых, необходимо предоставить трудовому коллективу, функционирующему на основе полного хозяйственного ведения, право сохранения прежней или выбора новой формы собственности (коллективно-долевой, коллективно-неделимой, частной с акционированием и пр.). Переход от государственной к негосударственной форме собственности происходит путем выкупа по рыночным ценам с правом использования (в случае решения коллектива) для выкупа тех доходов, которыми коллектив распоряжался в период функционирования на основах полного хозяйственного ведения, а также личных средств работников предприятия. Форму собственности, в частности — акционирования (открытое или закрытое акционерное общество) — определяет сам коллектив.

При отказе коллектива взять предприятие в свое полное хозяйственное ведение государство вправе принять решение о приватизации предприятия (передаче его в частную собственность акционеров) или сохранить предприятию статус государственного с назначением руководителя предприятия по

собственному усмотрению. В случае перехода предприятия в частные руки или же сохранения за ним статуса государственного предприятия коллектив получает право участия в управлении предприятием и самоуправлении, что должно быть гарантировано законом.

В-третьих, крайне важно обеспечить радикальную демократизацию органов, обеспечивающих по поручению государства распоряжение собственностью и другие полномочия собственника. С этой целью необходимо законодательно определить правомочия, компетенцию и ответственность этих органов и возложить контроль за соблюдением этого регламента и деятельностью этих органов на добровольные ассоциации трудовых коллективов самоуправляющихся предприятий, в разрешении сложных вопросов через арбитраж или в органах законодательной власти, а также обеспечить полную гласность в функционировании этих органов.

В-четвертых, не менее важно и осуществление программы поддержки частного бизнеса, как отечественного, так и зарубежного, ориентированного на решение стратегических задач экономики (производство товаров народного потребления и услуг, развитие науки, культуры, здравоохранения, спорта, рекреации, научно-технический прогресс и т. п.) и функционирующего за счет собственных средств предпринимателей и кредитов (но не практического перераспределения госсобственности), обеспечить с этой целью предоставление таким предприятиям льгот в получении дефицитного сырья, материалов и кредитов, налоговых льгот и др. Необходимо также создать систему контроля ассоциаций предпринимателей и объединений потребителей за деятельностью госорганов, обслуживающих функционирование частного бизнеса, и обеспечить общественно-государственную поддержку добровольного кооперирования мелких частных собственников.

Особая и едва ли не наиболее сложная проблема — демократическая реформа собственности на селе. Каждый гражданин или коллектив, желающий обрабатывать землю, должен иметь возможность свободно получить в пользование надел земли определенного размера и качества с правом наследования. Необходимо передать государственные хозяйства в полное хозяйственное ведение трудовых коллективов при полной самостоятельности хозяйствования на земле с соблюдением всех правил землепользования, предусмотренных законодательными нормами. Государственные, коллективные (кооперативные) сельскохозяйственные предприятия и фермеры должны развиваться на равных основаниях.

Земля (в том числе сельскохозяйственные угодья) остается в государственной собственности и передается в бессрочное пользование (без права продажи) государственным, коллективным и частным (фермерским) хозяйствам. Хозяйство-

вание субъекта на земле (его полная хозяйственная самостоятельность) не требует для своей реализации частной собственности на землю в ее неограниченном виде, т. е. с правом свободной продажи. В случае же свободной продажи земли крестьянин очень скоро окажется целиком в «неволе» у банка или частного латифундиста, а в перспективе перейдет в положение арендатора у частника.

В целях предотвращения обезземеливания и обатрачива- ния крестьян необходимо, чтобы государство выступало посредником в обращении земли, удерживая на этой основе гарантированную им возможность для крестьянина получить землю для обработки. Наилучший способ реализации этого принципа появляется в условиях, когда земля остается национализированной, государство бесплатно наделяет крестьянина (кооператив и т. п.) землей и принимает у него землю, если он перестает ее обрабатывать. В случае возвращения земли государству затраты на улучшение земли, на постройки и пр. возмещаются крестьянину, кооперативу.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность процесса приватизации?
2. Каковы его особенности в разных странах с переходной экономикой?
3. Какие модели приватизации предусмотрены законодательством России и как они осуществляются?
4. Что из себя представляет процесс «номенклатурной приватизации»?
5. Почему была предпринята, как осуществлялась «народная приватизация»?
6. Каковы экономические и социальные результаты приватизации в переходной экономике?

Глава 6

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ БЛАГОПОЖЕЛАНИЕ!

О социальной ориентации экономики разговоры ведутся на протяжении всех долгих десятилетий истории стран так называемого «реального социализма». Экономике для человека провозглашали хрущевский и брежневский режимы. Задача развития «экономики для человека» то и дело пробивается сквозь бесконечные требования введения рынка и приватизации экономистов-политиков современной эпохи.

Несмотря на все это, ориентация экономики на задачи развития человека до сих пор остается не более, чем благопожеланием. Соответственно возникает закономерный вопрос: может быть, это и не случайно? Может быть, социальная ориентация экономики вообще не более, чем нравственный императив для отечественной переходной экономики на ближайшую перспективу?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос, введем простейшее определение: та экономическая система, в которой производственные отношения и механизм хозяйствования обеспечивают подчинение воспроизводственных процессов задачам развития личности, преодолевая отчуждение человека от труда и его продуктов, средств производства, общества и культуры, может быть названа социально-ориентированной экономикой или «экономикой для человека».

§ 1. «ЭКОНОМИКА ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА» — ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Реальная задача
или нравственный
императив?

Еще раз зададимся вопросом: а возможна ли и необходима ли такая ориентация экономики как реальная социально-экономическая задача, не только нравственный императив? Отвечая на него, начнем с глобальных проблем развития человечества на рубеже двадцать первого века, показывающим, что именно социально-ориентированная экономика является наиболее эффективной и динамичной.

Этому есть и определенные основания. Во-первых, процесс научно-технической революции, который делает главным фактором экономического и социального роста, гуманитарного развития творческий труд человека. Осуществление же творческой деятельности, использование инновационного потенциала работника в сколько-нибудь широких масштабах в условиях, когда экономика подавляет человека как личность или, по крайней мере, не обеспечивает ее прогрессивного развития — это утопия.

Более того, примеры как нашего позитивного и негативного опыта, так и опыта разных стран, позволяют проиллюстрировать этот тезис на базе эмпирического материала. Отечественная экономика рубежа 50—60-х годов — это экономика, в которой хоть как-то обеспечивалась ориентация на развитие человека. И эти минимальные шаги дали огромный всплеск в области научно-технического прогресса и экономической эффективности. Напротив, эпоха застоя (конец 60-х—70-е гг.), общая стагнация и нарастание бюрократического подавления человеческой инициативы привели к тому, что достижения научно-технического и гуманитарного прогресса консервировались и не внедрялись в экономичес-

кой жизни. Результат — деградация всех сфер общественной жизни.

Опыт мирового сообщества еще в большей степени является доказательством тезиса о необходимости ориентации экономики на поддержание творческой деятельности. Конечно, не следует создавать иллюзию, что современная экономика развитых стран — это экономика для человека. Но то, что в рамках «социальной рыночной» экономики, в которой по-прежнему господствуют отношения отчуждения, в то же время осуществляется система переходных мер, позволяющих частично ориентировать эту экономику на использование инновационного, творческого потенциала работника — это несомненно. Более того, поддержка высоких технологий и их монополизация развитыми странами, является одним из важнейших оснований для все увеличивающегося разрыва между 20% жителей «Севера» (жителей стран с развитой технологической базой, наиболее активно использующих и одновременно монополизирующих творческие достижения человечества) и 80% остального человечества, проживающими в развивающихся странах.

Иными словами, задачи развития научно-технической революции и, прежде всего, превращения творческого труда в основной фактор социально-экономического прогресса, обуславливают необходимость переориентации экономики на человека, как главную практическую задачу функционирования и динамики эффективной системы социально-экономических отношений.

Во-вторых. Развитие человечества сегодня подвело вплотную к тому, что социально-экономические конфликты, возникающие в рамках мирового сообщества, чреваты разрушением всей ноосферы, всей сферы жизни и разума на Земле. Наличие ядерного оружия и «просто» жизненно опасных химических производств, наконец, общая глобализация, мировая взаимозависимость социально-экономического, политического и социально-культурного развития человечества, превращает такого рода конфликты в угрозу выживания человечества в целом. Понимание такого рода глобальных проблем заставляет сделать достаточно жесткий вывод: определенное смягчение социально-экономических противоречий, ориентации на так называемые «общечеловеческие ценности», является важнейшим императивом современного социально-экономического и общественного развития в целом.

В-третьих. Обострение экологических проблем на рубеже веков, как проблем общемировых, связанных с необходимостью перехода к новому качеству во взаимодействии человека и природы, так же актуализирует задачу переориентации экономики на решение социальных задач.

Решение глобальных и региональных экологических проблем невозможно без перехода к «экономике для человека». Обоснование этого вывода в наиболее развернутом и аргументированном виде содержится в работах теоретиков Римского клуба, в частности в работах Аурелио Печчеи — первого президента этой международной организации, выдвинувшего тезис о том, что решение проблем взаимодействия общества и природы на основе «взаимовыгодного», если так можно выразиться, диалога, на основе обеспечения не только выживания природной среды, но и нового качества отношений между обществом и природой, — такое решение возможно только на базе «человеческой революции».

«Постклассический капитализм»: опыт социальной ориентации экономики

Выявление глобальных требований переориентации экономики на развитие века следует дополнить фактом, что такого рода переориентации содержится как одна из тенденций в рамках весьма противоречивого, но достаточно успешно развивающегося современного постклассического буржуазного общества. Иными словами, современная «постклассическая» буржуазная система в определенной мере реализует императив социальной ориентации экономики.

Эта реализация осуществляется как весьма противоречивый процесс, если рассматривать мировое сообщество в целом. Однако в рамках развитых стран, особенно государств, придерживающихся социал-демократических доктрин, или доктрин «социального рыночного хозяйства», социальная ориентация осуществляется достаточно успешно. Среди конкретных слагаемых такого рода ориентаций, поучительных и для стран с переходной экономикой, можно выделить прежде всего создание модели так называемого общества всеобщего благосостояния или, что точнее, «общества двух третей». Здесь для большей части жителей (составляющих меньшую — около 20% — часть человечества) обеспечивается стабильный уровень благосостояния, необходимый для создания предпосылок квалифицированного труда (или, более того, творческой деятельности), использования инновационного потенциала личности и обеспечения социальной стабильности общества.

Эта модель стала реальностью во второй половине двадцатого века. Суть ее состоит в том, что в рамках смешанной рыночной экономики с доминированием частной собственности и буржуазных отношений создается такая модель распределения и перераспределения общественного богатства, при которой названные две трети жителей развитых стран имеют уровень благосостояния, достаточный для удовлетворения рациональных утилитарных потребностей.

Такое понимание сути общества всеобщего благосостоя-

ния не является общепризнанным. Тем не менее оно достаточно отвечает сути той экономической жизни, которая сегодня является реальностью для граждан Дании, Австрии, Швеции и т. д., где рациональный уровень утилитарного потребления товаров и услуг, достижимый на данном уровне развития технологии, обеспечен для большинства жителей, где большая часть работников занята квалифицированным трудом, где значительная часть крупных корпораций и мелкого бизнеса ориентирована на эффективную утилизацию творческого потенциала работника.

«Утилитарные потребности» — это потребности, связанные с воспроизводством человека как потребителя, а рациональный уровень их удовлетворения — это такое их качественное и количественное состояние, включая структуру, которые на данном уровне технологического и экономического развития обеспечивают создание всех необходимых предпосылок (в сфере потребления) для квалифицированной и творческой деятельности человека и соответствуют социальному стандарту «нормальной» жизни, или иными словами, той жизни, которая менталитетом данного общества воспринимается как «нормальная».

Иными словами, большинство жителей развитых стран сегодня достигло такого уровня потребления продуктов питания, одежды, услуг, жилища и т. д., которое не создает у них серьезных проблем, для того чтобы перейти к более высокой деятельности — учебе или науке, культуре или искусству, управлению или иным формам творческой деятельности. Более того, сегодня эта часть жителей развитых стран находится в таком состоянии, которое ими воспринимается как комфортное, или состояние «блага». Отсюда возможно и определение этого общества, как «общества благосостояния».

Такого рода положение в обществе создает предпосылки не только для развития творческой деятельности, но и для политической и социальной стабильности, без него невозможно использование квалифицированной рабочей силы и лиц творческого труда, невозможна реализация глобального императива «бесконфликтности» (ситуация при которой конфликты не выходят за некоторый порог, ведущий к разрушению человеческого сообщества).

Не следует идеализировать эти общества, где не только по-прежнему сохраняется, но и становится все более сложной система отчуждения и подчинения труда правящей корпоративно-капиталистической элите, где наблюдается тенденция к консервации сложившихся отношений при нарастании противоречий с «внешней средой» — 80% населения Земли, живущих в условиях растущего относительного обнищания.

Для того, чтобы такого рода общества «двух третей» стали реальностью, необходима сложная система регулирования

экономики, в частности регулирования отношений производства и распределения, движения доходов и процессов их формирования и перераспределения. Такого рода механизмы находятся во многом в противоречии с классическим, или традиционным, механизмом рыночной экономики. Именно поэтому, экономику общества потребления, общества двух третей следует назвать компонентом «постклассического» капитализма, «постклассического» рынка и буржуазной цивилизации, которые отрицают сами себя внутри сохраняющейся сущности этой социально-экономической системы.

Далее, апеллируя к опыту современной «постклассической» буржуазной экономики, нужно отметить реализацию на микроуровне такой модели, как доктрина «человеческих отношений» или доктрина «фирмы-семьи». В первом случае речь идет преимущественно о западно-европейских государствах, во втором — о японской модели организации общественной жизни персонала, включая сферу досуга, на микроуровне. Добавив к этому **патисипативное управление**, кружки качества и многие другие феномены, несложно зафиксировать, что современная экономика «постклассического» буржуазного общества и на микроуровне включает в себя целый ряд экономических отношений и механизмов, позволяющих создать **предпосылки** для переориентации (в рамках сохраняющегося подчинения труда капиталу, отчуждения работника от целеполагания в трудовом процессе, от труда в целом) на развитие человека, реализацию общей модальности современной эпохи — создания «экономики для человека».

Более конкретно названная выше компонента экономических отношений на микроуровне означает хотя бы частичное преодоление отчуждения работника (переход в рамках бригады или других микросоциальных общностей к так называемой работе командой, работе на конечный результат), развитие процессов гуманизации, эстетизации труда, создания, иными словами, такой атмосферы в рамках непосредственного трудового процесса, в которой человек бы реализовывал себя не только как придаток системы машин, но и как личность, способная к целостному (в том числе, инновационному, эстетическому и иному) восприятию производства окружающей среды.

Наконец, гуманизация отношений труда на микроуровне предполагает развитие отношений пожизненного найма, организации совместного досуга для членов фирмы (этот опыт характерен не только для Японии, но, в последнее время, и для многих других развитых стран), участие работников в управлении, в решении технологических и экономических задач.

Такого рода изменение отношений внутри корпорации (начиная с уровня бригады и заканчивая уровнем коллек-

тива корпорации в целом) обусловлено не столько гуманизацией общей социально-экономической жизни в обществе, сколько соображениями экономической эффективности; иными словами, является не столько социально-справедливым, сколько экономически целесообразным.

Более того, в ряде случаев, эти отношения используются не столько для преодоления отчуждения, сколько для перехода к новым формам отчуждения человека, что наиболее характерно для японской модели корпоративной организации экономической жизни на микроуровне.

Характеризуя опыт развитых стран в области социальной ориентации экономики, необходимо остановиться на более широкой проблеме формирования так называемого «человеческого капитала». Долгое время в рамках отечественной экономической теории эта доктрина критиковалась с традиционных марксистских позиций, причем высказывался целый ряд достаточно серьезных аргументов, показывающих, что формирование «человеческого капитала» не является альтернативой господству «классического» капитала, самовозрастающей стоимости в отношениях современного общества развитых стран.

Рождение «человеческого капитала» — не идеологическая догма портивников социалистической идеи и «апологетов капитализма». Это — отражение нового качества труда — всеобщего труда, труда творческого по своему содержанию и в этом смысле сходного с капиталом.

Действительно, деятельность одного ученого, может быть их группы сегодня способна создать общественное богатство (продукт всеобщего человеческого труда), сравнимое по своим размерам и по качеству с результатом деятельности крупных коллективов работников. Даже если оценивать результаты труда в чисто внешних, стоимостных показателях, то продукт деятельности крупного ученого или небольшого научного коллектива сегодня может приносить денежное богатство сравнимое с тем, что создается трудом работников крупной фирмы в течение длительного периода времени.

В чем же суть этого нового качества труда?

Прежде всего в том, что всеобщий по характеру и творческий по содержанию труд — это труд, который не может быть отчужден от его работника и потому не может быть объектом купли-продажи (если говорить о содержательных характеристиках этого труда). Неотчуждаемые творческие способности становятся своего рода «капиталом», поскольку они способны создавать огромное общественное богатство, сравнимое с тем, которое раньше было достижимо лишь благодаря концентрации капитала, труда значительного количества работников. В рамках общества отчуждения эти про-

дукты творческого труда получают превращенную форму денежного богатства, форму, скрывающую подлинное — неотчуждаемое от творца содержание «человеческого капитала» — всеобщий творческий труд.

Тенденция развития «человеческого капитала» позволяет сделать важнейший вывод: ориентация на творческий труд, не отчуждаемый от его работника и создание условий для такой творческой деятельности, это процесс, который достаточно широко развивается сегодня в рамках любого государства с технологической системой, переходной к постиндустриальному обществу, и этот процесс требует всяческой социальной экономической поддержки. Иными словами, требует системы отношений, которая выше названа «экономикой для человека», или социально ориентированной экономикой.

О преодолении асоциальности экономики «реального социализма» мент — позитивный и негативный опыт человека опирается и еще на один аргументации экономики на развитие человека. Возможность и необходимость переориентации отечественной экономики, экономики так называемого «социалистического лагеря». Для того, чтобы увидеть это, надо «вывернуть на лицо» ту иррациональную экономику, которая существовала в нашем сообществе на протяжении предшествующих десятилетий.

Этот опыт дает нам, во-первых, «доказательства от противного». Экономика, которая господствовала в условиях «реального социализма» — своеобразный социально-экономический «винегрет», соединенный воедино лишь отношениями тоталитарно-бюрократической системы — эта экономика в целом была асоциальной. Она обеспечивала гарантии минимально нормального уровня жизни, но в целом она тормозила развитие человека как личности.

Следовательно (и это «доказательство от противного»), экономика, преодолевающая такого рода тенденции, строящаяся как альтернатива, отрицание этих негативных асоциальных процессов, должна быть экономикой, обеспечивающей свободу для развития инновационного, творческого потенциала человека; иными словами, должна быть социально ориентированной экономикой.

Во-вторых, экономика, в которой мы жили, будучи в целом асоциальной, имела и «исключения из правил»: она реализовывала кое-где и временами возможности прогресса, но только в той мере, в какой она обеспечивала использование творческого человеческого потенциала и, хотя бы частично, ориентацию на благосостояние человека. Так, частичный отказ от сталинских бюрократических методов прямого тоталитарного господства, поддержка науки, искусства, образования в первые годы после преодоления культа личности, позволили создать социально-экономическую атмосфе-

ру в обществе, позволившую добиться серьезных достижений в области научно-технического прогресса, темпов экономического роста.

Более того, при негативной оценке в целом периода «застоя», нельзя не отметить, что этот период все-таки создавал некоторый минимальный «нормальный» уровень благосостояния (уровень благосостояния, воспринимавшийся как норма в рамках общественного менталитета жителей наших стран в прошлом). Он был в два-три раза ниже, чем уровень жизни в развитых странах, но он был выше по основным параметрам (включая не только потребление продуктов питания, но и услуги здравоохранения, образования, культуры и т. д.), чем средний по развивающимся странам. Более того, фактически он превышал средний уровень наиболее продвинутых развивающихся стран на рубеже 70—80-х годов.

Сказанное, отнюдь, не апология рассматриваемого периода. Это просто квалификация реального положения дел, что показывает определенные достижения «реального социализма». Причем, достижения в данном случае достаточно тесно связанные с тем, что уровень квалификации работников, уровень образования, искусства в странах «социалистического лагеря» отставал от индустриальных государств Запада в меньшей степени, чем развитие сельского хозяйства или индустрии, инфраструктуры или сервиса. Иными словами, ориентация экономики на стабильное (хотя и невысокое) благосостояние, образование и т. п. является достаточно устойчивой характеристикой стран «реального социализма».

Наконец, в-третьих, можно отметить, что определенные успехи наших государств в области образования, науки и культуры были связаны с наличием действенной (хотя и бюрократически-ограниченной) системы социальной защиты, обеспечивавшей так называемую «уверенность в завтрашнем дне». Стабильная система занятости, гарантии минимального заработка, жилья, отдыха, медицинского обслуживания и образования — все это создавало определенный «подпор», позволявший широкому кругу лиц ориентироваться на престижное (а оно было действительно престижным до 70-х годов) высшее образование и стремиться к включению в творческую деятельность, что особенно было характерно для периода 50—60-х годов, когда все подрастающее поколение спорило о том, кто важнее для недалекого будущего: ученые или поэты, «физики» или «лирики».

Такого рода социальная защита стала своего рода щитом, защищающим людей даже от гнета тоталитарной системы, но защищающим лишь в той мере, в какой население оказывалось конформным, безропотно поддерживало позиции

авторитарно-бюрократического режима и не сопротивлялось ему (в противном случае у человека была только одна социальная гарантия — «гарантия» концентрационного лагеря, тюрьмы или сумасшедшего дома). В целом, подводя итог сказанному, необходимо сделать **два вывода**.

Во-первых, в переходной экономике осуществляется двоякая трансформация: с одной стороны, трансформация homo soveticus (раба авторитарно-бюрократической системы и, в то же время, человека обладавшего некоторым социально-творческим потенциалом, «энтузиазмом») в homo economicus, (человека экономического, человека способного на рациональное поведение в условиях рынка); с другой — переход от этого экономического человека к человеку творческому, осуществляющему реализацию своих инновационных способностей в ассоциации, в системе неотчужденных человеческих отношений.

Этот переход осуществляется не как два постепенных поэтапных шага, а как параллельное движение, движение в котором очень медленно «преходят» («снижаются») черты homo soveticus, сохраняются черты «человека экономического» и рождаются черты человека творческого. Причем, все эти характеристики находятся в определенной «смеси» (и поэтому также мы характеризуем нашу экономику как переходную). При этом два последних качества постепенно вытесняют то качество раба, которое было характерно для нас в прошлом и развивают те творческие способности, те способности к ассоциированной неотчужденной жизни, которые были отчасти характерны для нашего прошлого, и в то же время являются необходимым элементом всей современной цивилизации.

Во-вторых, мы находимся в условиях экономической системы, где действует своего рода социально-экономический императив: или экономическая жизнь подчиняется задачам развития человека и реализации его творческого потенциала, или экономическая система остается в глобальном социально-экономическом кризисе.

Такой вывод позволяет сделать как анализ противоречий современной цивилизации, так и старый добрый «формационный подход», провозглашавший когда-то ориентацию посткапиталистической (социалистической) экономики на развитие человека основным экономическим законом. Сегодня у нас нет ни социализма, ни политической экономии социализма. Однако вывод, который был тогда сделан, в своей сущностной направленности не слишком устарел, ибо и тенденции социализации современной «постклассической» буржуазной экономики, и очищенный от деформаций и мутантных наслоений опыт «реального социализма» доказывает право-

мерность такого вывода. Экономика двадцать первого века должна быть социально ориентированной, экономикой для человека.

§ 2. ЧТО ТАКОЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА?

Реальные условия и задачи переходной экономики требуют более конкретного анализа и ответа на вопросы: необходима ли такая ориентация, что она из себя представляет, каковы «слагаемые» социально-ориентированной переходной экономики, какими методами может достигаться «настройка» процессов саморегулирования на подобную ориентацию экономики.

**Движение
к благосостоянию**

Первая задача социальной ориентации экономики — достижение благосостояния человека. Под благосостоянием, как отмечалось, понимается такой уровень удовлетворения утилитарных потребностей, который создает необходимые предпосылки для ощущения большинством общества себя как общества, живущего в состоянии «блага». Речь идет о том, что менталитет сообщества воспринимает данный уровень потребления, как «нормальный», отвечающий его средним потребностям.

Более конкретными характеристиками благосостояния является прежде всего уровень реального потребления, рассматриваемый как по своему минимальному значению, так и по средним величинам, а также уровню дифференциации, разрыва между наиболее высокодоходными и наименее богатыми, или (что точнее для переходной экономики) наиболее бедными слоями населения. В конкретных условиях России 1992—1993-х годов такого рода характеристики были просто чудовищно низкими, отражая результаты проведения «шока без терапии» и глобального экономического спада. Средняя заработная плата в этот период оставляла за чертой бедности едва ли не большую часть общества — преимущественно работников занятых в государственном секторе и имеющих в качестве основного дохода лишь заработную плату. Еще ниже был уровень жизни пенсионеров и других нетрудоспособных. Средние доходы в 1992—1993 гг. с трудом позволяли обеспечить семью даже нормальным питанием. Высококачественные продукты, такие, как мясо, молоко, масло, фрукты, не говоря уже о предметах длительного пользования (телевизор, холодильник, стиральная машина), превратились в роскошь; возможность их приобретения стала минимальной для большинства семей.

Разрыв в уровне благосостояния, сложившийся на рубеже 1992—1993 года, также стал непомерно высоким даже по стандартам капиталистических государств: между 10%

наиболее богатых и 10% самых бедных семей в этот период он составлял 1.600%, что в 2 раза превышало средний уровень дифференциации в развитых странах Западной Европы и в 1,5 раза — уровень дифференциации, характерный для Соединенных Штатов Америки.

Достаточно понятно, что такого рода характеристики реального потребления никак не согласуются с лозунгом социальной переориентации экономики — лозунгом, который был поставлен в качестве одного из доминирующих в начале политики так называемой «шоковой терапии». Правда, тогда он формулировался несколько иначе: считалось, что рынок сам по себе обеспечит задачи достижения высокого реального потребления в ближайшей перспективе.

Кто-то планировал это сделать за 500 дней, кто-то отводил на это больший срок. Однако даже президент России этого периода Б. Ельцин обещал населению, что реформы будут проводиться не за счет народа, а каким-то иным образом. В итоге все такого рода «проекты» оказались не более, чем пропагандистскими лозунгами, как это бывало не раз на протяжении нашей истории. Вместе с тем, такого глобального спада, в том числе потребления, наша страна не знала на протяжении нескольких последних десятилетий, если не брать во внимание годы гражданской, Великой Отечественной войн и послевоенной разрухи.

Возвращаясь к теоретической характеристике реального потребления как одного из слагаемых социальной ориентации экономики, следует подчеркнуть, что задачей является не просто максимизация, а достижение рационального уровня реального потребления, при котором для лиц, способных к квалифицированному труду и творческой деятельности, будет обеспечено утилитарное потребление товаров и услуг, создающее необходимые предпосылки для использования их инновационного потенциала, а для еще и уже не трудоспособных членов общества гарантировано потребление, позволяющее достичь (сохранить) этот уровень.

Эта характеристика сразу же указывает на **необходимость преодоления огромной дифференциации** в уровне реального потребления утилитарных благ и услуг. Это требует создания относительно равных стартовых возможностей для широких слоев населения при одновременном решении задач социальной защиты для тех, кто уже или еще не трудоспособен. Иными словами, необходимо создание определенной «подушки», «щита», обеспечив уверенность в том, что твой поиск, эксперименты, инновационная деятельность не приведут тебя к краху и нищете; что, напротив, они будут подержаны со стороны общества, которое даст тебе возможность поиска и реализации своих инновационных способностей.

Другое дело, что определенный уровень дифференциации безусловно должен сохраняться для стимулирования квалифицированного, творческого эффективного труда. Но этот уровень не должен превышать определенных размеров — например размеров, которые сегодня характерны для социально-ориентированной рыночной экономики, реализующей социал-демократические доктрины.

Возможно ли решение этой задачи в условиях современного социально-экономического кризиса — это другой вопрос, вопрос конкретной социально-экономической тактики в целом, выбора времени для ее решения, в частности и т. д. Важно, что эта задача должна решаться. Более того, не только уровень, но и качество, а также структура потребления играют огромную роль в достижении благосостояния, обеспечении социальной ориентации экономики.

Качество реального потребления — это характеристика прежде всего тех товаров и услуг, которые реально используются населением. Эта характеристика относительна, свойственна каждому данному этапу развития экономики и технологии конкретного общества. Тем не менее на определенном уровне зафиксировать то качество, которое обеспечивает удовлетворение рациональных человеческих потребностей, достаточно просто.

В частности, если говорить о продуктах питания, то здесь качество потребления предполагает наличие достаточно высокой доли высококалорийных продуктов, овощей, фруктов и др., что легко показать при помощи широко известных индикаторов.

Если говорить в целом о структуре реального потребления, то индикаторами ее прогрессивности, указывающими на ее социальную ориентацию, являются определенные пропорции: между долей товаров и долей услуг в общем объеме потребления; продуктами питания и технически сложными товарами народного потребления; между услугами утилитарного и неутилитарного (ориентированного на творческое развитие человека) характера и т. п.

Развитие социальной ориентации экономики предполагает необходимость постепенного сдвига от высокого удельного веса продуктов питания к повышающемуся удельному весу технически сложных товаров народного потребления. Затем — движение к относительному сокращению потребления товаров при увеличивающейся доле услуг, в рамках которой наиболее прогрессивными являются услуги не утилитарного характера. В целом, чем в большей степени потребительский бюджет используется на решение задач развития человека в неутилитарной сфере (культуре, науке, образовании, спорте и т. д.), тем в большей степени этот уровень потребления является приближенным к задачам развития «эко-

номики для человека», тем выше качество и прогрессивнее структура потребления.

Безусловно, речь идет не о том, чтобы развивать науку, культуру и т. п. в ущерб возможности съесть кусок мяса, красиво одеться и посмотреть телевизор у себя дома. Речь идет о достижении рационального уровня потребления и лишь по мере достижения этого уровня переходе к опережающему развитию более продвинутой группы потребительского бюджета. Например, по мере достижения рационального уровня при соответствующем качестве потребления продуктов питания мы можем и должны отдавать приоритет технически сложным товарам народного потребления; по мере насыщения потребительского рынка товарами, мы должны развивать все в большей степени систему услуг; по мере решения утилитарных задач должен ускоренно развиваться сектор услуг неутилитарного характера, связанных с «высокими» целями развития человека.

В то же время важно иметь в виду, что такого рода иерархия слагаемых модели утилитарного потребления, отнюдь не однозначно реализуется в конкретном историческом развитии. Так, период новой экономической политики в нашей стране характеризуется опережающим развитием неутилитарных услуг, форм ассоциирования населения при затратах огромного количества свободного времени и материальных ресурсов на развитие таких сфер, как образование, спорт, здравоохранение, воспитание и т. д. Уровень реального потребления, особенно по таким характеристикам, как технически сложные товары народного потребления, оставался в 20-е гг. весьма низким. Однако население, причем, в основном совершенно добровольно, предпочитало переориентировать свою деятельность, свободное время не на дополнительный заработок с целью приобретения этих товаров, а на осуществление «высокой», творческой деятельности, участвуя в самодеятельности, занимаясь спортом, повально увлекаясь авиацией и т. д.

Является ли это спецификой той послереволюционной поры, когда уровень «энтузиазма» был поистине высок или же это общая характеристика социально-экономической системы, ориентированной на развитие человека, а не на модель общества потребления? Возможно, на этот вопрос нет однозначного ответа. Однако очевидно, что даже на относительно невысоком уровне потребления товаров и услуг, желательно обеспечивать прогрессивное развитие форм рационального использования свободного времени.

Не только объем, качество и структура, но так же и модель утилитарного потребления, т. е. форма социально-экономической организации утилитарного потребления является одной из важнейших характеристик благосостояния, хотя

экономистами обращается на это крайне мало внимания. Считается, что здесь существует только один вариант: семья (так называемая «первичная ячейка») — таково стандартное определение звена, в рамках которого и осуществляется вся деятельность по потреблению. Однако опыт и развитых стран, и наш собственный, показывает, что возможны различные формы организации утилитарного потребления, в том числе коллективные.

Конкретный пример, здесь, во-первых — эксперимент с молодежными жилищными комплексами, который стал осуществляться достаточно в широких масштабах в период перестройки в нашей стране. Этот опыт показал, что возможно создание совместных жилищ, организованных по типу кооперативов и включающих в себя коллективную (кооперативную) организацию широкого круга услуг и контроля за использованием благ утилитарного характера: контроля за магазинами, работой сервиса, культурных учреждений, учреждений образования и т. д.

Во-вторых, опыт потребительских ассоциаций, и прежде всего опыт открытых, не забюрократизированных потребительских обществ, существовавших в нашей стране в период новой экономической политики. Тогда потребительские общества сумели стать формой самоорганизации населения в области утилитарной потребительской деятельности, когда население благодаря такой самоорганизации могло добиваться снижения цен, повышения качества потребительских товаров, преодоления искусственного дефицита, т. е. решать многие из наиболее болезненных для потребителя проблем, характерных и для современной переходной экономики.

Подводя итог анализу утилитарного потребления, как одного из слагаемых социальной ориентации переходной экономики, нужно еще раз подчеркнуть, что перед переходной экономикой стоит задача создания таких экономических отношений и механизмов, которые практически ориентировали бы все уровни хозяйствования не только на наращивание объемов производства благ и услуг, но и прежде всего на достижение определенного уровня потребления при нормативных характеристиках дифференциации и гарантиях минимального уровня реального потребления, на продвижение к прогрессивной структуре реального потребления товаров и услуг, оптимальной модели потребления.

Развитие человека
в труде

Социальная ориентация переходной экономики отнюдь не исчерпывается решением задачи достижения благосостояния. Человек — это сложное общественное существо, значительное время он проводит в процессе не потребления, а труда. Превращение трудовой деятельности в сферу развития человека, а не в сферу, в которой у человека отчуждаются

все его основные личностные характеристики, — такова вторая важнейшая задача «экономики для человека».

Более того, именно превращение труда в творческую деятельность, в сферу, где человек не отчужден от своих существенных сил и в наибольшей степени использует свой личностный потенциал, является ключевым слагаемым для высокоэффективной современной экономики, генерирующей и использующей достижения научно-технического прогресса. Конкретными слагаемыми такой ориентации на превращение труда в свободную творческую деятельность, являются следующие компоненты.

Во-первых, решение задачи охраны труда и создание достойных человека условий трудовой деятельности. Опыт многих современных корпораций показывает, что затраты на охрану и формирование необходимых условий труда, его эстетизацию являются не столько потерями, вычетом из экономической эффективности, сколько, напротив, факторами, обеспечивающими рост трудовой деятельности.

Другое дело, что решение этой задачи становится возможным и необходимым лишь по мере продвижения к развитым индустриальным и, далее, постиндустриальным технологиям. Классический индустриальный труд, превращающий человека в придаток машины, как правило, неизбежно связан с сохранением тяжелых условий труда, не дает возможности заботиться об эстетизации трудовой деятельности, создании соответствующей атмосферы на рабочем месте. Конвейерные технологии и углубление разделения труда сохраняют (в ряде случаев и углубляют) подчинение работника машине, но в то же время могут создавать предпосылки для улучшения условий труда. И только постиндустриальные технологии создают необходимые предпосылки для окончательного решения проблем тяжелого, опасного, негуманного труда.

Иными словами задача движения от простейших индустриальных технологий к развитым и постиндустриальным технологиям и задачи охраны труда, создания соответствующих условий труда, эстетизации трудовой деятельности — это задачи, которые могут и должны решаться только параллельно.

Во-вторых, постепенный переход от ручного неквалифицированного труда и от труда человека как придатка машины, т. е. от труда, носящего репродуктивный характер к труду, имеющему преимущественно творческий характер в рамках развитых индустриальных и постиндустриальных технологий.

Это не только некоторый абстрактный императив, утверждающий что развитая технология лучше неразвитой, но и практическая задача, которая может по разному решаться на разных уровнях экономического и технологического раз-

вития. Скажем, даже на уровне классического индустриального производства конвейерного типа, возможно создание альтернативных форм организации труда, позволяющих широко использовать инновационный потенциал работника, его заботу о конечном результате.

Примером является отказ от конвейерной сборки автомобилей и создание комплексных бригад, которые от начала и до конца создают автомобиль, сами его испытывают и сами отвечают за его финальные характеристики. Соответственно изменяется отношение человека к труду, возрастает доля творческих функций, качество конечной продукции. Такого рода механизмы на протяжении последних десятилетий широко используются в наиболее развитых корпорациях Западной Европы и других регионов.

В-третьих, преодоление отчуждения творческих функций труда от работника. Выше говорилось об одной из таких форм, позволяющих использовать инновационный потенциал за счет кооперации трудовой деятельности в рамках микроколлектива, бригады, работающей на конечный результат. Однако в целом важнейшей проблемой здесь является преодоление отчуждения работника от функций целеполагания, формирования конечного результата в рамках того коллектива, который создает конечный продукт, в рамках индустриального комплекса системы машин, если говорить о классических индустриальных технологиях, где в наибольшей степени стоит проблема развития творческой компоненты труда.

Простейшими формами преодоления отчуждения человека от целеполагания в труде, является его привлечение к участию в управлении, различные формы патисипативного управления и самоуправления: от кружка качества до модели самоуправляющегося предприятия. Без развития творческой компоненты труда решение задачи социальной ориентации экономики может осуществляться лишь в крайне ограниченных масштабах.

Важнейшей задачей развития творческого содержания труда является качественное изменение самой структуры экономики. Макроэкономические сдвиги в пользу сфер деятельности, где человек занят преимущественно творческим трудом, являются важнейшим слагаемым переориентации экономики на развитие человека, в том числе переориентации на творческую деятельность.

В-четвертых, проблема преодоления отчуждения труда от человека и развитие человека в процессе труда, во многом требует и изменения отношений в коллективе. Примеры подобного рода — опыт реализации доктрины человеческих отношений, модели «фирмы-семьи», опыт социально-ориентированных трудовых коллективов, существовавших в «социалистическом лагере». Все это примеры того, сколь значимые

экономические и гуманитарные результаты может дать изменение отношений на микроуровне для решения проблемы активизации и использования человеческого потенциала.

Рост свободного времени

Третья задача, решаемая при ориентации экономики на человека, — рост рационально используемого свободного времени. Последнее — это не просто время, свободное от труда, а время, в течение которого осуществляется свободное всестороннее развитие человека (последнее можно принять за простейшее определение свободного времени). Итак, каким же образом можно решать задачу роста свободного времени, времени развития человека?

Во-первых, это простейшая с точки зрения ее формулировки, но, наверное, одна из сложнейших с точки зрения ее решения, задача преодоления потерь потенциально свободного времени, прежде всего снижения потерь времени в сфере бытовой деятельности. Огромная растрата человеческой энергии и нашего общественного времени на транспорте, в очередях, вследствие нерационально организованной службы сервиса, из-за примитивной модели домашнего хозяйства — все это потери времени, близкие по своему объему к времени, которое мы проводим на работе.

Во-вторых, с первой задачей прямо связана проблема сокращения потерь рабочего времени. Не секрет, что для экономики так называемого «реального социализма», были характерны огромная растрата рабочего времени, огромные простои и сочетания с штурмовщиной и сверхурочными, огромные потери продуктов труда. Все это остается реальностью и в переходной экономике, более того, вследствие нарастания кризиса усугубляется. Если в предшествующие десятилетия объем потерь рабочего времени приближался к 20—30% (с учетом потерь продукции), то в настоящее время (1993 г.), по-видимому, он должен измеряться уже в 40—50% совокупного фонда рабочего времени общества.

Преодоление потерь как потенциально свободного времени, так и рабочего времени, позволит существенно увеличить объем свободного времени или существенно поднять интенсивность труда за счет практического использования всего потенциала 8-ми часового рабочего дня, для создания материальных и иных общественных продуктов. Эти два направления прямо взаимосвязаны между собой и фактически являются направлениями **экстенсивного увеличения свободного времени**. Они не требуют никаких качественных изменений в технологии и в организации производств. Они предполагают лишь изменения системы экономических отношений и механизмов хозяйствования.

В-третьих, решение задачи сокращения рабочего времени и развития его творческого содержания. Это новое направ-

ление интенсивного роста свободного времени, требующее существенных изменений в общественной технологии производства, иначе сокращение рабочего времени приведет не более, чем к снижению общественной производительности, снижение утилитарного потребления и (или) накопления.

Сокращение рабочего времени и развитие его творческого содержания — это во многом взаимоперекрещивающиеся задачи. В самом деле, время, которое ученый тратит как рабочее, и время, которое является свободным для него, — это фактически одно и то же время его реальной жизни. Когда ученый открывает новый закон? Когда писатель создает замысел новой книги? Когда у композитора рождается новая мелодия? В какое время: рабочее или свободное? Эти вопросы являются риторическими, что не случайно: для творческого труда граница между рабочим и свободным временем крайне подвижна. Для собственно творческих видов деятельности — таких, как наука, искусство, воспитание, общение — это граница полностью отсутствует или носит чисто формальный характер.

В-четвертых, одно из важнейших направлений роста свободного времени — это превращение времени, свободного от труда и бытовой деятельности, во время развития личности. Не секрет, что сегодня большая часть этого времени используется не столько для воспроизводства человека как личности, способной к творческой деятельности, свободному развитию, сколько как время «ничегонеделания» или, в лучшем случае, как время воспроизводства более или менее квалифицированной рабочей силы.

Такой узко утилитарный, узко экономический подход к свободному времени обусловлен как наследием «реального социализма» вкупе с отношением госкапитализма и становящегося «номенклатурного капитализма», так и общим относительно низким уровнем развития технологии, господством индустриального типа производства, превращающего человека в придаток машины. Преодоление этих социально-экономических и технологических границ позволяет, с одной стороны, и требует — с другой, превратить свободное время из сферы просто воспроизводства рабочей силы в сферу развития личности.

На конкретном экономическом языке это означает приоритетное развитие таких сфер, как образование и переквалификации работников (повышение квалификации работников), культура в широком смысле этого слова, включая искусство, самодеятельное творчество и т. д., научная деятельность, деятельность по воспитанию и общению, спорт и другие сферы, в которых человек всесторонне развивается как гармоничная личность.

* * *

В целом, подводя итог названным трем основным направлениям обеспечения целевой установки социальной ориентации экономики (рост благосостояния, развитие человека в труде, увеличение свободного времени), важно подчеркнуть, что это проблемы, которые носят как микро- так и макроэкономический характер; это проблемы, которые могут решаться и решаются на всех уровнях социально-экономической организации общества.

Так важнейшей задачей обеспечения роста благосостояния, свободного времени и его превращения в сферу творческого развития человека, изменения содержания и характера труда, является структурная перестройка экономики, изменение макропропорций. К числу таких качественных структурных сдвигов относится переход к доминированию постиндустриальных технологий и сфер, обеспечивающих в целом постиндустриальное развитие человечества. Это социокультурные отрасли, ранее называвшиеся «непроизводственной сферой». Приоритетное развитие социокультурной сферы становится важнейшим слагаемым обеспечением социальной ориентации экономики, если размышлять о макроструктуре нашего народного хозяйства.

Кроме того, важнейшей макроэкономической проблемой обеспечения социальной ориентации экономики является оптимальная пропорция между потреблением и накоплением в общественном богатстве. Оптимальная — поскольку она предполагает разрешение достаточно существенного противоречия. На одном его полюсе — необходимость роста материального производства, создающего объективные предпосылки, базис для развития человека, превращения труда в творческую деятельность, роста свободного времени и — наиболее актуальная сегодня задача — роста потребления. На другом — собственно общественное богатство, используемое для свободного развития человека, роста его благосостояния, свободного времени — все те сферы, которые прямо реализуют задачу социальной ориентации экономики.

Противоречия между производством и потреблением, рабочим и свободным временем, репродуктивным и творческим трудом являются слагаемыми единой и объективной для всякого общества проблемы, связанной с оптимизацией воспроизводственного процесса в рамках социально-ориентированной экономики.

§ 3. ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сложность проблемы предполагает обращение к историческому опыту постепенной перестройки экономик, которые также находились в глобальном кризисном состоянии.

В известной мере можно иметь в виду экономику Соединенных Штатов Америки во время и после Великой депрессии, экономику Западной Германии после второй мировой войны, экономику Южной Кореи и других стран, где выход из глобального социально-экономического кризиса (а в ряде случаев катастроф, — если иметь в виду вторую мировую войну), предполагал не отказ от социальной ориентации экономики, а использование важнейших слагаемых решения этой проблемы.

В период новой экономической политики, когда наша страна выходила из потрясения, аналогов которому до сих пор еще не знает отечественная история, — из первой мировой, гражданской войн и процессов качественной трансформации общественной жизни — в этот период экономика тоже во многом оказалась ориентирована на человека и, несмотря на огромные противоречия, рост благосостояния, причем, едва ли не самый быстрый в этот период в мире, был характерной чертой новой экономической политики.

Иными словами, есть некоторые исторические основания для постановки вопроса о том, как может быть обеспечена ориентация переходной экономики на развитие человека во всех его социально-экономических и социокультурных качествах — работника, жителя, потребителя, и прежде всего личности.

**От огосударствления
работника к рынку
рабочей силы или
освобождению труда?**

Данная формулировка проблемы является намеренным заострением действительно стоящего вопроса. В переходной экономике вопрос по принципу: «или—или» решен быть не может. Однако может быть определена и реализована та или другая (из альтернативных) доминирующая тенденция. В данном случае среди таких альтернатив — движение от огосударствления работника к рынку рабочей силы или к освобождению труда.

В целом переходная экономика, как уже было сказано, двойка: она включает в себя переход от тоталитаризма к рынку и от рынка к социальной организации экономики, «экономике для человека»; движение от *homo soveticus* к *homo economicus* и *homo economicus* к *homo creator*. Оба эти процесса происходят параллельно и выражают сложный процесс трансформации характера соединения работника со средствами производства в переходной экономике.

Этот вопрос при характеристике отношений собственности в переходной экономике был рассмотрен с точки зрения взаимосвязи собственника и работника, их правомочий в рамках различных форм собственности. Сейчас этот вопрос получает более конкретное содержательное освещение в рамках которого можно выделить несколько важнейших аспектов.

Прежде всего это преодоление огосударствления рабочей силы.

На макроэкономическом уровне решение этой проблемы предполагает преодоление полуфеодальных механизмов прикрепления работника к определенному месту жительства, а в ряде случаев — и к определенному рабочему месту. Это и отказ от системы прописки, и от жесткого ведомственного или государственного распределения жилой площади при сохранении и развитии ассоциированных форм организации использования жилища.

Альтернативой этим механизмам могли бы стать минимальные гарантии жилой площади, которыми любой человек может воспользоваться в любом месте нашего Отечества, просто в силу того, что он является его гражданином. Такого рода минимально гарантированный объем жилой площади при определенных качественных характеристиках мог бы быть обеспечен за счет создания единого общегосударственного фонда жилья и его перераспределения. Пробразом этого может стать единая система обмена жилой площади, стихийно возникшая еще в период «реального социализма».

Кроме того, на макроуровне важнейшей проблемой преодоления огосударствления рабочей силы является отказ от существующих доньше полуфеодальных форм массового использования принудительного труда заключенных, решение целого ряда других проблем принуждения к труду в рамках сохраняющихся пережитков административно-командной системы.

Если говорить о микроуровне, об организации труда на предприятиях, то здесь также сохраняется огромное количество форм огосударствления рабочей силы, бюрократического отчуждения труда от работника. Прежде всего, административно-командная модель организации трудового процесса, в которой гипертрофировано воспроизводится отчуждение труда, характерное для буржуазной системы, где собственник средств производства или представляющий его менеджер полностью монополизируют функции целеполагания и управления, фактически административно принуждая работника к труду в рамках непосредственного производственного процесса (классический пример — тейлористская, фордистская модели организации труда). Эта тейлористско-фордистская модель в переходной экономике сочетается со специфическими для прежней «социалистической» системы механизмами бюрократического принуждения и бюрократической организации, предполагающей как патернализм, так и использование политических и идеологических механизмов давления на работника, наряду с механизмами экономическими (штрафы и т. п.).

Переходная экономика — это экономика, в которой отми-

рают или, что точнее, должны целенаправленно вытесняться названные выше полуфеодальные механизмы огосударствления рабочей силы на макро- и микроуровнях.

Что же может быть альтернативой для модели огосударствления рабочей силы, как важнейшего слагаемого нашей предшествующей социально-экономической системы? Ответ на этот вопрос предполагает интеграцию позитивного опыта, который накоплен мировым сообществом с теми элементами действительно прогрессивной организации, которые были характерны для нашего недавнего прошлого и которые развивались преимущественно в мутантном виде. При этом, однако, не следует создавать идеальную романтическую картину социалистического будущего в отношении соединения работника со средствами производства. Речь идет о характеристике желательного, но реального для переходного общества направления движения к социально-ориентированной экономической системе.

Таким желательным (с точки зрения экономической эффективности и социальной справедливости) и реальным направлением для переходной экономики является движение не к классическому рынку рабочей силы с конкуренцией и обособлением наемных работников, а к отношениям социальной организации, переходной от рынка рабочей силы к ассоциированному труду. При этом важнейшими слагаемыми такого движения является преодоление раздробленности наемных работников, их конкурентности, особенно опасной в условиях монопольной организации как собственников средств производства, так и самого производства.

Фактически же в настоящее время в переходной экономике сталкиваются два неравноправных субъекта: на одной стороне — разобщенный, неорганизованный рабочий класс — класс собственников рабочей силы, на другой — монополистически, корпоративно (а во многом и иерархически) организованные псевдочастные собственники средств производства, и собственно «частники», живущие в порых номенклатурно-капиталистической собственности.

Для того чтобы уйти от этого настоящего переходной экономики, необходимо решение целого ряда взаимосвязанных задач. Прежде всего, важнейшей задачей является развитие кооперативных или самоуправляющихся государственных предприятий как важнейших секторов переходной экономики, возникающих на базе демократизации собственности в бывшем государственном секторе.

В рамках такого рода предприятий возможно преодоление бюрократических механизмов, преодоление бюрократического отчуждения работника от труда и развитие отношений, при которых функции целеполагания, организации труда и его оплаты будут находиться под контролем ассоциированных

объединенных работников, это создаст для них и хозяйские стимулы рационального, экономически эффективного поведения, интенсивного и производительного труда.

Важным направлением снятия бюрократического и буржуазного отчуждения работников от средств производства и труда в рамках смешанной экономики могло бы стать также развитие договорных отношений между работниками, собственниками и менеджментом, построение на основе контрактной модели организации труда и занятости. Эта модель предполагает наличие типовых договоров, фиксированных на определенную перспективу (год, возможно, 5 лет) предполагающих определение прав и взаимной ответственности сторон при единых «правилах поведения» для определенного сектора экономики, региона или страны в целом. Естественно, такие договоры могут и должны уточняться для каждого отдельного предприятия. Однако наличие некоторых общих «правил» создаст определенные стабильные и весьма эффективные рамки для развития рынка рабочей силы как социально-ориентированного рынка, рынка, не допускающего хищническое использование и растрату человеческого потенциала ресурсов рабочей силы, инновационных творческих способностей человека.

Наконец, важнейшей задачей становится развитие эффективной системы занятости, предполагающей не только пособие по безработице или страхование от безработицы, но и политику переподготовки, переквалификации и перемещения рабочей силы. Опыт такого рода систем занятости существует в мировом сообществе, более того, он широко использовался в нашей стране в период новой экономической политики. Эта модель эффективной занятости в условиях социального контроля за процессами высвобождения рабочей силы и формированием новых рабочих мест, может быть устроена следующим образом.

Высвобождение рабочей силы осуществляется на плановой основе, когда каждый из предпринимателей (будь то государственное, коллективное или частное предприятие) заранее ставит в известность органы, обеспечивающие регулирование занятости, о намечаемом высвобождении рабочей силы (с учетом количества высвобождаемых людей, качества их труда, места жительства и иных параметров), а также заранее предупреждает работников, которые должны быть высвобождены, о предстоящем сокращении на предприятии или об изменении структуры занятости.

Соответственно возникает возможность целенаправленного учета высвобождаемых работников и создания базы для их переквалификации и изменения профиля их деятельности с предоставлением новых рабочих мест. В условиях переходной экономики, где задачи структурной перестройки и по-

стоянного изменения важнейших макроэкономических пропорций являются важнейшими на протяжении ближайшего исторического периода, такого рода система является абсолютно необходимой и гораздо более актуальной, чем в условиях относительно стабильной, устойчивой экономики развитых стран. Речь идет, конечно, не о принудительном переводе работника с одного предприятия на другое, а о предоставлении достаточно широкого выбора различных направлений переквалификации для тех, кто может и хочет продолжать трудовую деятельность. В случае отказа работника от предлагаемых вариантов переквалификации, он может терять те права, которые предоставляются ему как временно нетрудоспособному.

Такая система гибкой занятости может и должна развиваться под эгидой профессиональных союзов как организаций, объединяющих именно тех лиц, кто в наибольшей степени заинтересован в эффективной занятости, а именно организаций, объединяющих наемных рабочих. Чисто государственная или предпринимательская модель контроля и осуществления модели гибкой занятости приводит к ее бюрократизации. В результате она либо вновь эволюционирует к огосударствлению рабочей силы, либо не справляется с задачей эффективного перераспределения рабочей силы.

Источником финансирования этой системы должны стать средства, выделяемые как предприятиями, на которых проводится сокращение рабочей силы, так и профессиональными союзами и государственным бюджетом. Интеграция этих ресурсов позволит осуществлять функционирование и переобучающих структур, и органов, занятых регулированием занятости.

Развитие такого рода механизмов занятости, контрактной системы отношений наемного работника и предпринимателя, развитие самоуправления в рамках коллективных и государственных предприятий невозможно без активного роста форм ассоциирования работников, создания сильных общественных организаций, защищающих их многообразные интересы.

Наконец, важнейшим (но вместе с тем и наиболее трудно реализуемым) средством, создающим фундамент для ориентации экономики на человека является проанализированное выше реальное освобождение труда, превращение человека из придатка машины в свободно развивающуюся личность — субъекта творческого труда. Решение этой задачи предполагает, прежде всего, изменение самого содержания трудового процесса. Речь идет о переходе к творческой деятельности, а не только об изменении общественных отношений, как на микроуровне (в процессе непосредственной организации производства), так и на макроуровне (в системе экономических от-

ношений, прежде всего отношений соединения работника со средствами производства).

Это реальное освобождение труда требует тех качественных структурных сдвигов в экономике, тех качественных изменений содержания труда, о которых речь шла выше. Для переходной экономики такого рода качественные содержательные изменения вполне могут стать реальностью. Более того, они должны стать реальностью в некоторых, относительно ограниченных масштабах, в той мере, в какой нам удастся обеспечить переориентацию нашей экономики на развитие постиндустриальных технологий.

Регулирование потребительского рынка и программирование благосостояния

Адепты рынка как саморегулирующейся экономической системы, обеспечивающей решение проблем потребления на основе «естественных» экономических законов, доказывают, что необходимости в специальном социальном регулировании этой системы, как правило, нет. Рынок якобы сам все расставит по своим местам, каждому обеспечит то, чего он заслужил, исходя из его трудовых, предпринимательских и иных способностей.

Однако следует заметить, что на рынке человеческие потребности представлены лишь одной социальной формой — платежеспособной потребностью (спросом). Спрос — это та часть общественных потребностей, которая представлена на рынке покупателем, являющимся собственником определенной суммы денег или иных ликвидных ресурсов. В условиях переходной экономики спрос принципиально далек от системы человеческих потребностей, и поэтому ориентация экономики исключительно на спрос далеко не всегда обеспечивает удовлетворение потребностей, необходимых для оптимального использования трудового, инновационного, творческого потенциала человека. Иными словами, для создания максимально эффективной экономики, адекватной задачам перехода к принципам развития третьего тысячелетия, недостаточны ориентация лишь на спрос.

Так, во всех восточно-европейских странах, и прежде всего в государствах, возникших на территории СССР, результатом стихийной переориентации экономики на рынок посредством политики так называемой «шоковой терапии» стало резкое сокращение реального потребления, свертывание потребительского рынка, неудовлетворенность огромного блока человеческих потребностей как утилитарного, так и более высокого характера. Сокращение реального потребления от 15% до 30% является типичной чертой первых лет «шоковой терапии» в большинстве стран Восточной Европы и в большинстве республик бывшего Советского Союза, где использовалась эта политика. Лишь впоследствии начинается посте-

пенное выравнивание экономической динамики с очень медленной тенденцией к экономическому росту.

Является ли такого рода «яма» в удовлетворении потребностей населения неизбежной «платой» при переходе к рынку или переходная экономика может идти другим путем, обеспечивая не сокращение, а наращивание реального потребления? Формальное сравнение с переходом к рынку других государств (Китайской Народной Республики, Западной Германии после второй мировой войны) показывает, что существуют иные экономические механизмы развития. Одни из них более эффективны, другие — менее, одни дают экономический результат в течение десятилетий, другие исчерпывают свой потенциал в первые же несколько лет. Однако принципиально наличие самой альтернативы подтверждается фактами.

С теоретической точки зрения переход от тоталитарной системы к рынку — это переход к иной системе пропорций и соответственно к иным системам издержек и цен. Это ситуация, когда прямое введение свободных цен, свободного движения ресурсов приводит к доминированию такой сферы деловой активности как торговля, операции с финансами, недвижимостью и т. п. «транзакции», или спекуляция.

Дело в том, что «транзакции», осуществляющиеся в условиях огромных структурных диспропорций и разрыва в величине и структуре цен мирового рынка и цен, сложившихся в наших условиях, объективно обуславливают специфическую деятельность, несхожую с классическими транзакциями, и в частности торговлей. Последняя, в отличие от спекуляции, призвана обеспечить движение товара от производителя к потребителю с некоторой, относительно небольшой наценкой за осуществление посреднических операций и направляемой на покрытие транспортных и иных издержек и получение некоторой средней прибыли. В отечественных же условиях речь идет о принципиально ином экономическом процессе, о деятельности, направленной на искусственное замораживание диспропорций в издержках и ценах, создание искусственного дефицита и получение на этой основе огромных доходов. Закономерным следствием этого является гиперинфляция, поскольку переход от тоталитарной системы к свободному рынку осуществляется без достаточного социального регулирования со стороны государства и иных институтов общества с целью структурной перестройки экономики и активного регулирования экономической жизни не только рыночными методами. Последнее необходимо в условиях гипермонополизации (как экономического, так и технологического характера), способности монополий искусственно вздуть цены в условиях так называемого «свободного рынка».

В результате в переходной экономике относительно слабо монополизированные сектора (прежде всего рынок рабочей

силы, потребительских и сельскохозяйственных товаров и др.) существенно проигрывают по отношению к рынку, на котором высок уровень монополизации, давления производителей на цены. Так складывается огромная диспропорция в динамике цен на продукцию монополизированных и немонополизированных секторов, характерная для большинства стран, уходящих от тоталитарной системы — как восточно-европейских, так и возникших на территории СССР.

Безусловно, можно сказать, что свободный рынок не работает или работает в ограниченных масштабах только в условиях переходной экономики. Однако, во-первых, мы рассматриваем именно переходную экономику. Во-вторых, как показывает опыт развитых стран, и там механизмы социального регулирования потребительского рынка развиты в гораздо большей степени, чем это наблюдается в рамках отечественной переходной экономики.

Обращаясь к опыту Российской экономики, других стран, уходящих от тоталитарного наследия, опыту развитых государств, мы всякий раз сталкиваемся с тем, что социальное регулирование потребительского рынка является объективной необходимостью. Отсюда задача движения к новому качеству потребительской сферы. Это движение предполагает не только развитие рынка и его социальное регулирование, но и развитие некоторых пострыночных механизмов социальной организации, ориентированной на человека в сфере взаимосвязей производства и потребления. Необходимость этих пострыночных механизмов связана с уже названными императивами.

Во-первых, наличие социальных гарантий для каждого члена общества, дабы он имел некоторый минимальный равный стартовый уровень, способствующий реализации его возможностей: иначе экономика, переходная к XXI веку, просто не сможет развиваться.

Во-вторых, обострение социальной поляризации и недоступность основных потребительских благ для большей части членов общества создает угрозу социальных конфликтов, ставших реальностью в переходной экономике России и многих других стран. Такого рода конфликты в условиях обострения глобальных проблем, наличия ядерной энергетики, ядерного оружия, крайне опасных химических производств и многого другого чреваты последствиями, которые не могут быть решены ни одной экономической системой, чреваты глобальными катастрофами. Наконец, в-третьих, для социально-ориентированной экономики потребности населения — это прежде всего цель, а не только средство повышения экономической эффективности (которая адаптирована рыночной экономики понимается, как правило, достаточно узко: как такое использование ресурсов, которое обеспечивает среднюю прибыль, занятость и полное использование относительно узкого

круга ограниченных ресурсов). Таким образом, для того, чтобы обеспечить социальные рамки потребительского рынка и развитие не только рыночных, но и пострыночных механизмов, ориентирующих сферу потребления на развитие человека, необходимо решение ряда конкретных проблем, вполне доступных для современной переходной экономики.

Таковыми направлениями конкретной перестройки переходной экономики в области организации потребительской сферы, являются следующие.

Первое — разработка и реализация общественных механизмов, устанавливающих социальные рамки потребительского рынка на основе нормативного регулирования. К числу таких нормативов относятся лимиты цен и правила ценообразования, экологические стандарты и нормы качества, прежде всего потребительской продукции. Ранее роль последних выполняли государственные и отраслевые стандарты, но в последнее время эта система разрушается. Между тем существует опыт не только государственной, но и потребительской нормативной стандартизации продукции, который может дать очень высокие результаты и требует относительно небольшого объема затрат при соответствующей организации.

Такого рода нормативные ограничения потребительского рынка приняты в любой современной экономике, и они не создают препятствий для развития эффективного рынка, ориентированного на производство и потребление, а не на спекуляцию и обман сограждан. При этом «обман» и «спекуляция» это реальные экономические феномены, приводящие к разрушению социально-экономических связей, прежде всего — самого потребительского рынка, снижению качества рабочей силы вследствие фальсификации потребительских товаров и услуг и т. п.

Конкретные механизмы, обеспечивающие нормативное регулирование потребительского рынка, могут быть самыми разнообразными. В частности, могут развиваться такие новые институциональные формы, как контрактная модель институтов, одним из примеров которых являются потребительские общества, создающие альтернативу маркетинговой и рекламной службе в виде потребительской сертификации конкретных товаров и услуг, выносимых на рынок.

Другое дело, что такая альтернативная модель институциональной организации и нормативного регулирования потребительского рынка создает немалые проблемы для товаропроизводителей и производителей услуг, поскольку независимая экспертиза далеко не всегда оказывается выгодной фирме, которая за счет высоких издержек на маркетинговую деятельность, в частности рекламу, способна навязывать потребителю относительно низкокачественный товар. И если на западном рынке эта проблема может быть и не столь

остра, то для российского рынка, где в массовых масштабах имеет место фальсификация качества и просто недоброкачественная и опасная продукция, она является глобальной важной проблемой.

Второе — управление развитием рыночных и пострыночных механизмов, ориентирующих развитие потребительской сферы на обеспечение социальных приоритетов посредством различных форм социального контроля и ассоциированной организации потребителей. Прежде всего речь идет о потребительских обществах, которые могут выполнять гораздо более широкие, чем нормативное регулирование рынка, функции. Они могут создавать формы прямой связи потребителей и производителей так, как это было сделано в условиях новой экономической политики в Советском Союзе в начале двадцатых годов.

Потребительские организации в то время фактически выступали средством преодоления искусственного монополизма производителей и противостояли монополии синдикатов, крупных трестов на потребительском рынке. Такого рода контрмонополии — ассоциации потребителей — устанавливали прямые договорные отношения, фиксируя в рамках договоров обязательства потребителей и снабженческих структур в течение года реализовывать продукцию по стабильным ценам при соблюдении определенных стандартов качества, графика поставок и целого ряда других параметров. Свободное объединение потребителей, открытость этих обществ для каждого желающего подключиться к их деятельности, демократический характер регулирования отношений внутри потребительских обществ — все это создавало предпосылки для того, чтобы эти структуры оказались более эффективными, чем частная торговля. И, надо отметить, что в городах потребительская кооперация и открытые потребительские общества успешно конкурировали с частной торговлей.

Такого рода потребительские структуры функционируют и в развитых странах, даже там, где традиции частного предпринимательства, а в сфере торговли они наиболее сильны, насчитывают многие столетия.

Важнейшей формой социального регулирования потребительской сферы является также активное развитие и поддержка альтернативных частных моделей организации потребления. Речь идет не о том, чтобы принудительно направлять население в столовые или казармы, о свободном и добровольном объединении жителей для совместного использования тех или иных потребительских благ, развития тех или иных ассоциированных форм потребления, типа молодежных жилищных комплексов, различных ассоциаций, досуговых центров, которые достаточно широко распространены не только в нашем Отечестве, но и в развитых странах.

Наконец, актуальной в практическом отношении формой ассоциированной организации потребителей является создание различных механизмов общественного учета и контроля за осуществлением торговой деятельности. Здесь различные формы контроля снизу могут стать важнейшим средством, препятствующим развитию искусственного дефицита, корпоративно-мафиозной организации торговой системы, прямому сокрытию товаров и взвинчиванию цен.

Механизмы такого рода общественного контроля также достаточно широко известны и из отечественного, и из международного опыта, они легко создаются и не требуют особой квалификации и специальных знаний. Для этого можно было бы широко использовать и действующие в любой стране органы государственного контроля, санитарно-эпидемиологического контроля и т. д., подчинив их объединениям потребителей, жителей или демократическим муниципальным органам власти.

Такого рода демократический контроль может быть выгоден и для работников торговли, и для потребителей, поскольку он подорвет мафиозные и коррумпированные формы взаимодействия государства и торговой сети, позволит поставить барьер на пути мздоимства и взяточничества, которые часто являются важнейшей функцией государственных контролеров или органов инспекции. Это — с одной стороны. С другой — он позволит этим органам базироваться на реальных полномочиях и власти, которыми будут обладать объединения жителей или потребительские организации.

Третье — это программы структурной перестройки потребительского рынка. Такого рода программы должны включать в себя как дерево целей, так и систему методов, позволяющих целенаправленно и ускоренно осуществлять программируемые сдвиги (рассмотренные выше) в структуре потребления и предложения товаров и услуг.

Такого рода программы могли бы стать одним из звеньев, обеспечивающих, с одной стороны, решение задач достижения рационального уровня утилитарного потребления, а с другой — параллельного осуществления перестройки экономики с заменой модели общества потребления на модель общества, ориентированного на развитие человека, личности.

Насколько это актуально для экономики, в которой для большинства граждан не доступен нормальный уровень потребления даже качественных продуктов питания, — это вопрос второй с точки зрения теории. Но он — первый с точки зрения практики переходной экономики, находящейся в кризисе. Поэтому такого рода программы должны быть ориентированы в своих тактических целях прежде всего на задачи удовлетворения базовых потребностей всех слоев общества, а не просто насыщения рынка.

Отсюда иной характер программирования экономики, которая ориентируется не на усредненные стоимостные показатели, как конечный результат, обеспечивающий сбалансированность рынка, спроса и предложения при определенном уровне цен, а на удовлетворение конкретных потребностей конкретных социальных групп. Целью в данном случае является доступность основных продуктов питания и технически сложных товаров народного потребления, а также основных утилитарных услуг для всех социальных групп населения. Иными словами, и работники, и потребители, и пенсионеры, и молодежь должны иметь возможность жить в условиях такой организации потребительской сферы, когда их труд, предпринимательская деятельность, пенсия или учеба обеспечивают для эффективно действующего, активно живущего человека, возможность добиться нормального объема потребления. Только такой потребительский рынок может быть назван социально сбалансированным.

Эта задача существенно отлична от ориентации исключительно на сбалансированность спроса и предложения. Не секрет, что эта сбалансированность вполне может достигаться при таком уровне цен, который отсекает значительную часть населения от возможности потреблять качественные продукты питания, технически сложные товары народного потребления и услуги. Такого рода отсечение, как я уже отметил, уже произошло в условиях кризисного состояния посттоталитарной экономики России в начале 90-х годов. Поэтому задачей программ является поэтапное движение от этого положения к реализации той целевой функции, которая только что сформулирована: создание потребительской сферы, в которой основные предметы потребления и услуги являются доступными для представителей всех социальных групп.

Четвертое направление решения названных задач — формирование системы социальной поддержки лиц, не обладающих достаточным спросом. Это задача, которая является крайне актуальной для кризисной переходной экономики посттоталитарных государств. Методами решения этой проблемы могут стать механизмы бесплатного и открытого распределения. Они используются даже в условиях современной кризисной экономики для отдельных групп населения. Например, в городах России пенсионерам предоставлено право бесплатного проезда на коммунальном транспорте.

Такого же рода механизмы могут использоваться для обеспечения минимального уровня потребления продуктов питания для определенных категорий населения, что уже делается в ряде регионов страны. Например, в 1993-м году такого рода механизмы существовали в городе Магнитогорске, ряде других городов, где на базе крупных предприятий и муниципальных органов осуществлялась бесплатная раздача основных

продуктов питания отдельным группам населения, прежде всего старикам и детям.

Недопущение физического вымирания или деградации целых социальных групп является приоритетной задачей по отношению к некоторым «естественным правилам» рыночной экономики. Нормированное распределение, достаточно широко использовавшееся на начальных этапах переходной экономики и сохраняющееся до последнего времени в ряде регионов, также является временным методом решения социально-экономических проблем. Тем не менее этот метод крайне важен и актуален в условиях обострения социально-экономического кризиса, и прежде всего кризиса потребительской сферы.

Важно подчеркнуть, что это нормированное распределение должно быть построено (и в ряде случаев строится) как открытая демократически организованная, подконтрольная объединениям жителей система равной доступности основных потребительских благ, и прежде всего продуктов питания для определенных социально обездоленных групп населения. Она может строиться также как механизм обеспечения некоторого минимального уровня потребления для всех социальных слоев с целью предотвращения социальной деградации определенных регионов, или, в ряде случаев, целых народов (последнее касается, например, периодов гражданских войн, которые возникли в Югославии, а также в ряде государств на территории бывшего Советского Союза).

Развитие такого рода механизмов на самом деле не является прерогативой исключительно бывших тоталитарных государств. После второй мировой войны, многие страны Западной Европы широко использовали карточное распределение, и в зависимости от того, насколько демократично, открыто и гласно оно было организовано, решалась и задача обеспечения как выживаемости населения, так и социальной справедливости при осуществлении этого распределения.

Системы социальной защиты в переходной экономике: противоречия и перспективы

Система социальной защиты в переходной экономике прежде всего не должна рассматриваться как абстрактно-благотворительная деятельность, призванная обеспечить реализацию некоторых нравственных императивов. В экономике нравственные императивы могут играть важную роль, но никогда не являются решающими, за исключением некоторых общественных глобальных проблем. Экономический подход ориентирован прежде всего на соображения эффективности, наиболее рационального использования ресурсов, важнейшим из которых на рубеже двадцать первого века является человек.

Иными словами, система социальной защиты должна строиться, исходя из решения задач обеспечения действитель-

ной экономической эффективности, а не из узких соображений эффективности рыночной системы. При этом социальная защита всякий раз оказывается объективно детерминирована, с одной стороны, той системой производственных отношений, в которой она функционирует, а с другой — требованиями современного состояния мировой экономики, человеческого общества в целом.

Современной экономике, которая должна быть экономикой для человека, нужна эффективная система социальной защиты, которая позволила бы использовать трудовой и инновационный потенциалы каждого человека, независимо от его социально-экономического статуса. Только так может быть достигнута гарантия и эффективного использования человеческого потенциала и то, что называется «уверенностью в завтрашнем дне». Если же эта гарантия не обеспечивается, то становится невозможным или, по крайней мере, существенно затрудняется использование квалифицированной рабочей силы, которая должна обладать способностью к переобучению, инновациям, творчеству.

Иными словами, социально-экономическим императивом современной экономики, базирующейся на труде квалифицированного работника, является создание эффективной системы социальной защиты. Иначе эффективной экономики на рубеже двадцать первого века не создать.

Но есть ли для этого в рамках переходной экономики достаточные предпосылки? Да, ибо в предшествующем развитии в рамках в целом неэффективной экономики, нерационально использующей огромные материальные и человеческие ресурсы, тем не менее был создан определенный «задел» социальной защищенности. Она обеспечивала каждому человеку гарантии занятости, получения образования, некоторого более или менее нормального (превышающего стандарты развивающихся стран) медицинского обслуживания, гарантии отдыха и возможность некоторой переквалификации.

Уровень, достигнутый в конце 70-х — начале 80-х годов, вполне мог бы быть воспроизведен в условиях переходной экономики при условии, что ее экономические отношения и механизмы хозяйствования будут более, а не менее эффективны, чем отношения и механизмы, существовавшие в условиях тоталитарного прошлого.

Каковы же конкретные слагаемые системы социальной защиты и что она из себя представляет?

Под эффективной социальной защищенностью, как уже было отмечено, подразумевается система экономических отношений, обеспечивающая каждому члену общества гарантии определенного уровня жизни, минимально необходимого для развития и использования его способностей (трудовых, предпринимательских, личностных) и обеспечивающая его

при утрате (отсутствии) тех или иных способностей (старики, больные, инвалиды, дети и т. д.).

При таком понимании сущности социальной защиты ее слагаемыми становятся гарантии: (1) работа для трудоспособных (защита от безработицы); (2) обеспечение пособия уже и еще нетрудоспособных, инвалидов и иных социально-обездоленных групп населения; (3) доходы от трудовой деятельности или пособия, обеспечивающие нормальный уровень жизни (включая потребление основных утилитарных благ, прежде всего продуктов питания), а так же (4) минимальное равнодоступное обеспечение жильем, услугами культуры и здравоохранения, возможностями отдыха и получения образования, необходимого для формирования современной квалифицированной рабочей силы.

Главной проблемой, однако, является не столько выявление слагаемых системы социальной защиты (они достаточно хорошо известны), а ответ на вопрос: как именно в условиях переходной экономики могут решаться задачи формирования эффективной социальной защиты.

Ключевое средство в решении этой задачи — развитие отношений **самозащиты** населения при помощи государства в различных общественных и экономических формах. Наиболее известными из таких форм являются профессиональные союзы, страховые общества, потребительские организации, местные и центральные органы государственной власти, построенные на основе демократии, т. е. народовластия, и осуществляющие функции социальной защиты трудящихся. Наиболее эффективные условия социальной защиты как самозащиты создает только хозяйственная власть трудящихся. Если человек и объединения людей (трудовые коллективы, более широкие ассоциации) являются хозяевами социально-экономической системы, то в этом случае система социальной защиты реализуется именно так, как это необходимо для граждан.

Вместе с тем, в условиях господства иррациональных форм самоорганизации и ассоциированности, (прежде всего — бюрократизма), попытки искусственного всеобщего насаждения ассоциированных форм общественной жизни могут привести к прямо противоположным результатам — тоталитаризму, как это произошло в процессе постепенной бюрократической эволюции и вырождения переходной экономики в период новой экономической политики.

В качестве конкретных моделей социальной защиты можно выделить следующие.

Первая модель — народно-демократический тип организации социальной защиты. Его реализация предполагает политическую демократию и власть трудящихся в экономике. Иными словами, предполагается такая система социальной

защиты, которая вырастает из (1) самоуправляющихся государственных предприятий, коллективных самоуправляющихся предприятий как основной части смешанной экономики; (2) политической системы, построенной по принципу представительства различных форм ассоциаций граждан (тех же трудовых коллективов, общественных организаций, местных органов самоуправления) в высшем звене представительной власти.

В этом случае социальная защита осуществляется как самозащита при помощи государственных органов. Соответственно государство и его структуры гарантируют решение следующих задач. Во-первых, гарантии права на труд, включая гарантии получения рабочего места или необходимых ресурсов и оплаты по труду. Государство гарантирует социально допустимые условия труда, минимальную оплату труда, создает гарантии равноправия субъектов на рынке труда, свободного выбора профессии, рода занятий, места работы, сферы и места приложения труда. Такая система предполагает не только деятельность государственных органов, но и развитую систему организации и самоорганизации трудящихся, прежде всего профсоюзов, ассоциаций трудовых коллективов, партий и других органов, представляющих интересы наемных работников или трудящихся, являющихся хозяевами своих предприятий.

Во-вторых, гарантии законодательной и иной социальной защиты режима рабочего дня, рабочей недели, года, благоприятных условий для сохранения длительной трудоспособности при высокой эффективности труда.

В-третьих, гарантии развития социально-культурной сферы с приоритетным учетом требований социальной защищенности населения. В частности, эта задача реализуется на основе благоприятных условий ежедневного, еженедельного и ежегодного отдыха путем развития необходимой системы учреждений, инфраструктуры отдыха.

Следующим направлением является охрана здоровья, развитие просвещения, образования и высокий уровень культуры, предполагающий общедоступность ценностей отечественной и мировой культуры, находящихся в общественной собственности. Общественная собственность на основные ценности мировой культуры означает не просто их концентрацию в руках государства, а прежде всего распоряжение этими ценностями со стороны массовых демократических организаций, занятых культурной, просветительской и художественной деятельностью. Только в этом случае и в случае прямого диалога такого рода культуротворческих организаций с организациями трудящихся, профессиональными союзами и объединениями трудовых коллективов, возможна реализация

последней задачи, гарантирующей доступность трудящимся основных достижений культуры.

Методами реализации такого рода гарантий должны стать все те отношения, которые возникают в связи с регулированием рынка рабочей силы, развитием механизмов социального освобождения труда, регулирования потребительского рынка, обеспечения социально-культурных приоритетов.

Организация социальной защиты в этом случае может строиться на основе соединения двух принципиально различных, но взаимодополняющих друг друга методов. Одним из них является государственная гарантированная равнодоступность и бесплатность получения тех гарантий, о которых шла речь выше. Вторым методом, который должен развиваться в условиях переходной экономики и дополнять первый, является социальное страхование на основе самоорганизации трудящихся или других категорий граждан, которые хотят создать для себя и своих коллег систему социальной защиты в той или иной сфере.

Система социального страхования наряду с системой государственной социальной защиты — это та практика, которая характерна для большинства развитых стран, использующих социал-демократическую модель экономической и общественной жизни, а также для отечественной переходной экономики периода НЭПа.

Правда, система социальной защиты в развитых странах с рыночной экономикой существенно ограничена и развивается как дополнение к модели, где господствует рынок рабочей силы и отчуждение работника от средств производства, в то время как в условиях новой экономической политики, эта модель развивалась на основе иного экономического базиса, предполагающего господство общественных форм собственности и неотчужденных (если не брать зарождающегося бюрократического отчуждения) форм соединения работника со средствами производства.

Однако в данном случае важнее подчеркнуть, что в той или иной пропорции соединение государственной и страховой систем социальной защиты является объективной необходимостью для переходной экономики. Если в ней будут доминировать тенденции создания «экономики для человека», то, по-видимому, преобладающей будет бесплатная общественно-гарантированная система социальной защиты под эгидой общественных организаций и при помощи государства. Если будет доминировать модель социального рыночного хозяйства, приоритет, видимо, будет принадлежать системе страховой социальной защиты.

Реальная жизнь скорее всего пойдет по второму пути. Не исключен и путь создания стихийного номенклатурного рынка рабочей силы, в котором реальная система социальной защи-

ты будет разрушена или будет существовать на крайне низком уровне организации, что приведет к крайне негативным, социальным и экономическим последствиям.

Вторая модель — вариант номенклатурного капитализма. Специфика этой модели в целом неэффективной, обусловлена тем, что возникающая в условиях такого типа переходной экономики «номенклатурная буржуазия» социально-экономически неопытна (не способна или не умеет находить компромиссы с трудящимися и предотвращать обострение социально-экономических конфликтов), бедна (по мировым масштабам) и жадна.

Трудящиеся в рамках этой модели продолжают оставаться раздробленной массой собственников рабочей силы, только частично освобожденных от внеэкономического принуждения к труду, неорганизованных или связанных номенклатурно-корпоративными узами (например, сохраняющимися пережитками корпоративной организации в рамках так называемых трудовых коллективов). Все это и обусловливает неэффективную в целом модель социальной защиты в рамках этого организма. Типичными чертами номенклатурно-капиталистической модели социальной защиты становятся следующие.

Прежде всего, слабость общественно-экономических и политических организаций, обеспечивающих социальную самозащиту населения. Отсюда доминирование централизованно-бюрократических или/и «благотворительных» форм социальной защиты, как правило, не соединенных в единую систему, обеспечивающую реальные гарантии для уже и еще нетрудоспособных, гарантии минимальной заработной платы и работы для наемных работников, гарантии равной доступности культуры, просвещения, образования для всех категорий населения.

Наконец эти формы, имея номенклатурное происхождение, в большинстве случаев тяготеют к корпоративной модели организации, что создает тенденцию к формированию закрытых и бюрократически организованных форм социальной защиты, во многом воспроизводящих в карикатурно-пародийной форме модель закрытого распределения, характерную для тоталитарного прошлого. Равнодоступность, общие правила функционирования, демократичность функционирования системы социальной защиты становятся в этом случае абстрактным лозунгом, недостижимой целью, а не реальным механизмом организации системы социальной защиты.

Система социальной защиты в этом случае работает лишь для отдельных категорий работников, отдельных трудовых коллективов, отдельных категорий граждан, для тех, кто оказался близок к той или другой благотворительной кормушке, завися от произвола чиновников или новоявленных буржуа.

• Такого рода модели социальной защиты неизбежно оказы-

ваются объективно ориентированными на решение формальных, а не содержательных задач: например, сохранение власти государственного аппарата или иных номенклатурных структур, осуществляющих социальную защиту, повышение престижа коммерческой структуры, или иные цели, в отчужденном и превратном виде реализующие задачи эффективной социальной защиты. Поэтому такая система социальной защиты оказывается неэффективной в целом. Она не обеспечивает решений тех задач, на которые нацелена система социальной защиты в условиях экономики, ориентированной на развитие квалифицированной рабочей силы, творческого труда, социальную стабильность, обеспечение социальных приоритетов.

Методы, которыми реализуется система социальной защиты в рамках данной модели, предполагают раздробленные, разовые подачки и компенсации, как правило, ориентированные на отдельные группы населения. Они не имеют ни стабильного, ни программного характера.

Отсутствие реальных гарантий в системе социальной защиты, как правило, прикрывается лозунгом; «свободу сильным, поддержку слабым». На деле этот лозунг означает свободу и поддержку сильным, в частности корпоративно организованному бизнесу и минимальные разовые нестабильные подачки слабым. Осуществляется скорее метод «разделяй и властвуй», нежели метод обеспечения реальных равных гарантий для всех слоев населения. Опыт внедрения такого механизма имеется и в Восточной Европе, и в бывшем Советском Союзе. Действуя всего лишь несколько лет, по разрушительности он сопоставим лишь с Великой депрессией 1929—1933-х годов.

Развитие социокультурной сферы Если рассматривать сформулированную выше задачу исходя из экономического императива, обусловливающего объективную необходимость подчинения экономики задачам развития человека в трех сферах: утилитарного потребления, труда, свободного времени, то социокультурная сфера становится одной из важнейших. Более того, культура и природа (последнюю не случайно все чаще называют окружающей средой) стали сегодня узким озоновым слоем в экономической атмосфере нашего общества, разрушение которого способно привести к необратимым последствиям для всего человечества.

Каковы же конкретные механизмы, способные обеспечить приоритетное развитие социокультурной сферы?

Прежде всего, следует подчеркнуть, что приоритетное развитие социокультурной сферы, это не вычет из общественного богатства, не некая «растрата» на так называемую непроизводственную сферу. Напротив, это инвестиции, вложения материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов в наи-

более престижную, выгодную в чисто утилитарном отношении сферу современной экономики — в развитие человека, способного к квалифицированному, творческому труду и обладающего высоким инновационным потенциалом.

Рассмотрим подробнее, что именно может дать приоритетное развитие социокультурной сферы для решения текущих задач преодоления кризиса переходной экономики. Во-первых, развитие социально-культурной сферы способно сохранить, а в перспективе обеспечить прогрессивное развитие качества совокупной рабочей силы. Это предполагает сохранение той способности к квалифицированному и творческому труду, которой обладал совокупный работник бывших тоталитарных стран, где лица с высшим и средним специальным образованием составляли до 20% рабочей силы (это весьма высокий показатель даже по мировым стандартам), где система высшего и среднего специального образования была развита до уровня, сопоставимого с уровнем развитых государств, где высшие достижения в области научно-технического прогресса были сравнимы с достижениями наиболее передовых в этом отношении государств мира. Сохранение этого потенциала работника и его развитие — важнейшая прямая инвестиция в экономический рост или, как минимум, в преодоление экономического кризиса, которая может и должна быть сделана для решения проблем переходной экономики.

Во-вторых, развитие социокультурной сферы позволяет создать предпосылки для становления нового качества потребительской сферы. В частности, оно позволяет создать культурного и грамотного потребителя, способного осуществлять контроль и самоорганизацию потребительской сферы, противодействовать искусственному дефициту, разбазариванию ресурсов, искусственному взвинчиванию цен и иным помехам на пути доступа продуктов, товаров и услуг населению. Все это является своего рода «пробкой», важнейшим барьером на пути преодоления кризиса в потребительской сфере, едва ли не ключевой проблемой переходной экономики.

Наконец, в-третьих, приоритетное развитие социокультурных сфер создает важные предпосылки и для решения задач экологической безопасности. Пренебрежение к ядерным и химическим технологиям, технологиям использования других опасных ресурсов способно привести к экономическим потерям (не говоря о человеческих жизнях, качестве здоровья и т. д.), несопоставимым по своим величинам с теми затратами, которые необходимы для того, чтобы предотвратить эти катастрофы. Одна катастрофа на Чернобыльской АЭС поглотила ресурсов гораздо больше, чем отступилось на все природоохранные мероприятия во время господства безразличного к вопросам экологии прошлого тоталитарного режима. Тем не менее этот урок, а также другие многочисленные катастро-

фы не пошли впрок. До сих пор затраты на природоохранную деятельность и формирование иного отношения человека к природе, иного экологического качества работника, предпринимателя — просто человека, способного к контролю за сложнейшими и крайне опасными современными технологиями, остались минимальными.

Постановка вопроса об экономической эффективности и целесообразности приоритетного развития социокультурной сферы требует и ответа на вопрос о методах решения этой задачи.

К таким методам относятся прежде всего прямое государственное финансирование, а также стимулирование инвестиций частного бизнеса, направленных на обеспечение такого рода приоритетов.]

Другим методом является развитие системы социальных нормативов для хозяйствующих субъектов (частных, коллективных, государственных предприятий), устанавливающих определенные границы рабочего дня, экологические нормы, нормативы развития социальной сферы и т. д., а так же осуществление косвенного регулирования — обеспечение приоритетного финансирования, льготного налогообложения и кредитования, иные механизмы решения задач развития социально-культурной сферы.

Наконец, важнейшим методом решения этой проблемы является развитие самоорганизации людей в различных формах творческих и экологических союзов: союзов граждан, защищающих свои права как жителей или потребителей, развитие профсоюзной борьбы за сохранение и приоритетное развитие социальной сферы предприятий и т. д. Все это — конкретные формы, уже апробированные в нашей истории, истории других государств, требующие прямой государственной и общественной поддержки.

Все эти направления могут и должны быть синтезированы в рамках целостных целевых программ, в которых все эти методы обеспечения приоритетов развития социокультурной сферы будут взаимоувязаны, иерархизированы по конкретным регионам, этапам, субъектам с целью осуществления тех или других хозяйственных, социальных или политических действий.

Существуют ли реальные возможности для решения задачи повышения экономической эффективности за счет приоритетного развития социокультурной сферы? Да, существуют. Для этого необходимо использование всех тех методов, которые сегодня имеются в арсенале любой цивилизованной экономики. Конечно, наша экономическая система находится в кризисе, и в ней отсутствует возможность резкого увеличения прямых государственных инвестиций или предоставления крупных дотаций для социокультурной сферы.

Однако это противоречие во многом является видимостным, поскольку торможение развития социальной сферы автоматически приводит к резкому снижению производительности труда. Временное замораживание инвестиций или ресурсов для развития собственно производственных отраслей при поддержке качества работника и природной среды позволит завтра предотвратить огромные растраты, связанные с неквалифицированным, неэффективным, неинициативным трудом, глобальными экологическим и социокультурными катастрофами.

Иными словами, такое торможение экономического роста (или даже консервация спада) в данный момент обеспечит его ускорение в самом ближайшем будущем. Отсюда принципиальная установка на возможность и необходимость обеспечения социокультурных приоритетов на любом этапе и уровне экономического развития переходного общества. То, что такая установка является реальностью, доказывает и наш собственный опыт, когда даже в условиях Великой отечественной войны, а еще ранее, в условиях перехода от первой мировой и гражданской войн к мирной жизни, поддержка фундаментальной науки, культуры, образования осуществлялась, несмотря на экономические трудности, голод, разрушение огромного промышленного потенциала. Тем более эта задача разрешима сегодня.

Это доказывает и опыт мирового сообщества, где, в том числе в рамках так называемых новых индустриальных стран, в частности Кореи, на базе относительно низкого уровня экономического и социального развития осуществлялись активные инвестиции в образование и науку.

Кроме того, важно подчеркнуть, что в рамках отечественной переходной экономики имеются достаточно серьезные предпосылки для обеспечения приоритета социокультурной сферы. Во-первых, к ним относятся развитый постиндустриальный сектор, и это не только высокие технологии в оборонной промышленности, но и достаточно эффективная система образования, потенциал здравоохранения, культуры, общий культурный уровень населения.

Во-вторых, существует традиция, пусть и бюрократическая по форме, но достаточно сильно развитая, целенаправленной поддержки социокультурной сферы. Это может быть использовано в качестве первой ступени при условии преодоления бюрократического характера и демократизации системы организации общественной поддержки социокультурных отраслей. Наконец, в-третьих, страна обладает большим природным потенциалом. И это не только огромные запасы ценных природных ресурсов, но и достаточно большой потенциал чистых в экологическом отношении территорий, которые могут быть использованы как резервуары экологически чистого

развития и разработки экологически чистых технологий для всего мирового сообщества.]

Другое дело, что этот потенциал, равно как и многие другие возможности не используются в условиях развития переходной экономики по модели так называемого «номенклатурного капитализма». Последний не создает систему экономических отношений и хозяйствования, ориентированную на приоритетное развитие социокультурной сферы. Прежде всего потому, что для этого нужно использовать те методы самоорганизации, те методы обучения и развития населения, которые создадут угрозу самой этой модели. Но самое главное в том, что «номенклатурный капитализм» оказывается врагом приоритетного развития социокультурной сферы не только и не столько в силу своей «субъективной» антагонистичности этой задаче, сколько в силу объективной направленности на процессы разрушения потенциала высокотехнологий и любых других сфер, не дающих сиюминутной экономической отдачи. Социокультурная же сфера в целом — это та сфера, которая не обеспечивает высокой эффективности текущих инвестиций в условиях глобального социально-экономического кризиса и всеобщих диспропорций, когда наиболее эффективной сферой становится перераспределительная деятельность и спекуляция.

Так возникает необходимость уйти от неэффективной (в т. ч. в социокультурном отношении) прежней модели тоталитарной организации экономики, предполагавшей остаточный принцип финансирования и развития социокультурной сферы. Но при этом важно не прийти к еще менее эффективной системе «номенклатурного капитализма», где даже остаточного финансирования и остаточного развития социокультурной сферы не предполагается, а предполагается лишь ее деградация и вымирание.

Контрольные вопросы

1. Была ли асоциальной экономика «реального социализма» и если да, то почему?

2. Почему социальная ориентация является объективной необходимостью для переходной экономики?

3. Каковы основные слагаемые и направления социальной ориентации переходной экономики?

4. Охарактеризуйте основные методы регулирования потребительского рынка.

5. В чем необходимость и каковы формы обеспечения социальной защиты в переходной экономике?

6. Как может быть обеспечено приоритетное развитие социокультурной сферы в переходной экономике?

7. В чем специфика целей и средств социальной ориентации экономики в переходный период?

Глава 7

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопрос о предпринимательстве занимает странное положение в экономической теории — о нем много говорят, но редко определяют. Существует представление, что предпринимательство вообще не является экономическим вопросом, а относится к социологии, психологии или социокультурной сфере. Но все же есть давняя традиция понимания предпринимательства как явления экономического. С этой точки зрения мы и будем подходить к нему в данной главе, не отвергая других подходов.

§ 1. ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Предпринимательство — Переходное состояние экономики России
фактор динамизма актуализировало проблему предпринимательства, что имеет свои особые «российские» причины. Опыт нескольких лет реформ, с одной стороны, распространение идей, интерпретирующих развитые формы рыночного хозяйства, с другой стороны, приводят к пониманию того, что основным фактором динамизма рыночного хозяйства, его высокой способности пластично изменяться, является не столько рынок сам по себе, а предпринимательство, как необходимая его составляющая. Такое убеждение стало широко распространенным, хотя при этом делается немного попыток определить, в чем заключается особый смысл, содержание предпринимательства и его влияние на экономику.

Все это хорошо согласуется с идеей классика современной микроэкономической теории А. Маршалла (1842—1924) о коренном свойстве, главной черте рыночной экономики. Маршалл отверг признание конкуренции в качестве такого главного свойства, что на первый взгляд может казаться странным, поскольку именно она представляется центральным моментом во всех теоретических рассуждениях о рынке. Он обращает внимание на другое свойство рыночной экономики — «свободу производства и предпринимательство». Понятно, что это свойство тесно связано с конкуренцией, но оно нетождественно ей. Более того, в отличие от конкуренции, которая характеризует скорее общее свойство экономической среды рыночного хозяйства, «свобода производства и предпринимательство» подчеркивает позитивный пункт движения рыночной экономики. Однако сам Маршалл затем не развил это положение специально, сосредоточив свое внимание больше на том, что характеризует конкуренцию, делая

лишь случайные, но иногда очень глубокие замечания в адрес того свойства рыночного хозяйства, которое он определил как коренное.

Современные суждения о рынке и предпринимательстве страдают обычно той же недоговоренностью в вопросе о предпринимательстве. Но все они интуитивно признают за предпринимательством роль решающего фактора в развитии рыночной экономики.

Что интересует российских экономистов в предпринимательстве?

Прежде всего, интерес этот связан с особенностью переходной экономики России. Прежняя «советская», или «социалистическая», система не содержала в себе такой феномен, как предпринимательство во всяком случае не содержала его как типичный и достаточно массовый элемент системы. Поэтому переход России к рыночной экономике означает, в частности, то, что предпринимательство должно быть «создано» или должно «возникнуть». Развитые рыночные системы имеют дело с налицо существующим — «готовым» — предпринимательством. Они давно прошли период его рождения. Поэтому проблемы его возникновения, истоков, предпосылок появления интересуют экономистов здесь значительно меньше, чем в России, где возникновение и развитие предпринимательства — такой же важный элемент рыночной реформы, как либерализация цен и хозяйственных связей, формирование инфраструктуры рынка. Поэтому, несмотря на ее новизну, интерес к проблеме оказывается более широк именно в России.

Современная Россия с неразвитым предпринимательством имеет и некоторое преимущество в возможностях исследования предпринимательства, поскольку для нее существует акцент на проблемах его «возникновения». В условиях стабильного рыночного хозяйства, где предпринимательство является естественным налицо существующим элементом общественного организма, некоторые его свойства — иногда очень важные — не замечаются, как, например, не замечает здоровый человек своих автоматически действующих органов — сердца, печени. Поэтому переходное состояние экономики и объективно — в «материи» происходящих изменений, и субъективно — в направленности сознания на всю совокупность происходящих изменений, содержит в себе более глубокие возможности проникновения в природу предпринимательства.

«Многомерность» и «универсальность» предпринимательства

Изучение предпринимательства сопряжено с немалыми трудностями, обусловленными не только его собственным содержанием, но и очень неоднозначным отношением к нему общественного мнения, различных социальных групп. Здесь много предвзятости, догматизма и по-

рой слишком горячей страсти, что мешает спокойной оценке и основательности понимания его природы, предположений, форм и роли в системе рыночной экономики и в переходной экономике.

Следует обратить внимание на затруднения другого рода, связанные с собственным содержанием предпринимательства, и хотя бы в общих чертах определить их.

Содержание предпринимательства, как оно выступает в многообразных суждениях о нем, оказывается постоянно связано с некоторой парадоксальностью или даже мистичностью. Здесь всегда есть недоговоренность по каким-то существенным обстоятельствам. Они отличаются обыденностью и очевидностью, с одной стороны, а с другой — какой-то таинственностью и неуловимостью конкретного содержания. Такое сочетание очевидного, определенного и неуловимого, даже, кажется, неопределимого, принципиально составляет в суждениях о предпринимательстве главную трудность его понимания. Вполне допустимо предположить, что такая парадоксальность суждений о предпринимательстве объясняется не столько субъективными свойствами сознания, сколько специфической природой предпринимательства.

В обыденных представлениях о предпринимательстве сталкиваются противоположные суждения. Предпринимательство часто связывают с махинациями, спекуляцией или просто жульничеством. Противник предпринимательства решительно отвергает какое-либо научное углубление в вопрос заявлением типа: «Предпринимательство это мошенничество. Разве какой-нибудь мошенник позволит раскрыть способы, с помощью которых он достигает своих целей? Здесь нужен не теоретический анализ, а следственные действия». Но не более вразумительно о предпринимательстве говорит и его защитник, когда утверждает: «Предпринимательство — это образ жизни. Предпринимателем надо родиться». В обоих случаях феномен предпринимательства переносится в область личных качеств некоторой группы людей, обладающих каким-то даром и ведущих поэтому особый образ жизни, отличающий их от непредпринимателей.

Конечно, приведенные суждения являются суждениями обыденного сознания, а не науки. Однако присутствующий в них элемент косвенности определения существа дела, ссылки на слишком общие или слишком узкие характеристики («образ жизни», «спекуляция») во многом присущи и утверждениям науки, которые оказываются то исключительно конкретны, то предельно абстрактны, то универсальны и всеобщы, то замыкаются на частностях, то утверждают некую повторяющуюся связь, то впадают в стихию случайности.

Все это дает некоторое основание предположить, что предпринимательство — явление сложное, многомерное и много-

ликое, обладающее к тому же свойством специфической «универсальности». В последующем мы попытаемся показать, что эти предположения имеют вполне реальную экономическую почву.

В настоящее время нет какой-то общепризнанной теории предпринимательства ни у нас, ни в остальном мире. То, что говорится сегодня теоретиками о предпринимательстве, представляет чаще всего некий конгломерат фрагментарных суждений. Одна часть из них базируется на предпосылках неоклассической теории и ведет речь о «предпринимательских способностях» как одном из факторов производства наряду с трудом и капиталом, не выделяя, однако, ничего специфического в этом факторе. Другая же часть представляет собой простое обобщение суммы эмпирических данных, не связанное с концептуальной основой экономической теории.

Так, например, волна развития малого бизнеса на Западе в 70—80-е годы породила представление, что только малый бизнес есть предпринимательский бизнес, и именно такое понимание предпринимательства получило наибольшее распространение в России. Малый бизнес, по существу, стал признаваться главным направлением российского предпринимательства. Формула «малое — великолепно» затмила тот факт, что до ее открытия «прекрасным» признавалось, наоборот, крупное, и что малый бизнес на Западе не отменил достоинств крупного и не сменил его, а ужился с ним к их обоюдной выгоде. Кроме того, каждое малое предприятие имеет сильное стремление превратиться в крупное и иногда достигает цели, не теряя при этом предпринимательские качества. Во всяком случае, интерес к малому бизнесу пока никоим образом не повлиял на углубление представлений о предпринимательстве.

§ 2. В ПОИСКАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Субъект предпринимательства Англичанин Р. Кантильон (1680—1734) был первым, кто обратил свой взгляд на феномен предпринимательства как явление нового времени, сменившего феодальное средневековье. Он отмечал, что в дополнение к земельным собственникам и наемникам разного рода появился новый слой людей, которые на свой страх и риск устремляются к рыночному обмену с целью извлечения прибыли. Эту группу людей Кантильон назвал предпринимателями. Кантильон не изобретал никакой теории, он просто зафиксировал общественный факт, но тем не менее его определение предпринимателя и предпринимательства, появившееся задолго до современных форм рыночного хозяйства, кажется, вполне соответствует нашему времени.

Однако это не совсем так. По мере развития рыночного

хозяйства, капиталистических отношений, индустриальных форм производства, отношений собственности и т. д. возникли трудности идентификации субъекта предпринимательства. Стало не просто сказать, кто же является в современном обществе предпринимателем. Когда владелец какого-либо предприятия сам управляет всеми его делами, трудностей не возникает. Но если он нанимает управляющего, которому поручает значительную часть распоряжения делами, кто в этом случае является предпринимателем? Еще более сложно в случае с акционерным предприятием, где акционеры-собственники вообще могут совершенно не представлять существа деятельности предприятия, которым они владеют.

В современном обществе в рыночные отношения с целью извлечения прибыли вступают самые разнообразные субъекты: индивидуальные фирмы, мелкие и крупные, товарищества, акционерные предприятия и предприятия, находящиеся в собственности работников, государственные предприятия. Сложность определения субъекта предпринимательства здесь, очевидно, связана с недостаточной определенностью для современного общества самого понятия предпринимательства, как оно было дано Кантильоном.

Этими трудностями в некоторой степени можно объяснить то, что предпринимателями стали называть просто предприимчивых людей, действующих на рынке, или просто людей энергичных, азартных, склонных к рискованным предприятиям. То, что первоначально было связано с какими-то специальными действиями, какой-то особой деятельностью, стало казаться несущественным. Любая деятельность, направленная на извлечение прибыли и сопряженная с риском, стала представляться предпринимательством с единственной оговоркой — кроме деятельности, которая запрещена законом.

Но существовало и другое направление в анализе предпринимательства, которое не теряло интереса к содержанию его деятельности и пыталось его анализировать.

Комбинация факторов — основное содержание деятельности

Через сто лет после Кантильона феномен предпринимательства получил форму определенной теоретической концепции у Ж. Б. Сэя (1767—1832), которая базировалась уже на ряде устоявшихся к этому времени экономических понятий — «капитал», «земля», «труд» как «факторы производства» и понятие «комбинация факторов». Здесь сохранялись и «риск», и цель — извлечение прибыли, и рыночное пространство как социально-экономическая среда, в которой осуществляется предпринимательская деятельность. Само же предпринимательство определялось как оперирование с факторами производства — извлечение их в одном месте, где они дают малый доход, затем перемещение и но-

вая их комбинация в другом месте, где они дают наибольший доход.

Определение Сэя, будучи достаточно конкретным, обладало в то же время и определенной всеобщностью, что является необходимым признаком научной концепции. Оно приложимо к любым формам предпринимательской деятельности: торговле, производству, кредитному делу, любой посреднической деятельности, включая спекулятивную. Неслучайно любой трактат о предпринимательстве сегодня не может обойтись без прямой или косвенной ссылки на определение Сэя. Оно приобрело авторитет классической формулы предпринимательства.

Комбинирование факторов производства как основное содержание деятельности предпринимателя получило дальнейшую конкретизацию, а также оценку роли предпринимательства в экономической системе. Соединение вещественных и личных факторов содержится в марксистском направлении экономического анализа и по существу представляет частное применение понятия «комбинации факторов», но в этом варианте четко различается роль отдельных факторов по отношению к созданию богатства, что в дальнейшем привело его к резкой критике более общей концепции Сэя.

А. Маршалл использует понятие комбинации факторов в связи с развитым им «принципом замещения» одной комбинации факторов другой — не только вообще, но и в рамках существования и развития отдельной фирмы. Принцип замещения выражал прогресс технологии и организации на каждом отдельном предприятии — более совершенной комбинацией факторов сменялась прежняя, менее продуктивная. По отношению к экономической системе в целом «принцип замещения» Маршалла играл роль своеобразного механизма отбора более жизнестойких или способных к дальнейшему развитию комбинаций факторов производства подобно закону естественного отбора Дарвина. Это направление взглядов Маршалла на экономику иногда называют «экономической биологией».

Достоинством его является то, что новые комбинации факторов производства, осуществляемые индивидуальными предпринимателями, вплетаются в общий процесс развития производительных сил, осуществляемый в разных пунктах экономики. В разных, иногда противоречивых, формах это затрагивает технологию, технику, организацию, управление, а в сумме представляет поступательный процесс расширения производственных возможностей. Тем самым предпринимательская деятельность получает внешний объективный общеэкономический результат, что позволяет оценивать предпринимательство не только с субъективной, но и с объективной точки зрения.

Но современная неоклассическая микроэкономика еще вполне удовлетворяется формулой Сэя в ее самой общей форме, более того, достаточно общепризнано, что неоклассическая теория не фокусирует специального теоретического внимания на проблеме предпринимательства. Едва ли не единственным развитием понимания предпринимательства на почве неоклассики стала идея Ф. Хайека о предпринимательской активности как факторе движения к равновесию. Однако в этом случае предприниматель отличается от обычных покупателей и продавцов лишь тем, что более рационален, более изощрен в своих действиях. Но это фактически означает, что абсолютно все субъекты рынка оказываются так или иначе в большей или меньшей степени предпринимателями, что противоречит даже самому обычному представлению. Впрочем к одному виду покупателей и продавцов развитое Хайеком понимание предпринимателя подходит вполне — к торговцу, который не просто покупает и продает, а покупает, чтобы продать с прибылью. Действительно, роль торговца исключительно высока в процессах движения к рыночному равновесию — через расширение пространства рынка и рыночного порядка, через интенсификацию обменных процессов. Но здесь комбинация факторов производства ограничена, по существу, комбинацией товаров. Поэтому идея Хайека мало продвинула представление о предпринимательстве в производственной сфере, которое хотя и связано с рыночным равновесием, но содержит в себе и обстоятельства, вызывающие неравновесие.

Комбинация факторов в производственном процессе отличается от их комбинации в торговле рядом серьезных особенностей.

Во-первых, на определенное время она имеет устойчивый вид, что обусловлено производимым продуктом, технологией, организацией трудового процесса. Факторы здесь оказываются связаны по крайней мере на время жизни данного способа производства продукта.

Во-вторых, комбинация эта не так произвольна, как в торговле, и представляет всегда определенный порядок, последовательность, укладывается в строгие временные интервалы взаимодействия факторов.

Связь предпринимательской деятельности с неопределенностью результата деятельности, с риском — очевидное ее свойство. Она известна давно и отмечалась еще Кантильоном. Сегодня нередко это ее свойство рассматривается в качестве главного отличительного признака. Поэтому предприниматель определяется как человек, который берет на себя риск решений, принятых по его личной инициативе. Несомненно, это так. Но, во-первых, риск характеризует содержание дея-

Время неопределенности и риска

тельности предпринимателя с внешней стороны, не затрагивая и не определяя содержания его решения. Существенно с точки зрения его деятельности здесь лишь то, что риск и неопределенность придают дополнительную жесткость мотивации этой деятельности. Это обуславливает строгость и жесткость в отборе экономических проектов. В то же время это оправдывает компенсацию риска в затратах предпринимателя. Жесткость в оценке проектов имеет важный и общеэкономический результат — предприниматель дает жизнь лишь наиболее перспективным проектам, по крайней мере он ориентирован в принятии решений прежде всего на наиболее перспективные из них. Несомненно поэтому, что экономика, в которой предпринимательская мотивация сильна, превосходит по возможностям экономического роста ту, где она снижена. Однако реальные возможности роста определяются в большей степени конкретным содержанием предпринимательской деятельности, теми комбинациями факторов производства, которыми они оперируют в данный момент.

Во-вторых, в рыночной среде любой экономический субъект действует в условиях неопределенности и так или иначе несет бремя риска. Поэтому рассмотрение существа предпринимательской деятельности прежде всего через это свойство либо распространяет предпринимательство на всех участников рынка, либо переносит вопрос в плоскость такого личного качества, как готовность идти на риск. Предпринимателем оказывается просто «человек рискующий», азартный, короче говоря — игрок. Очевидно, есть ограниченность в таком подходе к представлению о предпринимателе.

Предпринимательство и нововведения Наиболее плодотворным направлением в исследовании собственно предпринимательской деятельности стала концепция, связавшая предпринимательство с нововведениями, весьма обстоятельно представленная Й. Шумпетером (1883—1950). Она обнаруживает очевидную преемственность по отношению к идее «новых комбинаций факторов» Сэя, однако существенно ее конкретизирует и развивает благодаря анализу деятельности предпринимателя-«новатора». Естественно, что она могла сформироваться лишь тогда, когда инновационная деятельность достаточно четко проявилась в изобретениях, новых технологиях, видимым образом входивших в жизнь и менявших форму производства.

Связь предпринимательства с нововведениями хорошо видел А. Маршалл и задолго до появления книги Шумпетера «Теория экономического развития» дал интересную и вполне соответствующую общей концепции Шумпетера оценку роли изобретателя и предпринимателя в экономической жизни общества. Он отмечал, что роль предпринимателя или изобретателя часто представляют так, будто они, внедряя

новшество или изобретение, разом меняют экономический порядок. Он утверждал, что на самом деле это не так. Их действительная роль в жизни общества заключается в другом, а именно своим новшеством они не создают новый порядок, но ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе. По сравнению с оценкой роли предпринимателя-новатора у Шумпетера, характеристика Маршалла выглядит более спокойной, даже вкрадчивой, но, пожалуй, и более универсальной. Шумпетер представляет предпринимателя как фигуру, решительно ломающую прежние формы производства и организации жизни общества, революционером в экономике, зачинателем социальной и политической революции. Он постоянно осуществляет «созидательное разрушение», является главной фигурой в экономическом развитии общества. У Маршалла же новатор-предприниматель не революционер, а необходимое звено общей эволюции экономики, он — ускоритель экономических процессов.

Во всяком случае несомненно наличие общности взглядов на фигуру предпринимателя у этих двух выдающихся представителей экономической мысли, — общности, выражающейся в том, что предпринимательство и новаторство в современном обществе представляют взаимосвязанное целое.

§ 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - «НОВАТОР»

Комплексность
определения

Достоинство шумпетеровской идеи предпринимателя-новатора заключается прежде всего в его комплексности. Оно, в сущности, не отвергает ни одного из ранее существовавших определений предпринимателя.

Здесь остается и прибыль как мотив поведения, хотя предпринимательская деятельность погружена здесь в более широкую среду, чем та, которая ранее была связана с получением добавочной прибыли. Эта новая среда порождает и новые стимулы, из которых наиболее сильным называют стремление реализовать свои способности. Здесь предприниматель также имеет дело с факторами производства, но действует более решительно и целеустремленно. Он в буквальном смысле создает новые факторы производства и новые комбинации.

Деятельность предпринимателя-новатора несомненно связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела. Поэтому совершенно очевидно, что решение столь сложных и разнообразных задач предъявляет довольно жесткие требования к личным качествам человека, занятого предпринимательством. Здесь важны и грамотность, и знания, и умения, и характер.

Существенно, что предпринимательство, связанное с нова-

торством, переводит предпринимательскую деятельность из разряда какой-то таинственной и мистической активности в ранг специфической формы трудовой деятельности. Отличительной особенностью этого труда является то, что это труд, который преобразует прежние формы труда, или, что он есть «труд, преобразующий труд».

Результат деятельности предпринимателя оказывается изменением в материальном содержании, формах и способах труда. Это относится не только к материальному производству, но и к изменениям формы труда в торговле, банковском деле — к любой сфере деятельности.

В свете такого понимания предпринимательства не вызывает удивления, что среди преуспевающих предпринимателей довольно большая часть — инженеры. И дело, видимо, не в том, что для успеха предприятия надо хорошо знать техническую сторону производства, а в том, что инженеру ближе и понятней, чем людям многих других профессий, сама постановка и решение изобретательской задачи, что, собственно, и является содержанием деятельности предпринимателя как новатора.

Труд предпринимателя и труд изобретателя, как и ученого-исследователя, оказываются очень похожими как по содержанию, так и по форме. Разумеется, их подчас различают мотивация и характер ограничений. Но по своему содержанию и результатам они имеют слишком много сходства, что предполагает наличие тождества. Поэтому шумпетеровский взгляд на предпринимателя заставляет видеть в нем не азартного и агрессивного игрока, готового предпринять любую авантюру, следуя зову личного интереса, но исследователя-первопроходца в меняющихся формах жизни общества.

Предпринимательство — фактор ускорения развития экономики

Специфическое свойство предпринимательства — ускорять экономические процессы отличает его от простого агента рыночных сил. Основной механизм рынка — конкуренция и действие закона спроса и предложения. Принцип действия собственно рыночного механизма — равновесие. Предпринимательство, являясь элементом рыночного хозяйства, тем не менее действует в нем как сила, вызывающая скорее возмущения и колебания, чем способствует достижению равновесия.

Ускоряя процессы изменений в факторах производства, формах труда, организации деятельности, предпринимательство тем самым все время переводит экономику как бы в новое измерение и препятствует становлению равновесия. Шумпетеровская формула «созидательного разрушения», осуществляемая предпринимателем, подчеркивает его роль «возмутителя спокойствия».

Предпринимательская активность может действовать и

как обычная сила рынка, способствуя развитию механизма равновесия. Так происходит тогда, когда расширяется число фирм, действующих на рынке. Это формирует конкурентную среду и тем самым способствует механизму равновесия. Но, очевидно, это относится к тому периоду деятельности предпринимателя, когда он создает свою фирму. Конечно же создание предприятия есть выражение предпринимательской активности как готовности открыть дело. Поэтому часто об активности ее в экономике судят по динамике численности вновь открывшихся предприятий. Однако это еще ничего не говорит о качественном содержании предпринимательской активности действующей фирмы.

Предпринимательская активность в переходной экономике России проявляется преимущественно в этой простой форме — росте числа самостоятельных частных предприятий. Она пока очень ограничена в сфере производственной деятельности, где только и может вполне реализоваться новаторская функция предпринимательства. Даже те фирмы, которые имели намерение заниматься производственной деятельностью, в основном теперь заняты торговлей и посредничеством, что способствует формированию рыночной среды, но не приводят к более глубоким изменениям. Потенциал предпринимательства-новаторства, имеющийся в крупной промышленности, не используется, поскольку на государственном уровне и в общественном сознании господствует представление о том, что предпринимательское поведение характерно лишь для малого и среднего бизнеса, хотя это противоречит мировой практике. Серьезные ограничения для предпринимательской активности представляет все еще сохраняющаяся общая экономическая нестабильность.

Необходимым условием развития предпринимательства как устойчивого и типичного поведения экономических субъектов является экономическая свобода, дающая возможность действовать по собственной инициативе, неся полную ответственность за неудачу или успех предприятия. Общеизвестно, что предпосылкой такой свободы является право частной собственности на имущество, средства производства, результаты деятельности. Такая предпосылка в России создана.

Но дело не только в частной собственности. В обществе, где жизнь и деятельность людей в высокой степени взаимосвязаны, свобода частного лица ограничена не одним лишь правом на такую же свободу других лиц, но и существующими формами совместной коллективной, акционерной, коммунальной и государственной собственности, которые существуют не только в форме абстрактного права, но и в материальной форме предприятий и учреждений различного рода.

Для предпринимателя не обязательно, чтобы право частной собственности было ничем не ограничено. Предприниматель не идеолог, а прагматик, поэтому для него важно, чтобы при наличии частной собственности были ясно и четко определены правомочия всех остальных субъектов прав собственности. Ему в его практической деятельности более важна доступность ресурсов, информации, легкость получения кредитов или выхода на внешние рынки и т. д. Для этого необходимы четкие правовые и процедурные гарантии по всем этим вопросам. Таким образом, предприниматель нуждается в системе коммерческого или торгового права более, чем в неограниченном праве частной собственности самой по себе.

Мировой опыт показывает, что предпринимательская деятельность не ограничивается только сферой частных индивидуальных предприятий. В некоторых случаях коллективные и даже государственные предприятия могут успешно ее осуществлять, а частные предприниматели нередко с большей готовностью решают свои дела, вступая в сделки с государственными предприятиями. Однако это возможно скорее всего лишь при широком существовании самостоятельных частных предприятий, которые действуют как фермент, преобразующий характер действия государственных и коллективных предприятий.

В современной России затягивание решения вопросов четкого определения прав всех субъектов хозяйства существенно ограничивает возможность реализации предпринимательского потенциала общества.

§ 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Среда как предпосылка и объект предпринимательской деятельности

Взаимоотношения предпринимательской деятельности и общественно-экономической среды важны как для конкретизации самого предпринимательства,

так и для характеристики рыночной экономики.

Среда и предпринимательство — две стороны рыночного хозяйства, активно взаимодействующие друг с другом, побуждая к изменению и развитию. Эти взаимодействия, быть может, составляют важнейший момент формирования рынка в России, поскольку позволяют увидеть и оценить более широкий и более конкретный круг условий осуществления реформ, чем общие условия рыночной экономики.

Предприниматель — не обычный покупатель и продавец на рынке и не просто персонификация фирмы. Последние скорее приспосабливаются к окружающей среде, делая свой индивидуальный выбор. Предприниматель, наоборот, активен по отношению к ней. Иногда эта активность приобретает ка-

чества агрессивности, как это было в России на первых порах экономических реформ, — первые кооперативы и малые предприятия нередко выступали разрушителями преимущественно государственных предприятий.

Предприниматель преобразует среду, она становится для него объектом деятельности. Он формирует новую среду, реализуя новаторски-изобретательский характер своей деятельности. Но здесь следует вспомнить Маршалла: предприниматель преобразует среду на базе тех тенденций и возможностей, которые в ней явно или неявно присутствуют. Может быть, здесь полезно вспомнить опыт российских бирж, рост которых не учитывал предпосылок их образования и чья активность быстро сошла на нет.

Экономическая среда предпринимательства может быть различными способами классифицирована. Не все обстоятельства внешней среды находятся в непосредственной близости к преобразовательной функции предпринимательства в собственном смысле.

Так, например, А. Хоскинг выделяет семь элементов среды предпринимательства: экономическая обстановка, политическая ситуация, правовая среда, социально-культурная среда, технологическая среда, физическая или географическая среда, и, наконец, институциональная организационно-техническая среда, в которую включена вся совокупность институтов от рекламных агентств до банков, с помощью которых бизнес ведет свои дела.

Экономическая среда представлена здесь действительно достаточно полно, но при этом очень отстраненно по отношению к непосредственному содержанию предпринимательской деятельности. Представленная классификация предполагает со стороны предпринимателя лишь учет и реакцию на обстоятельства каждой сферы, а не активное ее преобразование. Даже технологическая среда рассматривается лишь как отражение уровня научно-технического развития, которая воздействует на предпринимательство, например в области автоматизации обработки данных, информационных технологий.

Такой подход понятен, если учесть, что автор определяет предпринимательство или бизнес как «деятельность, осуществляемую частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству при приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций»¹. Фактически здесь речь идет не о собственно предпринимательстве, а о фирме, дело-

¹ Хоскинг А. Теория предпринимательства. М., 1993.

вом предприятии. Это довольно частый пример смешения предпринимательства с бизнесом вообще. Такая стертость характеристики предпринимательства — нередкое явление в экономической литературе. Более того, как уже говорилось выше, предпринимательство относят иногда к области неэкономической — к психологии, социологии или культуре. Мы в данном случае придерживаемся другой точки зрения, а именно той традиции, которая создана Шумпетером и еще далеко себя не исчерпала. Примечательно, что применительно к России она дает возможность рассматривать дополнительные линии развития экономической реформы, поскольку затрагивает обстоятельства, которые незаслуженно забываются в оценке возможностей рыночных преобразований. Поэтому нас интересуют прежде всего те элементы экономической среды, которые являются не только предпосылкой его деятельности, но непосредственно представляют содержание и объект его преобразовательных усилий.

Многомерность экономической среды Обстоятельства, в которых действует предприниматель, и силы, влияющие на его поведение, столь многообразны, что это более всего, может быть, объясняет трудность определения сущности предпринимательства и даже вызывает ощущение бессмысленности его поиска.

Предприниматель действует одновременно в нескольких сферах, например в производственной, торговой, финансовой. Очевидно, что требования, диктуемые производством, отличаются от условий финансовых взаимоотношений или отношений с покупателями. Вследствие этого его действия нельзя рассматривать всего лишь как разновидность поведения, следующего принципу альтернативного выбора полезностей, издержек, производственных возможностей. И несмотря на то, что существует некоторая область в пространстве его деятельности, где можно заменить финансами технологию, а маркетинговой стратегией — финансы, это лишь очень ограниченная сфера, не выражающая специфики его деятельности как новатора.

В предпринимательском действии технология, финансы, сбыт представляют органы «одного тела» фирмы, которые имеют продолжение за ее пределами уже в качестве самостоятельных сфер. Внутри предприятия и предпринимательской деятельности они представляют одно непрерывное целое.

Имея дело с самыми различными сферами, предприниматель выступает своего рода «мастером на все руки», специалистом-универсалом. Это собственно и есть материальное основание того его свойства, которое было определено как универсализм. Вместе с тем это объясняет и интегративность в оперировании комбинациями факторов производства.

Некоторые сферы, в которых действует предприниматель, оставляют мало места для изменения ее параметров. Но есть области, которые предприниматель может разнообразно и основательно изменять — технология, организация, управление, формы труда и его стимулирование, схемы и формы взаимоотношений с партнерами и клиентами.

Таким образом, первые сферы требуют, чтобы он к ним приспособливался (в адаптационно-приспособительной деятельности, как правило, предприниматель действует изобретательно и активно), в то время как вторые представляют непосредственно объект и содержание его преобразовательной деятельности.

Есть области, которые если и зависят от предпринимательской активности, но изменения, происходящие в них по природе этих сфер, не могут быть сильными или быстрыми. Например, традиции или вообще то, что называют социально-культурной средой. Формируемые жизнью многих поколений, они чрезвычайно консервативны, изменения в них происходят медленно. Но тем не менее они могут и не быть непреодолимой преградой для предпринимательской активности, вносящей неизбежно некоторые изменения в традиционный уклад жизни. Наиболее яркий и известный пример этому — современная Япония, сумевшая создать продуктивный контакт предпринимательского поведения с традицией, сочетая опыт общинной организации с индивидуалистическими формами рыночного поведения.

Производственно-технологическое пространство

Общества с развитым рыночным хозяйством нередко называют «индустриальными обществами». И несмотря на то, что «индустриальное» и «рыночное» представляют различные понятия, частое их совмещение нельзя назвать случайным.

Действительно, по-видимому, нет такого развитого рыночного хозяйства, в котором бы отсутствовали и развитые формы индустриальности. Но, как известно, бывает обратное. Тем не менее говорить о рыночном хозяйстве, о рыночных реформах и о предпринимательстве в его современных формах нельзя, если оставлять в стороне этот аспект рыночного хозяйства.

Индустриальность как свойство рыночного хозяйства характеризует производственно-технологическое качество экономики, проявляющееся в таких его особенностях как широкое производство и применение машин, сложных технологий, существование крупного производства, развитие науки и тесное взаимодействие с производством, специфические формы организации предприятий, часто со сложным внутренним

строением. Степень развитости экономики определяется тем, как далеко она шагнула в создании и использовании индустриальных отношений. Это, далее, определяет один из важнейших параметров рыночной экономики — пространство производственных возможностей, конкурентоспособность, внутренние силы и внешние ограничения. Степень развития индустриальных форм России, например, определяют ее реальные ресурсы, с которыми она идет в рыночное хозяйство и мировую экономику.

В движении индустриальности от первичных форм к современным высоким технологиям есть определенная логика и последовательность. Существующим в данный момент технологиям и производственным формам присущи специфические тенденции изменения, развития, их смена другими, новейшими формами.

Помимо общих закономерностей в развитии промышленности существуют и законы развития ее отдельных сфер, каждая из которых разворачивается по своему «особому коду», последовательности изменения.

Каждое отдельное предприятие объединяет совокупность технологий и форм труда, что представляет особый тип производства и отражает как общие закономерности эволюции промышленности, так и особые возможности собственного пути. Разумеется, тот, кто имеет потенциал роста и изменения, встречает и ограничения. Однако они не лежат на поверхности — все параметры нужно знать и понимать, подчас открывать заново, другими словами, всякий раз изобретать все новые способы реализации технологического потенциала. Предприниматель и изобретатель становятся тем самым «близнецами-братьями».

Связь предпринимательства с изменениями, и прежде всего производственно-технологическим пространством его дела, подтверждает энтузиаст и пропагандист идеи единства предпринимательства и нововведений П. Друкер, утверждая, что предпринимательство есть специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятия и общества, есть постоянная реализация этих изменений. Он подробно анализирует обстоятельства-индикаторы этих изменений, как он говорит, «источники нововведений». Здесь и просто «неожиданные события», и несоответствие между реальностью, «какой она есть на самом деле», и нашими представлениями о том, «какой она должна быть», либо «несоответствие внутри ритма или логики процесса»¹.

Все это — свидетельства назревающих или даже уже про-

¹ Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. М., 1992. С. 77.

исшедших, но еще незамеченных изменений в производственно-технологическом, организационном, общественном пространстве деятельности предприятия. Именно эти изменения представляют для предпринимателя наибольший интерес, хотя последний не всегда бывает им осознан. Можно заметить, что взгляд Друкера соответствует мысли Маршалла, которая была отмечена выше: «изобретатель-предприниматель» есть «ускоритель изменений», созревающих в обществе. Друкер делает попытки анализа этих изменений непосредственно, обследует способы их обнаружения и обстоятельства, способствующие появлению нововведений.

Для инновационной деятельности в технологическом пространстве исключительную важность представляет связь с естественными науками, в особенности с технологическими. Открывая новые свойства в природе, естественные науки способствуют расширению возможностей для новых технологий, создают предпосылки для разработки новых предпринимательских идей. На необходимую связь науки и производства еще в XIX веке указывал К. Маркс, называя науку «функцией капитала». С начала XX века, и в особенности теперь, это стало очевидным фактом.

Таким образом, сегодня предпринимательская функция обнаруживает свою тесную связь с наукой. Последние десятилетия породили множество новых форм разнообразных взаимодействий той и другой.

Связь предпринимательства с инновационной деятельностью чрезвычайно многообразна. Ее анализ позволяет сделать некоторые непривычные для общепринятого представления выводы. Например, инновационно-ориентированное предпринимательство оказывается сопряжено с меньшим риском. Или ограничения, с которыми сталкивается предприниматель при решении своих задач, способны стимулировать предпринимательскую активность сильнее, чем наличие открытых возможностей. Области, которые в деятельности предпринимателя инициирует нововведение, весьма разнообразны, но более всего заключены в трех сферах — материально-технологической, организационной, собственно рыночной.

Предприниматель и менеджер

Отношения предпринимателя и менеджера, ставшие предметом интереса экономической науки в 40-х годах, когда была

провозглашена «менеджеральная революция», связаны с двумя обстоятельствами: во-первых, с определенным завершением отделения собственности от непосредственного контроля за ней (этот процесс начался еще в XIX веке) и, во-вторых, с обособлением организационно-управленческой сферы в относительно самостоятельную по отношению к со-

держанию деятельности. Относительность обособления последней состоит в том, что содержание этой деятельности, способы и используемые средства (это касается как производственной сферы, так и торговой, и кредитной) лишь до известной степени предопределены материальным или производственно-технологическим содержанием деятельности предприятия. Основная черта организации — в том, что она всегда представляет отношения между лицами, индивидами. Поэтому от содержания процесса как бы остается одна лишь цель, остальное же представляется организации безразличным. Цель может быть достигнута комбинацией различных форм организационных структур, различением обязанностей, субординацией и т. п. Выделение самостоятельной значимости организации в успехе дела приобрело в 50-е — 60-е годы такое всеобщее признание, что иногда этот период называют периодом организаций.

В результате подъема роли организации менеджер становится наиболее видной фигурой всякого предприятия, именно через него реализуется в значительной мере функция предпринимателя-новатора. Говоря об отношении менеджера и предпринимателя, П. Друкер отмечает следующее. Конечно, менеджер не является собственно предпринимателем, однако предприниматель всегда должен быть немного менеджером. С другой стороны, менеджер, не выполняющий функции предпринимателя, оказывается плохим менеджером.

Собственно рыночное пространство Большинство работ, посвященных предпринимательству, фокусируется в основном именно на деятельности предпринимателя в рыночной среде, как таковой. И действительно, это общая сфера деятельности всех без исключения субъектов рынка, необходимое звено активности любого делового предприятия. Область обмена, продажи — область, в которой все действуют в известной мере одинаково, стремясь максимизировать полезность в пределах своих бюджетных ограничений.

Вместе с тем предпринимательское поведение и здесь отличается высокой активностью и разнообразием. Его задача — возможно более точно спрогнозировать общую ситуацию на рынке, поведение покупателя, оценить соответствие производимого продукта потребительским склонностям последнего, определить собственные перспективы на данном рынке с учетом наличных и будущих конкурентов. Огромная роль в успехе дела принадлежит рекламе, которая становится сильнейшим оружием в деле продвижения собственных товаров на рынке. Активная, энергичная маркетинговая политика отличает предпринимательское поведение в этой области. Созданием развернутой системы сбыта своей продукции, разработкой новых схем взаимоотношений с контрагент-

тами предприниматель преобразует и совершенствует рыночную среду.

Переходное состояние экономики России, когда рынок, по существу, лишь формируется, объясняет то, что деятельность предпринимателей именно в этой сфере чаще всего обращает на себя внимание экономистов. Однако это важная, но лишь одна сторона их активности.

Сфера отношений собственности

Вопреки бытующему представлению, будто предпринимательство есть свойство, присущее исключительно частной форме собственности, практика не столь односторонняя. Общепринятое представление объясняется скорее всего идеологическими и политическими пристрастиями более, чем серьезными научными аргументами. Шумпетер, например, не связывал предпринимательство исключительно с частной или капиталистической формой собственности. Возможно, поэтому его концепция предпринимательства-новаторства не имеет особой популярности на Западе, хотя он — признанный авторитет в экономической теории. Предпринимательство в современном обществе перестает быть делом одиночек, следующих своему личному интересу. Поскольку оно осуществляется в непрерывно расширяющемся и меняющемся пространстве, многообразие обстоятельств, которые предстоит связать предпринимателю при комбинировании факторов, вызывает необходимость сотрудничества. Отсюда — работа командой является самой типичной формой предпринимательской деятельности.

В осуществлении своих идей предприниматель сталкивается с множеством препятствий, для преодоления которых необходима сильная личная мотивация. С этой стороны, частная собственность с ее жесткими требованиями ответственности оказывается необходимой предпосылкой предпринимательства.

Особое значение для предпринимательства имеет существование акционерной формы собственности. Для реализации своих идей предпринимателю необходима мобильная форма ресурсов. Акционерная форма и развитая кредитная сфера предоставляют ему ресурсы как раз в этой форме.

Информационная среда предпринимательства

Информация в деятельности предпринимателя имеет исключительно важное значение. Она тем более существенна, что в современном мире приобрела самостоятельное существование в связи с развитием информационной техники и созданием специальных потоков ее движения. Информация стала новым фактором производства наряду с капиталом, трудом, землей, предпринимательскими способностями, наукой. Тенденции повышения роли информации получили обобщенное выражение в гипотезе становления «информационного общества», в

котором резко меняется представление о привычных понятиях — капитале, труде, власти, собственности.

Владение информацией становится подчас более существенным, чем владение собственностью. Использование информации может компенсировать ограниченность других ресурсов, оно открывает доступ к новым ресурсам. Оперативная техника пользования информационными данными становится эффективным средством принятия наиболее сильных технологических и коммерческих решений.

В целом это приводит к тому, что информация становится мощным фактором ускорения изменений в экономике, и эта ее роль как нельзя более соответствует функции предпринимателя — улавливать и ускорять намечающиеся в обществе преобразования. Именно поэтому информационная среда является существенной областью предпринимательской деятельности.

Рассеяние и консолидация предпринимательской функции

Как уже видно из сказанного, предпринимательская деятельность в развитой индустриальной экономике осуществляется не только и не просто собственником, либо хозяином предприятия. Во-первых, очевидно, что она известным образом разделена между собственником и менеджером причем в случае, с акционерным предприятием предпринимательская функция в значительно большей степени возлагается как раз на менеджера. Во-вторых, к предпринимательской функции причастен непосредственно инженерный персонал предприятия, без активности которого невозможно осуществлять нововведения, невозможно вообще уловить возникающие в производстве ограничения и необходимость изменений.

Технологические и организационные преобразования легче осуществлять, если к делу более широко подключается весь состав работников предприятия. «Японские» кружки качества — не экзотика, но точный учет той особенности нынешнего времени, что эффективные изменения технологии, организации, управления требуют широкого сотрудничества, собственника, менеджера, работника предприятия.

Таким образом, предпринимательски-новаторская функция широко рассеяна между многими участниками крупного делового предприятия. Это рассеяние определяется не только отношениями собственности, но и характером функционирования предприятия в индустриальной экономике и тем, как в нем возникают, созревают и реализуются изменения. В этих условиях приобретает важное значение новый элемент предпринимательской функции — консолидация этого рассеянного инновационного потенциала. В той мере, в какой менеджеры разного уровня способны это сделать, и реализуется предпринимательская функция.

§ 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРУПНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Особенность российской экономики заключается в специфических свойствах ее индустриальности. Они обусловлены не столько ее «социалистическим» прошлым, сколько масштабами территории, расположенностью в относительно суровом природно-географическом поясе, а также малой плотностью населения. В этих условиях быстрое осуществление индустриализации было бы невозможным без изначального тяготения к высокой концентрации производства, дающей возможность использовать кооперацию производственных единиц, которые далеко отстоят друг от друга. «Социалистическая идея» лишь усугубила это тяготение и привела к крайностям централизованно управляемой индустриальной экономики. Последняя стала громоздкой, инерционной, мало поддающейся модернизации. Вопреки устоявшимся представлениям об искусственности индустриальной системы России в ней остается потенциал для прогрессивных изменений.

Кооперация и синергизм в крупном производстве

Особенность индустриальной формы крупного производства — в том, что она опирается на эффект кооперации или синергии, выражающийся в наличии дополнительной силы по сравнению с суммой производительностей ее частей. Поэтому крупное предприятие всегда содержит в себе дополнительные производственные возможности по сравнению с более мелкими предприятиями, хотя и проигрывает в мобильности. Именно первое преимущество определило этап индустриализации, который прошли все страны развитой рыночной экономики.

Ресурс кооперации сохранился и в современной российской промышленности. Он дополняется тем, что каждое предприятие использует не одну, а целую совокупность разных технологий, располагает квалифицированными кадрами. Всякая кооперация обладает возможностью собственного перекомбинирования, изменения специализации, построения нового производственного аппарата. Использование этих возможностей затруднено сегодня громоздкостью производственной системы, специфической формой монополизма, возникшего из крайностей специализации, что ограничивает, но не лишает возможности модернизации промышленности. Решение этой задачи весьма соответствует предпринимательской функции и нуждается в ней. В более широком плане необходима разработка общей концепции структурной перестройки промышленности, досконально учитывающая действительные ее слабые и сильные стороны. Необходима стратегическая программа промышленной политики.

Взаимосвязь науки и производства

Для существующей промышленности взаимосвязь с наукой — реальный элемент ее функционирования. Отсутствие ясной промышленной политики лишает ориентиров научные подразделения промышленности. Поиск же направлений модернизации промышленности невозможен без глубокой научно-технологической и экономической проработки различных вариантов изменений. Здесь необходимо использовать опыт деятельности научных учреждений западных стран, создавших многообразные формы взаимоотношений бизнеса и науки. Конечно, инициатива в этих преобразованиях лежит в основном на самих промышленных предприятиях и их менеджерах. Однако экономические сложности, неопределенность положения промышленных предприятий России, необходимость уделять слишком много времени заботам выживания не оставляют пространства для решения стратегических задач, к которым относится и налаживание связей с институтами науки.

От жесткой к гибкой производственной системе

Слабость современной промышленности России перед лицом рыночных реформ заключается не только в громоздкости ее производственного аппарата, но в его инерционности, негибкости, неспособности быстро и коммерчески эффективно реагировать на изменения во внешней среде. Это положение — не исключительное свойство российской промышленности. В такой ситуации находилась промышленность западных стран в 20-е — 30-е годы. Кризис 1929—33 гг. отчетливо это обнаружил. После него реорганизация производственного аппарата западных стран пошла как раз в направлении выявления «потенциала гибкости», который в 60-х—70-х годах оценивался многими экономистами как более существенный параметр жизнестойкости предприятия, нежели наличие машин, финансовых средств, трудовых ресурсов. Это проявилось в частности в массовом движении диверсификации производства.

Потенциал гибкости — пластичность производства, его способность к изменению, развитию и модернизации, что требует формирования новых взаимоотношений между производством и наукой, собственником и менеджером, менеджером и персоналом. Все это фокусируется в предпринимательстве, осуществляющем поиск и реализацию нововведений. Таким образом, важным и самостоятельным фактором движения к гибким формам производства является сам предприниматель.

Социальная база предпринимательства в крупной промышленности

Как можно уже понять, социальная база предпринимательства в крупной промышленности представлена не множеством индивидуальных собственников,

ведущих собственное производство, но людьми, уже связанными с промышленностью, знающими ее слабые и сильные стороны, понимающими ценность и ограниченность промышленных форм производства. Это, прежде всего, менеджеры, специалисты, технологический персонал промышленных предприятий и связанных с ними научных учреждений. Главным препятствием в реализации предпринимательских возможностей этих людей является неопределенность прав собственности и распоряжения, что лишает их четкой производственной и коммерческой мотивации.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте предпринимателя как субъекта рыночного хозяйства.
2. Каковы основные свойства предпринимательской деятельности?
3. Чем обусловлена связь предпринимательства и инновационной деятельности?
4. Какова роль общественно-экономической среды в реализации предпринимательской функции?
5. Какова роль предпринимателя в становлении рыночной экономики?
6. Какими качествами должен обладать предприниматель?
7. В чем трудности формирования предпринимательского слоя в России?

Глава 8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

§ 1. ТРАДИЦИОННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В прежние времена политическая экономия социализма использовала довольно стандартный измеритель для определения макроэкономической или, как тогда было принято говорить, «социально-экономической эффективности» народного хозяйства. В качестве результата рассматривался валовой внутренний продукт, совокупный общественный продукт или национальный доход. По поводу этих различий измерителей шла довольно значительная дискуссия. В качестве затрат рассматривался либо совокупный фонд рабочего времени, либо так называемый среднесписочный состав совокупного работника общества. В ряде случаев в качестве затрат пред-

лагалось рассматривать не только затраты живого труда, но и затраты фондов, природных ресурсов, т. е. всю совокупность затрат в экономике.

Показатель эффективности в любом случае получался весьма противоречивым: наверху, в числителе, даже если брался национальный доход или конечный продукт, оказывался результат, измеренный... затратами, внизу, в знаменателе, — те же самые затраты, но уже непосредственно, как источник для получения результата. Сравнение одного затратного показателя с другим давало не слишком адекватное представление об экономической эффективности.

Тем не менее валовой национальный продукт, или национальный доход на душу населения, — это те измерители, которые дают весьма содержательное представление о макроэкономической эффективности и не случайно поэтому достаточно широко используются и в современной западной статистике.

Рассуждая о политической экономии социализма, нельзя забывать и о том, что достаточно традиционным в ней был и другой подход, когда в качестве результата авторы пытались рассмотреть всю совокупность слагаемых, обеспечивающих свободное всестороннее развитие человека, его благосостояние. В этом случае предлагался либо так называемый «продуктовый» вариант, когда в качестве числителя брался интегральный фонд благосостояния и свободного всестороннего развития человека (не только фонд потребления, но и все те затраты, которые осуществлялись в социокультурной сфере, плюс целый ряд других, связанных со стоимостным измерением затрат на развитие человека); либо предлагался несколько фантастический (поскольку он не имел количественного измерения и практически не использовался) показатель эффективности, требовавший соединения в качестве результата показателей материального потребления, величины достигнутого в данном обществе свободного времени (как времени, свободного развития человека) и некоторой количественной меры превращения труда в потребность (в творческую деятельность, реализующую потенциал личности). Последний показатель фактически так и не был найден; интегрировать эти три трудносоизмеримых слагаемых результата социально-ориентированной экономики фактически оказалось невозможно.

Однако был предложен весьма остроумный и адекватный действительной сущности социальной ориентации экономики показатель, суть которого состояла в соотношении фондов свободного и рабочего времени общества.

Во всяком обществе проблемой является достижение определенной меры свободного всестороннего развития человека. Для этого, естественно, требуются существенные затраты

материальных ресурсов, труда, а значит, и совокупного рабочего времени общества. Таким образом, соотношение совокупного фонда свободного времени, т. е. времени, в течение которого человек развивается как личность, обогащая себя не за счет, а совместно с другими членами общества, — на одном полюсе; затраты совокупного фонда рабочего времени в рамках репродуктивного трудового процесса — на другом — таков показатель социальной ориентации экономики.

Как конкретно можно посчитать такой результат и затраты? Достаточно просто. Представим себе один миллион жителей, который располагает в течение астрономического года стабильным объемом физического времени. Часть этого времени всегда будет тратиться на осуществление физиологических нужд: сон, еда и т. д. Какая-то часть будет затрачена, как рабочее время общества, т. е. время, в течение которого человек будет осуществлять непосредственно трудовую деятельность. Некоторая часть окажется для миллиона жителей временем свободной творческой деятельности. Туда войдет и труд тех, кто занят в сфере науки, искусства, образования, туда войдет и свободное время (т. е. время, в течение которого человек осуществляет свое развитие) всех членов общества. Но туда не войдет время, которое мы теряем на транспорте, на стоянии в очереди, на плохо организованную бытовую систему. Так удастся измерить реальный социальный результат — свободное время и те затраты, которые это сообщество вынуждено осуществлять для достижения этого результата или просто растрачивать вследствие неэффективности социально-экономической организации.

Конечно может показаться, что значительная величина свободного времени во всяком обществе может быть достигнута просто за счет снижения уровня утилитарного потребления. Однако, принимая во внимание, что определенный уровень утилитарного потребления является абсолютно необходимым условием творческой деятельности, такого рода предположения становятся достаточно фантастическими: прежде чем заниматься наукой, искусством и образованием, человек должен получить определенный уровень утилитарного потребления. В противном случае творческая деятельность окажется всего лишь благопожеланием, а мы измеряем реальное свободное время, т. е. то время, в течение которого осуществляется развитие человека, а не просто бездельничание.

Наряду с этими, не слишком понятными и не слишком привычными для традиционного экономического подхода формулами, нужно вспомнить о подходе к проблеме экономической эффективности в рамках т. н. «системы оптимального функционирования экономики» (СОФЭ). В данном случае предполагалось, что возможно построение оптимизационных математических моделей (в ряде случаев базировавшихся

на оптимизационной динамической модели межотраслевого баланса), в соответствии с которыми удастся найти некоторую универсальную интегральную функцию полезности в обществе, по которой оптимизируются соотношения пропорций между различными составными частями совокупного общественного труда и совокупного общественного продукта.

Общая идея СОФЭ об измерении экономической эффективности по принципу меры приближения к некоторой оптимальной, зафиксированной точке, является крайне важной для переходной экономики, где конечная цель перехода — задача достаточно жесткая и наиболее важная мера приближения к этому оптимуму при определении некоторого набора затрат, заданных пропорций и некоторых абсолютных ограничений, нарушение которых недопустимо ни при каких условиях (например, ограничений гуманитарного, экологического характера, ограничений, связанных с глобальными проблемами человечества и т. д.).

Наконец, хотелось бы напомнить и о подходе к пониманию эффективности в «экономике», рассматривающем функционирование рыночной экономики, базирующейся на частной собственности. В данном случае под эффективной макроэкономикой, как правило, понимается равенство спроса и предложения, достигаемое при полной занятости и отсутствии инфляции. Безусловно, такое равновесие и такое состояние оптимума в реальной рыночной экономике является недостижимым. В зависимости же от того, насколько экономическая система приближается к этой задаче, классический «экономикс» оценивает эффективность этой системы на макроуровне. На уровне фирмы в большинстве случаев мерой эффективности фактически становится прибыль (исчисляемая различными методами) в соотношении с издержками.

Анализ макроэкономических проблем эффективности предполагает учет и определенных разновидностей классического «экономикса», возникших в современных условиях. Прежде всего, это неокейнсианские модели экономического равновесия и экономического роста, где обязательно принимается во внимание соотношение совокупного спроса и совокупного предложения в экономике. Только при условии их сбалансированности мы можем говорить об эффективной экономической системе.

Насколько возможно использование в переходной экономике не только традиционного подхода экономикса, ориентированного на рыночную экономику, но и тех подходов к эффективности, которые предполагались для нерыночной, по своей сути, экономической системы?

Представляется, что возможность использования последних подходов к эффективности наряду с традиционными подходами экономикса весьма велика, ибо переходная экономи-

ка — это система, в которой, с одной стороны, остается значительный слой нерыночных отношений (во многом дорыночных отношений, базировавшихся не на переразвитии, а на недоразвитии современных отношений товарного производства), а с другой — отношений пострыночных, возникающих на базе «снятия» рыночной системы хозяйствования, создания более эффективных, более сложных хозяйственных и социально-экономических механизмов.

Такого рода соединение до и пострыночных механизмов, при наличии рынка, как одного из слагаемых переходной экономики, а также ориентация экономики на развитие человека как высшая целевая установка этой хозяйственной системы — все это позволяет искать критерии эффективности, интегрирующие названные выше подходы. Говорить о готовых моделях такой интеграции было бы пока преждевременно, т. к. теория переходной экономики только складывается.

Однако в любом случае можно зафиксировать, что сутью такого нового интегрирующего измерения эффективности могла бы стать система показателей, отражающая степень приближения реальной переходной экономики к той оптимальной точке, которая является целевой для перехода от **прежней** тоталитарной системы к новой. Соответственно минимизация социально-экономических, природных и иных затрат на осуществление этого перехода, при наличии рыночной и иной макроэкономической сбалансированности в обществе будет, с одной стороны, измерителем затрат, с другой — некоторым ограничением, которое нельзя обойти при движении к этому оптимуму.

В зависимости от моделей переходной экономики точка, к которой должна приближаться наиболее эффективная модель, может быть определена по-разному. Это может быть модель движения к рынку любой ценой — так называемое движение к точке невозврата, провозглашенное теоретиками «шоковой терапии», когда высшей целью является становление адекватного представлением монетаристской школы механизма хозяйствования (прежде всего, рыночного механизма) и отношений собственности (прежде всего, частной), а потери общества должны быть минимальными (речь идет не столько о затратах, сколько о потерях, поскольку реальная практика указывает на то, что глобальный кризис является неизбежным следствием стремления попасть в эту точку невозврата).

Возможна и другая модель, связанная с ориентацией на экономику для человека. В этом случае критерий для оптимальности может быть задан по принципу фиксации количества и структуры свободного времени (при определенном нормативном уровне благосостояния) при минимизации затрат на осуществление этого перехода. Естественно,

что определенный объем и структура свободного времени общества будут связаны с соответствующей социально-экономической структурой и соответствующим механизмом хозяйствования. Однако экономическая эффективность — это одна сторона проблемы достижения социальной справедливости в рамках социально-ориентированной экономики и той цены, которую общество должно заплатить за реализацию этой целевой установки.

Возникает и такой вопрос: действительно ли утверждение, что социальные результаты и социальная справедливость — это антитеза экономической эффективности, некоторый вычет из того объема экономических ресурсов, которыми обладает общество? Быть может, правомерен и обратный подход, когда социальная справедливость и социальная ориентация экономики будет рассматриваться как важнейший стимул, как важнейшее средство повышения экономической эффективности? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо обратиться к характеристике социальной справедливости в переходной экономике.

§ 2. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ!

Мечты о справедливом обществе существовали, пожалуй, с того момента, когда возникла реальная социальная организация человечества. Идеальное государство Платона в качестве некоторого идеала сменилось идеалами христианства относительно общества, в котором богатому войти в храм труднее, чем верблюду проскочить в игольное ушко. Социальная справедливость прокламировалась в рамках средневековых ересей, действовала как мотив во время крестьянских революций, существовала в качестве некоей абстрактной установки во времена Ренессанса и позже, — когда человечество пыталось бороться за новую социально-экономическую систему, преодолевавшую внеэкономическое феодальное принуждение, в XVII—XIX веках. Так или иначе, формировалась модель общества, в котором справедливость, — этот вечный идеал угнетенной части человечества — будет достигнута теми или другими методами.

Однако до нового времени представления о социальной справедливости оставались не более чем некоторой нравственной установкой о том, как должно или может быть, если исходить из романтического, утопического представления, устроено справедливое общество.

Так что же такое, эта социальная справедливость? Какое общество может быть названо справедливым? Какая экономическая система может отвечать этому высокому требованию?

Эмпирически достаточно понятно, что «справедливой»

обычно называют такую систему отношений, в которой распределение жизненных благ осуществляется по мнению большинства... справедливо. За этой тавтологией скрыт достаточно глубокий смысл, а именно: социально справедливой может быть названа такая экономическая и социальная система, которая объективно соответствует стандартам экономического поведения, потребностям, интересам большей части членов данного исторически определенного общества. Соответственно это та система экономических отношений (в первую очередь — отношений распределения), которые субъективно воспринимаются большинством членов общества как справедливые, т. е. соответствующие тем экономическим устоям, которые они считают «естественными», нормальными, адекватными для самих себя.

Другое дело, что эти «естественные» условия жизни всякий раз оказываются **исторически конкретными**, когда-то возникающими, когда-то исчезающими, т. е. исторически переходящими условиями социально-экономической жизни. Но обществом на определенном этапе его развития такие отношения и механизмы собственности и распределения воспринимаются как «естественные». Для феодальной системы естественным казалось то, что «благодарные люди» — те, кто осуществлял прямое внеэкономическое принуждение по отношению к большей части населения, живут намного богаче, чем подавляющее большинство крестьянского, ремесленного населения — тех, кто создавал богатство для относительно немногочисленных сословий дворянства и духовенства.

Относительно недавно (всего лишь двести-триста, а где-то всего лишь сто лет назад) возможность внеэкономического, основанного на насилии присвоения общественного богатства стала восприниматься большинством членов общества как вопиющая несправедливость, как нарушение «естественных» оснований человеческой жизни. Естественным же стал строй буржуазных, рыночных отношений, где каждый имеет право на равных конкурировать с другими, считая, что именно эти отношения свободной конкуренции выступают в качестве важнейшего критерия социальной справедливости.

Однако очень быстро выяснилось, что не только период первоначального накопления с его кровавым законодательством и широким использованием все того же неэкономического принуждения с целью обезземеливания крестьян и формирования класса наемных работников, лишенных средств производства, несет в себе заряд несправедливости. Этот период сменяется системой классического капитализма XIX века, в которой равноправие оказывается весьма своеобразным, а «справедливость» системой, в которой большая часть членов общества лишена средств производства и воспринимается как собственник рабочей силы, которому едва хватает по-

лученной в конце месяца или недели заработной платы для того, чтобы продержаться до следующей получки. Причем в девятнадцатом веке этой получки хватало только на минимум пищи и самую простую одежду при скверном жилье.

Другая часть членов общества (как правило, меньшая) воспроизводилась в условиях этого «справедливого» порядка в качестве собственников средств производства. В конце производственного цикла у них в руках «почему-то» оказывалась сумма денег, вполне достаточная не только для того, чтобы воспроизвести то общественное богатство, тот капитал, который они использовали для производства, но и получить еще прибыль, используемую как в форме личного дохода, вполне достаточного для того, чтобы иметь особняк и многое другое, чего были лишены сотни наемных рабочих, так и идущую на накопление, являвшееся прерогативой класса собственников средств производства, класса капиталистов.

Это общество достаточно быстро стало восприниматься значительной частью населения как общество несправедливое, что стало одной из предпосылок целой цепи социальных революций и потрясений как в девятнадцатом, так и двадцатом столетиях. Пролетарские революции во Франции и Восточной Европе, Великая Октябрьская Социалистическая революция и революции в Венгрии и Германии, борьба наемных рабочих за свои права практически во всех, тогда еще империалистических державах, обладавших огромными колониями, борьба колоний и полуколоний за свою независимость — все это были реальные проявления борьбы общества за новый социально-экономический порядок, против несправедливости.

Сегодняшняя система, базирующаяся в развитых государствах на модели «общества благосостояния» («общества двух третей»), включающей значительные перераспределительные процессы, пожалуй, в большей степени отвечает критериям социальной справедливости. Она воспринимается большинством жителей (этими самыми «двумя третями») именно как справедливое общество. Но этого нельзя сказать о большинстве населения стран всемирного рыночного хозяйства, и прежде всего, о тех 80%, кто живет в странах все более отстающих от развитых стран, в которых сосредоточено всего лишь двадцать процентов населения.

Наконец, нельзя не упомянуть и о том, что в обществе так называемого «реального социализма» узкая прослойка «номенклатуры», (т. е. устойчиво воспроизводимой специфической бюрократии), присваивала несоразмерно большую часть общественного богатства. При этом она использовала меньшую часть этого богатства в качестве личных привилегий, а большую его часть просто разбазаривала. Тем не менее ситуация, при которой чиновник ездит в бронированном лимузине, проживает в особняке и питается из закрытого распре-

делителя, в течение долгих десятилетий воспринималась как нормальная и социально-справедливая. Лишь в последнее десятилетие существования этой тоталитарной структуры, незадолго до «перестройки», понимание того, что привилегии бюрократам являются социально-несправедливыми (не говоря уже о том, что вся система в целом является социально несправедливой), стало постепенно нарастать в обществе и явилось одним из важнейших условий слома господства бюрократической системы.

В результате в науке и обыденном сознании к настоящему времени сложились три основных исторически определенных критерия социальной справедливости: уравнительный (до буржуазный), рыночный (объявляющий справедливым распределение доходов по факторам производства) и «социалистический» (в соответствии с которым справедливо лишь распределение по труду при наличии равных минимальных гарантий для всех членов общества).

Итак, исторически специфическое определение социальной справедливости — это соответствие системы экономических отношений (прежде всего, отношений распределения) тому «стандарту» поведения, потребностей, интересов, которые объективно доминируют в конкретном обществе на данном этапе его развития и воспринимаются большинством его членов, как справедливые, как адекватные экономическим условиям общества.

Кроме исторически специфического определения социальной справедливости, как особого для каждого конкретного общества на конкретном этапе развития, существует еще и общенсторическая дефиниция социальной справедливости как такой системы социально-экономических отношений, и прежде всего — распределения, которая соответствует, если угодно, «сверхзадаче» развития человечества, установке создания условий для максимального использования творческого, (креативного) инновационного потенциала человека.

Подобного рода «сверхзадача» фактически во многом пронизывает и предшествующую историю человечества, где лозунги уравнительности (во многом связанные с лозунгами социальной справедливости) были обусловлены не только задачей перераспределения несправедливо концентрирующегося в руках немногих общественного богатства, создаваемого трудом большинства, но и с задачей создания реальных возможностей каждому проявить свои человеческие качества, стать человеком, личностью. С этим во многом была связана и борьба тех, кто был объектом внеэкономического принуждения — рабов, крепостных, жителей авторитарно-бюрократических государств так называемого «реального социализма». С этим же во многом была связана борьба наемных рабочих и других жителей современного рыночного сообщества (совре-

менного в широком смысле слова: включая сюда историю восемнадцатого и девятнадцатого, а не только двадцатого века). Такой критерий становится особенно важным сегодня, на рубеже третьего тысячелетия, на рубеже превращения творческой деятельности человека в важнейший источник экономического роста и общественного развития.

Почему же все-таки объективно обусловлена и столь настоятельна борьба человечества за социальную справедливость и, в частности, почему требование социальной справедливости является одной из важнейших установок переходной экономики?

Прежде всего, потому, что справедливость — это такая экономическая категория, которая максимально близка к нравственным критериям общества. Критерий социальной справедливости и критерий нравственности экономической системы — это во многом совпадающие, пересекающиеся в своей сущности общественные понятия. Если же мы собираемся создавать экономическую систему, безнравственную по своей сути, то такая система будет, во-первых, экономически неустойчивой и, во-вторых, экономически неэффективной.

Ее неустойчивость будет обусловлена тем, что регулирование социально-экономической жизни лишь на основе волевых, юридических норм, без нравственного «стандарта» поведения человека, ориентированного на воспроизводство этой экономической системы — такое общественное устройство делает необходимым либо чрезмерный аппарат подавления (как это происходило во всяких тоталитарных системах, безнравственных в своей основе, или в системах, основанных на чрезмерной степени эксплуатации в рамках рыночной модели, столь же безнравственных), либо эта система придет в состояние самораспада. Последнее, т. е. отсутствие мощной системы насилия при наличии тенденции к самораспаду экономики, является типичной чертой современной хозяйственной системы (здесь, я имею в виду экономику России и многих других пост-тоталитарных государств начала девяностых годов, где безнравственность социально-экономической системы, реализующей модель «номенклатурного капитализма», явилась одним из слагаемых общего распада хозяйственной жизни).

Задача достижения экономической эффективности безнравственной системой также не может быть реализована, поскольку отсутствие нравственных установок существенно снижает общую мотивацию труда, а самораспад общества — это важнейший барьер на пути экономического развития, экономического роста.

Однако внеэкономические, нравственные соображения — это всего лишь одно из слагаемых проблемы объективной обусловленности движения к социальной справедливости.

Более существенно для исследователя-экономиста сообра-

жение собственно экономического характера. Необходимо показать, что социально-справедливая экономическая система максимально эффективна и в чисто утилитарном отношении. Для этого нужно обратиться к анализу так называемого противоречия социальной справедливости и экономической эффективности.

§ 3. ПРОТИВОРЕЧИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Противоречие экономической эффективности и социальной справедливости — это современная превращенная форма общезкономического противоречия между производством и потреблением.

Их соотношение (в рамках фиксированного периода времени) — это соотношение по принципу «больше-меньше»: чем больше мы тратим на производство, тем меньше остается для потребления, и наоборот. Аналогичное соотношение наблюдается и в процессе воспроизводства: чем больше идет на накопление, на инвестиции, тем меньше остается для развития потребительского сектора в будущем. Наконец, это противоречие может приобрести вид противоречия между рабочим и свободным временем: чем больше одно, тем меньше другое; а также трудом и продуктом, используемым для утилитарного потребления и для развития социокультурной сферы — сферы, в которой осуществляется свободный прогресс человеческой личности, обучение, наука и культура.

Все эти противоречия включают в себя не только взаимоприятие, но и единство двух сторон при условии осуществления социальной ориентации экономики, ибо производство и инвестиции — это не более, чем вложения, которые мы осуществляем сегодня для того, чтобы завтра получить рост социального результата. И наоборот, вложения в потребительскую сферу — это вложения в развитие человека, а человек — главный экономический ресурс, главный и точник экономического роста (тех же инвестиций, того же производства) на следующем этапе воспроизводственного цикла.

Соответственно и противоречия между свободным и рабочим временем разрешаются по тому же принципу, т. е. превращением рабочего времени во время творческой деятельности — время, обеспечивающее свободное развитие человека, а свободное время, превращаемое во время развития личности, становится ни чем иным, как временем создания главной производительной силы всякого общества — человека, работника.

Традиционно в экономической теории, анализирующей это противоречие (а это, как правило, школы, так или иначе связанные с «экономиксом») рыночное саморегулирование рассматривается как максимально эффективная хозяйственная

система. Соответственно, экономическая эффективность (с точки зрения такого рода теоретиков) достигается только в рамках свободно развивающейся рыночной системы, либо, в лучшем случае, рыночной системы с некоторым минимальным вмешательством государственных и иных регулирующих органов. Естественно, такая система является антагонистичной по отношению к системе перераспределения, выравнивания доходов.

Социальная справедливость в рамках этого подхода фактически фиксируется всего лишь как механизм перераспределения с целью предотвращения чрезмерной дифференциации доходов, социального положения граждан в условиях свободного развивающегося рынка. Несложно сделать вывод, что такого рода перераспределение должно снижать (и действительно снижает) те стимулы, которые создает рынок, а именно стимулы связанные, с одной стороны, с возможностью быстрого обогащения, с другой — опасностью разорения и безработицы.

Отсюда отрицательное соотношение этих двух полюсов противоречия: социальной справедливости, понимаемой как уравнивательные тенденции, и экономической эффективности, понимаемой как максимизация извлечения прибыли при сбалансированности спроса и предложения, отсутствии инфляции и полной занятости в рамках рыночного хозяйства.

И социальная справедливость, и экономическая эффективность при таком подходе оказываются крайне «обужены», ибо фактически эти понятия трактуются в превратном виде, выхолащивающем их реальный смысл: экономической эффективности как меры приближения экономики к задаче свободного развития человека, и социальной справедливости как той системы отношений (в частности, распределения), которая в наибольшей степени обеспечивает возможность реализации творческого, инновационного и трудового потенциала человека.

Тем не менее это противоречие реально, поскольку большая часть экономики сегодня является рыночной, где экономическая эффективность объективно действует в «узком» смысле. Социальная же справедливость реализуется главным образом благодаря перераспределительным механизмам посредством вычетов из доходов одних групп населения и добавок к доходам другим. Последнее и есть ни что иное, как внутренний барьер ограничения на пути развития рыночной экономики в отличие от потенциально возможного качественного изменения как сути экономики, так и природы социальной справедливости. Отсюда следует характеристика противоречия социальной справедливости и экономической эффективности, как реальной, но превратной («прячущей», камуфлирующей»

содержание) формы общественного противоречия производства и потребления.

Всегда ли экономическая эффективность и социальная справедливость антагонистичны?

Даже спыт рыночных экономик, «продвинутых» в социальном отношении (связанных с самоотрицанием многих институтов рынка), прежде всего опыт обществ, ориентированных на социально-демократическую модель экономики, или модель социального рыночного хозяйства, показывает, что без определенной меры социальной справедливости эти системы развиваться не могут.

Определенная мера перераспределения, выравнивания доходов, создания социальных гарантий и равных стартовых условий является абсолютно необходимым условием экономического развития современной технологической системы, базирующейся на все большем использовании квалифицированного и творческого труда.

Наличие альтернативных тенденций на протяжении восьмидесятых годов двадцатого века (некоторый ренессанс либеральных теорий, монетаризма и других теорий, требующих минимизации вмешательства государства), а так же кризисы социал-демократической доктрины не отрицают только что сказанного. Монетаристские идеологические установки лидеров тех или иных буржуазных государств (тетчеризм в Англии, рейгономика в США и т. п.) мало изменили реальные механизмы отношений распределения в этих странах и достаточно быстро закончились. Даже в США рейгономика оказалась вытеснена «Клинтономикой». В любом случае, однако, определенное чередование либеральных и социал-демократических доктрин незначительно изменяет механизмы социального регулирования экономической жизни. Отношения перераспределения — объективная закономерность внутренне противоречивой экономики развитых стран, где есть действительные достижения социальной справедливости, но без качественного отрицания устоев этой экономической системы (на это, естественно, не идет истеблишмент). Эти достижения связаны с временным снижением экономической (рыночной) эффективности в случае, если развиваются только перераспределительные механизмы, не меняющие сути рыночной буржуазной экономики. Отсюда периодический «откат» назад к рыночной «несправедливости» (или, если следовать адептам рынка, рыночной «справедливости»). Затем в результате нарастания поляризации и социальных конфликтов, обострения проблем нехватки квалифицированной рабочей силы и т. д. возникает обратная тенденция (как это произошло, скажем, в Соединенных Штатах в 1992 г.).

Не могу не упомянуть и о том, что проблема социальной справедливости в современном мире всякий раз оказывается

жестко связанной с социально-политическими вопросами. Достаточно часто в качестве классического примера, подтверждающего правомерность противоречия между социальной справедливостью и экономической эффективностью, используется пиночетовская модель социально-экономической жизни Чили семидесятых-восемидесятых годов, построенная на крови, прямом подавлении демократических движений, физическом уничтожении законного правительства Альенде. Сначала были провозглашены монетаристские ценности (прежде всего, «свободный рынок»), а недавно Чили начала пропагандироваться, как страна, достигшая невиданных чудес в области экономической эффективности. При этом упоминалось, что отказ от «социальной справедливости» позволил этой системе разрешать достаточно успешно и социальные проблемы.

Международная статистика, однако, говорит, что результатом реализации этой модели оказался огромный провал в решении простейших, базисных социальных вопросов: прежде всего таких, как реальная заработная плата и реальные доходы большей части населения. По этим показателям чилийская экономика лишь к концу восьмидесятых годов достигла того стандарта, который имелся в начале семидесятых (в период правительства Альенде). И этот провал был связан не только с экономической политикой монетаризма, но и с политической системой, базировавшейся на прямом запрете любых форм самоорганизации трудящихся, начиная от профсоюзов и заканчивая политическими партиями.

Позитивные и негативные примеры, характеризующие зарубежный опыт, однако, не дают ответа на теоретический вопрос о ключевом звене, позволяющем соединить социальную справедливость и экономическую эффективность так, чтобы первая была условием роста второй в переходной экономике. Между тем принципиально этот ответ найден уже давно — только «дорогая» рабочая сила заставляет экономику переходить от экстенсивного к интенсивному типу развития, добиваясь прироста производства и улучшения качества за счет научно-технического прогресса, а не снижения (относительно или абсолютного) «цены труда».

Принципиально эта связка «работает» следующим образом. Гарантированный минимум заработной платы и система социальной защиты уже и еще нетрудоспособных создают «подпор», не позволяя покупателю рабочей силы снижать «цену труда». Более того, социальные гарантии и наличие сильных организаций трудящихся (профсоюзы, левые политические партии и фракции в парламенте), способных их отстаивать, гарантируют и реализацию тенденций возрастания «цены труда» по мере роста квалификации и инновационного потенциала работников. В условиях жестких «ограничений снизу» для предпринимателя единственным доступным способом

повышения конкурентоспособности товаров и соблюдения все ужесточающихся экономических, социальных и т. д. нормативов, задающих «рамки» рынка, становится экономия труда и других ресурсов за счет автоматизации производственного процесса, развития ресурсо- и трудосберегающих технологий и другие инновации.

В переходной экономике эта закономерность может реализовываться лишь при условии перехода к тому качеству роста, которое выше было названо «экономикой для человека». Реализовывавшаяся вплоть до 1994 г. в России модель «номенклатурного капитализма» стимулировала развитие прямо противоположной модели. Отсутствие стабильных социальных гарантий и установление минимума заработной платы, пенсий и иных доходов на крайне низком уровне (в 7—8 раз ниже официального прожиточного минимума); противодействие созданию сильных организаций трудящихся, способных бороться за повышение зарплат; монополизация экономики и корпоративизм и бюрократизм, препятствующие как развитию конкуренции, так и нормативному регулированию рынка — все это создало условия, когда относительная «цена труда» в России сократилась по сравнению с периодом «реального социализма» более чем на треть. Только в 1992 г. цены на товары выросли более чем в 25 раз, в то время как номинальная зарплата — в 12, в 1993 г. при общем снижении уровня инфляции в 2 раза разрыв между ростом цен на товары и номинальной зарплатой сохранился.

Альтернатива этому курсу связана не только с решением проблемы социальной защиты и повышением «цены труда», но и формированием иной системы отношений собственности, иной модели рынка, макроэкономического регулирования и т. п. При этом акцент на «долженствовании» не отменяет, однако, того, что подобная модальность суть не благожелание, а просто переформулировка общей закономерности экономики на рубеже XXI века, экономики, переходной от индустриального капитализма к постиндустриальному обществу: только при условии обеспечения минимума социальной справедливости, необходимого для такой переходной экономики, в частности сильной социальной защиты в обществе, возникают абсолютные барьеры на пути экстенсивного развития и создаются стимулы научно-технического прогресса и «задействования» инновационного потенциала человека.

Итак, противоречие социальной справедливости и экономической эффективности реально, но реально в той мере, в какой, с одной стороны, существует общеэкономическое противоречие производства и потребления, рабочего и свободного времени, с другой — в какой существуют превратные формы этого противоречия, связанные с наличием рыночной или бюрократической системы хозяйствования. И эти превратные

формы могут преодолеваются, сниматься в переходной экономике. Это «снятие» возможно на пути поиска адекватных форм разрешения, но не уничтожения имманентно присущего всякой, в том числе переходной, экономике противоречия между производством и потреблением, рабочим и свободным временем.

Далее встает более конкретный вопрос: как в переходной экономике превратить систему обеспечения социальной справедливости, прежде всего систему распределения, в стимул для экономического роста? Иными словами, какая система отношений распределения обеспечивает наибольшие стимулы для предпринимательской деятельности, труда, использования инновационного и творческого потенциала работника? Ответ на этот вопрос связан с исследованием целого блока новых проблем.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте понимание экономической эффективности различными экономическими школами.

2. В чем специфика определения экономической эффективности в переходной экономике?

3. Каковы основные подходы к пониманию социальной справедливости? Применимы ли они для исследования переходной экономики?

4. Почему достижение социальной справедливости является объективно необходимым для переходной экономики? Оспаривается ли этот тезис? Если да, то почему?

5. В чем состоит противоречие экономической эффективности и социальной справедливости? Какова его специфика в переходный период экономики?

6. Каковы возможные направления снятия этого противоречия (охарактеризуйте теоретические модели и реалии переходной экономики).

Глава 9

СИСТЕМА СТИМУЛОВ К ТРУДУ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Наш предмет — специфическая для современной переходной экономики система распределения, обеспечивающая, с одной стороны, социальную защиту, с другой (и это, пожалуй, главное) — стимулы к труду, предпринимательской деятельности и использованию инновационного потенциала работника.

§ 1. ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Как может быть устроена в переходной экономике система распределения? Понятно, что в ее основе могут лежать два принципиально различных, но во многом сходных, механизма распределения. Один из них основан на рыночных методах, второй — на механизме распределения по труду. Оба этих механизма не так просты. И система распределения в рыночной экономике — это не только то, что описано в учебнике «Экономикс», и распределение по труду — это совсем не то, о чем можно было бы догадаться исходя из публицистических заметок последнего времени.

Рассмотрим, как работают эти системы. Тем более, что реальная переходная экономика потому и переходная, что включает оба этих механизма, да еще и в деформированном, вследствие сохранения тоталитарно-бюрократического наследия, виде. Во всяком случае, она их включает, с одной стороны, в той мере, в какой мы еще не до конца ушли от элементов «социализма», существовавших, пусть в мутантной, но реальной форме в прошлом; с другой — в той мере, в какой рыночная экономика движется по пути к социально ориентированной переходной экономике, к «экономике для человека». Не исключено, что движение по пути «номенклатурного капитализма» полностью вытеснит механизмы распределения по труду в ближайшем будущем, что, однако, не «отменит» процессов становления элементов социалистической модели распределения. Последнее остается устойчивым трендом экономики на рубеже двадцатого — двадцать первого веков, тем более, что многие из компонент этого механизма используются сегодня и в развитых буржуазных странах.

В рыночной системе хозяйствования существует достаточно простая модель, объясняющая получение доходов различными лицами, — их приносит каждый из факторов производства: труд — зарплату, капитал — прибыль, земля — ренту. В последнее время к ним добавляют предпринимательские способности, которые также обеспечивают соответствующие доходы.

Эта модель неплохо объясняет фактическое положение дел за исключением одного «нюанса»: почему в такой экономике, базирующейся якобы на социальной справедливости, возможности накопления и получения существенно более высокой, по сравнению с доходом работника, доли общественного богатства, связаны с капиталом и с собственностью на капитал? Почему именно собственность на капитал дает возможность присваивать весь доход от функционирования этого капитала и почему эта собственность на капитал должна быть сконцентрирована в руках небольшой части членов общества?

Справедливость постановки этих вопросов подтверждается

активно проводимой в большинстве развитых стран политической диффузии собственности, теми или иными попытками перераспределить собственность на капитал среди относительно широких масс населения. Именно так там пытаются «снять» названные выше противоречия, что, однако, реализуется далеко не в полной мере, поскольку реальная экономическая власть и реальный контроль за распоряжением собственностью на капитал по-прежнему сосредоточены в руках относительно узкого круга лиц, принадлежащих к истеблишменту той или другой страны, или мирового сообщества в целом.

В то же время диффузия собственности и наличие определенных отношений перераспределения, в частности относительно высоких налогов для высокодоходных групп населения, социальная поддержка для низкодоходных групп населения, — все это снимает ту остроту социальных конфликтов, которая была характерна для классической буржуазной экономики девятнадцатого века, перенося эти конфликты на мировое хозяйство в целом.

Существует и вторая модель объяснения источника доходов, имеющая в своей основе марксистскую традицию: создаваемый общественный продукт рассматривается как результат деятельности наемного работника, труда, создающего всю новую стоимость, которая не случайно в любой экономической статистике называется вновь созданной стоимостью, созданной трудом стоимостью. Соответственно и доход мог и должен был бы принадлежать тому, кто создал эту стоимость, но при условии, что и средства производства оказались бы в руках тех, кто осуществляет трудовую деятельность.

Однако, поскольку современная рыночная экономика в большинстве случаев, как правило, основана на отчуждении работника от собственности на средства производства, часть созданного дохода (часть вновь созданной стоимости) присваивается собственником средств производства и отчуждается от наемного работника. Эта часть — прибыль, или в марксистской теории — прибавочная стоимость, является источником накопления и личного дохода класса собственников средств производства. Прибавочная стоимость затем может частично перераспределяться в пользу наемных работников, в случае если этим наемным работникам удастся организовать сильный профсоюз, создать государственную власть с некоторым представительством интересов трудящихся (скажем, социал-демократическую модель), т. е. если удастся добиться существенных уступок от тех, кто является хозяином этой экономической системы — от собственников средств производства.

Однако в любом случае, как бы мы ни характеризовали источник получаемых доходов, буржуазная система — это система, в которой работник получает только заработную пла-

ту, равную стоимости рабочей силы (здесь мы абстрагируемся на время от широкой диффузии собственности и т. п.), а лицо, обладающее средствами производства, присваивает и эквивалент стоимости этих средств производства, капитала и прибыли.

Рыночная система — это система, в которой действуют отношения конкуренции, а величина дохода в условиях конкуренции определяется не только тем объемом труда, которым обладает собственник средств производства, но и тем, как сложится соотношение спроса и предложения на рынке. В этих условиях кто-то получит относительно больше, кто-то относительно меньше той стоимости, которая была воплощена в товаре, поскольку под влиянием спроса и предложения цена будет постоянно отклоняться от этой стоимости.

Более того, возможность получить больше по сравнению с общественно нормальными затратами труда, или потерять что-то по сравнению с этими общественно нормальными затратами, является важнейшим стимулом предприимчивости, того, что называется «умением вертеться» в рыночной экономике. Если бы всякий субъект рынка, продавец и покупатель, каждый раз в любой сделке получил точный эквивалент своих трудозатрат, никакого стимула предприимчивости в этой системе не было бы. Однако в этой системе существует мощный стимул предприимчивости, связанный как с опасностью разорения, так и с возможностью обогащения сверх средних доходов. С этим связана и постоянная дифференциация, как один из законов развития рыночной экономики. Пожалуй, даже в большей степени, чем в развитых странах, жесткость законов рыночного распределения, и в особенности дифференциации, ощущают на себе жители стран, уходящих от модели «реального социализма», ибо в нашей экономике жесткий и все увеличивающийся разрыв доходов работников и собственников, дифференциация населения стали постоянным законом жизни.

В той мере, в какой в переходной экономике происходит становление рынка и возникает капиталистическая форма отчуждения работника от средств производства, для нее становятся характерны и названные выше механизмы распределения, специфицируемые существенно большей, чем в «нормальной» рыночной экономике, ролью номенклатурно-корпоративных отношений.

Модель распределения по труду была представлена на практике прежде всего в превратных формах уравниловки и социальной несправедливости, связанной с наличием привилегий и льгот бюрократического аппарата. Однако имманентные распределению по труду ростки пробивали себе дорогу, несмотря на доминирование превратных, мутантных форм. По своей сути эта система является не чем иным, как мо-

делью нормативного распределения, основанной на том, что каждый работник получает эквивалент своих трудозатрат (за вычетом той доли, которая необходима для накопления, поддержания уже и еще нетрудоспособных, развития социальной сферы и иных целей общественного или коллективного саморазвития) в нормативной форме (с учетом количества и качества труда, его результативности).

Каким образом может быть «устроено» это нормативное распределение? Ответ на этот вопрос фактически уже был дан выше, когда характеризовалась суть нормативных механизмов планирования и регулирования экономической жизни. Примером этого может быть большая часть моделей оплаты труда в рамках крупных корпораций, а это хозяйственные системы, в ряде случаев превышающие масштабы экономики таких стран, как Голландия, Бельгия. В рамках этих корпораций система распределения строится во многом по нормативному принципу, когда заранее учитываются в нормочасах или в других показателях количественные затраты труда работников, определяются в виде стандартов, технологических норм качественные требования к результату труда и создается система стимулирования более высоких качественных и количественных результатов труда по сравнению с нормативным уровнем.

Другое дело, что в большинстве развитых стран эти механизмы работают в целом в рамках рыночной системы хозяйствования. Более того, в переходной экономике эта система тоже не может работать изолированно, ибо нормативный механизм распределения может быть лишь одним из механизмов, наряду с рыночным. В переходной экономике противоречиво соединяются оба начала: распределение по труду и рыночная конкуренция.

Каким образом происходит это соединение в переходной экономике? Описать существующую систему — это значит описать глобальный кризис и распад механизмов распределения. Последние фактически организованы сегодня не столько как нормативный или рыночный (конкурентный) механизмы, сколько как смена традиционных уравниловки и бюрократических подачек стихийными подачками (осуществляемыми или государством, или региональным чиновничеством, или руководителями той или иной частной или псевдогосударственной корпорации) и доходами от процессов первоначального накопления капитала, замешанными частью на законах становящегося рынка и эксплуатации, частью на насилии — как новоявленным, так и унаследованным от тоталитарной системы. Постепенно эта система эволюционирует к большей стабильности и надевает форму свободной буржуазной системы распределения, содержательно развиваясь не столько на основе стимулирования труда и предприимчивости в усло-

виях свободной конкуренции, сколько на основе корпоративного соперничества и монополистической конкуренции на макроуровне в сочетании с уравниловкой и распределением по должности в отношениях распределения внутри фирмы.

Каким же образом в переходной экономике могут быть преодолены эти кризисные явления и создана система отношений распределения, соединяющая конкурентные начала с распределением по труду?

Эта система должна предполагать, во-первых, наличие некоторых нормативов, минимальных стандартов, гарантирующих определенный доход для лиц наемного труда, или для лиц, занятых в государственных и коллективных предприятиях, при условии выполнения некоторого уровня квалификационных требований. Иными словами, может и должна существовать система норм, обеспечивающих минимальные доходы для лиц определенного уровня квалификации при условии, что они нормально работают в течение восьмичасового рабочего дня на предприятии, выполняют те технологические требования, которые соответствуют полученному ими разряду, их квалификации. Этот минимальный уровень дохода может быть единым для различных категорий наемных рабочих, занятых как в индустрии, так и в других секторах экономики. Более того, он может существовать и как определенный гарантированный минимальный набор окладов для работников социокультурной сферы и других отраслей экономики, где трудно непосредственно нормативно определить качество произведенной продукции, где, иными словами, сдельная форма заработной платы труднореализуема.

Эта минимальная нормативная система распределения должна быть лишь одним из механизмов, который, во-вторых, и может и должен дополняться системой материального стимулирования, основанной на рыночных принципах, включающих конкуренцию предприятий в условиях социально-ориентированного и регулируемого рынка.

Такого рода рыночные доходы, получаемые в результате предпринимательской деятельности, т. е. в результате реализации предпринимательского потенциала, станут механизмом, добавляющим или не добавляющим что-то к этим минимальным ставкам в зависимости от результатов деятельности того или иного хозяйственного звена на рынке. Их могут получать собственники предприятия и его работники (если это не одни и те же лица), участвующие в прибылях предприятия.

Если мы говорим о государственных предприятиях, то доходы их работников должны обеспечиваться за счет реализации продукции, а не государственного бюджета. Предприятия же, не обеспечивающие достаточного уровня рентабельности (в частности, гарантированного минимума доходов), должны своевременно закрываться или перепрофилироваться, при со-

хранении занятости для работников, переводимых в организованном порядке на другое место работы в соответствии с их потребностями, склонностями и квалификацией.

Если же говорить о частном секторе, то и здесь обязательность минимального нормативного уровня зарплаты для различных категорий наемных работников является абсолютным и при недостатке доходов должна обеспечиваться за счет сокращения дивидендов или прибыли частного собственника. В случае, если гарантированный доход наемных работников не может быть обеспечен, фирма разоряется, а работники трудоустраиваются в соответствии с описанной выше для государственных предприятий моделью. Так обеспечивается соединение механизмов предпринимательской активности и нормативного распределения.

Наиболее оптимальным, однако, было бы привлечение широкого круга наемных работников или собственников коллективного предприятия непосредственно к совместной предпринимательской деятельности, когда доход, получаемый сверх нормативного, был бы для работников прямо связан с их инициативой, их активностью как коллектива, как группы работников, занятых в рамках государственного, коллективного или частного предприятия. Безусловно, в рамках коллективных предприятий или самоуправляющихся государственных предприятий, такого рода предпринимательская активность коллективов реализуется гораздо легче, чем в частном секторе, где возможность деятельности на рынке, реализация предпринимательского потенциала предприятия связана с деятельностью лишь частного собственника или профессионального менеджера. Далее, система отношений распределения в переходной экономике включает не только механизмы, связанные с оплатой труда. Но и, в-третьих, механизмы, связанные с получением доходов от собственности и от предпринимательской деятельности. И в этом случае представляется достаточно целесообразным в рамках социально ориентированной переходной экономики (экономики, ориентированной на максимальное продуктивное экономическое использование потенциала человека) создать такую систему регулирования доходов, при которой общество поддерживало бы и стимулировало получение предпринимательских доходов от производственной деятельности в той же мере, как и трудовых доходов. Исключением могут стать лишь некоторые сверхвысокие доходы, которые вместе с тем могли бы использоваться лицами, их получающими, для благотворительной общественной деятельности. Слава, почет и стимулы с этим связанные, сохранялись бы для таких лиц в полной мере, однако пресекалась бы нерациональная трата общественных ресурсов на паразитическое личное потребление.

В то же время для доходов от собственности в условиях

переходной экономики, ориентированной на человека, целесообразно создание условий, дестимулирующих развитие рантье, паразитирующих на экономике, а также спекулятивного капитала, что наиболее типично для современной переходной экономики. Иными словами, частнопредпринимательская деятельность, связанная с инвестициями в производство, в экономическое развитие должна поощряться в той же степени, как и любая другая инновационная деятельность, а получение рантьерских доходов от собственности должно тормозиться равно как и любые другие формы социального паразитизма. Наконец, необходимы жесткие ограничения на иные доходы чисто рантьерского характера, связанные с бюрократическими привилегиями, близостью к государственной собственности и другими формами использования привилегированного бюрократического положения в рамках государственных и других иерархических структур (скажем, частных или акционерных корпораций или других крупных корпоративных организаций).

Наконец, важнейшей проблемой для переходной экономики в области распределительных отношений является проблема общественного контроля за системой распределения. Речь идет не о предоставлении государственным органам права «влезать» в карман каждого гражданина. Напротив, речь идет о том, что каждый из граждан имеет право получения любых законно разрешенных доходов при условии их фиксации на едином именном счете в том или ином банке и оплаты всех необходимых покупок с этого счета путем перечисления или снятия денег для наличных расчетов. В перспективе целесообразно развитие «электронных» денег или других современных форм, широко развитых на Западе.

Общественный контроль и регулирование распределения, в частности фиксация всех доходов на именных счетах, позволит достаточно легко осуществлять политику эффективного налогообложения, бороться с коррупцией, взяточничеством государственных чиновников, будет способствовать сокращению спекуляции, поможет решить и многие другие проблемы, являющиеся бичом современной переходной экономики. Такого рода меры ориентированы не столько на достижение социальной справедливости, сколько на решение задачи роста эффективности переходной экономики, ибо названные выше шаги позволят снизить как прямые потери ресурсов, так и их «оттягивание» от производственных и социальных инвестиций и «втягивания» в сферу посреднических операций, приносящих огромные спекулятивные и рантьерские доходы.

Система отношений распределения — это, однако, не только система оплаты по труду и регулирования доходов. Но еще и система социальной защиты, обеспечивающей гарантии равных стартовых возможностей и устойчивость положения

человека. Это и система стимулов к труду, которая включает в себя не только оплату по труду или рыночные механизмы стимулирования, но и предполагает гораздо более сложную систему отношений, позволяющую задействовать механизмы обеспечения социальной справедливости для роста экономической эффективности, стимулирования производительного интенсивного труда и «задействования» предпринимательских способностей большинства членов общества для реализации экономических, социальных, гуманитарных целей.

§ 2. СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИДЕАЛЫ И РЕАЛИИ

Какова система современных стимулов к труду?

Во-первых, это система материального денежного стимулирования труда. Здесь важнейшей задачей является не просто выплата некоторого денежного вознаграждения, а обеспечение прямой позитивно воспринимаемой работником связи между мерой его труда и мерой получаемого им денежного дохода.

Такого рода прямая связь между качеством и количеством труда, с одной стороны, и объемом денежного дохода, с другой — должна быть обеспечена как на уровне отдельного работника, так и для коллективов работников. Такими коллективами могут быть и являются (независимо от форм собственности) бригады, цеха, предприятия. Определенного рода поощрение за коллективные результаты трудовой деятельности — это правило не только для бывшей «социалистической» экономики, где такое поощрение, как правило, было бюрократически организовано и тяготело к уравниловке, но и для экономики современных промышленно развитых стран, где крупные индустриальные комплексы являются доминирующими, составляют основную часть технологического базиса. Соответственно коллективные формы денежного стимулирования являются важнейшей составной частью экономики развитых стран.

Для переходной экономики эта принципиально важная, хотя и предельно простая связка также должна быть реализована в полной мере. Тем более это важно подчеркнуть сегодня, когда даже прежняя, тяготеющая к уравниловке система стимулирования, основанная на определенной дифференциации доходов (разрыв в оплате труда низко- и высококвалифицированного работника фактически был 1 к 5, иногда 1 к 10), оказалась разрушена. Ныне господствуют обломки этой старой системы, деформированные случайной дифференциацией доходов между различными регионами и предприятиями, гиперинфляцией, разовыми подачками. Все это приводит к крайне слабой зависимости доходов работников от реальных трудовых усилий.

Во-вторых, существует система материальных, но не денежных, а так называемых «социальных» стимулов, позволяющих существенно мотивировать труд как наемного работника, так и работника коллективных или самоуправляющихся государственных предприятий. К таким стимулам относится создание достойных условий труда; мотивация труда переходом к более интересному, творческому, содержательному трудовому процессу; стимулирование свободным временем; улучшение отношений в коллективе.

Весь этот набор стимулов может и должен быть задействован на основе того практического опыта, который имеется как в отечественной экономике (этот опыт пробивал себе дорогу вопреки господству авторитарно-бюрократической системы), так и в условиях развитых буржуазных государств.

В качестве одного из примеров можно упомянуть об очень любопытном опыте, появившемся в последние годы существования Восточной Германии, где широко использовалась система поощрения творческого квалифицированного труда в рамках бригады по очень простому принципу. Известно, что на любом производстве требуется постепенное сокращение числа занятых по мере роста производительности труда. Традиционно высвобождаются те работники, которые наименее качественно, наименее дисциплинированно, наименее эффективно работают. В условиях германского эксперимента было принято другое решение: в бригаде сокращаются наиболее квалифицированные, наиболее творческие работники, но сокращаются весьма своеобразным образом. Бригаде ставится условие: ваши лидеры, т. е. те, кто умеет работать лучше всех, смогут перейти через год, может быть даже раньше, на более интересную, творческую работу (как правило, в экспериментальное производство в рамках научно-производственного комплекса), но при одном условии: бригада без них в сокращенном составе сумеет работать столь же качественно и столь же эффективно, как и прежде.

Перед лидерами, теми, кто работает наиболее квалифицированно, стоит очень интересная задача: суметь научить своих товарищей по коллективу работать в меньшем составе, но с такой же или может быть даже большей эффективностью. В этом случае они получают возможность уйти от монотонного, скучного труда на конвейере (или в условиях другого индустриального производства) и заняться интересной поисковой, творческой деятельностью в рамках экспериментального производства, с получением такого же или даже более высокого дохода.

Сказанное — не более чем простейший пример того, как в коллективе рождаются новые отношения — отношения партнерства, как возникают стимулы к повышению производительности труда, связанные с возможностью получить более инте-

ресную, творческую работу, причем не только для того, кто уйдет из этого коллектива, но и для всей бригады, которая начнет работать более интенсивно, более качественно; интегрируются различные неденежные стимулы, создавая мощную мотивацию роста производительности труда и эффективности производства.

Эти материальные неденежные стимулы могут особенно широко использоваться в переходной экономике, где объективно узки возможности денежного стимулирования и глубоки традиции социального равенства и коллективизма, развивавшихся в мутантных, но реальных формах.

Наконец, в-третьих, весьма существенную роль в современной экономике играют стимулы, которые традиционно назывались «моральными». В действительности же они ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции.

Возможности воздействия на человека через его личные, психологические качества играют весьма значительную роль в экономике. Модели такого стимулирования разработаны как теорией «научной организации труда» (опыт «реального социализма»), так и теоретиками трудовых отношений в современных западных корпорациях (прежде всего, «доктрина человеческих отношений»).

Эти стимулы могут быть самыми разнообразными. К примеру, социологи заметили, что в коллективе, состоящем преимущественно из женщин, публичная похвала молодого руководителя в адрес женщин 30—40 лет, сделанная в интеллигентной, «джентльменской» форме на общем собрании коллектива, с цветами, целованием ручки и т. д., может составить конкуренцию крупной премии, сравнимой с месячным доходом работника. Более того, в большинстве случаев именно эта похвала оказывает большее стимулирующее значение, чем крупная денежная премия. Важно иметь в виду, что «моральные» стимулы — это сложная система методов демократического воздействия на человека как личность с целью повышения эффективности и инициативности его трудовой деятельности. Чем в большей степени труд человека превращается в собственно творческую деятельность, тем в большей мере возрастает роль «моральных» стимулов.

Завершая характеристику этих трех основных компонентов стимулирования труда, хотелось бы подчеркнуть, что они должны составлять единую систему мотивации труда, применяемую и по отношению к отдельной конкретной личности и по отношению к коллективу. Более того, необходимо соответствие между системой стимулов и «мотивационным портретом» как отдельного работника, так и коллектива.

Дело в том, что разные люди имеют разную систему мотивов, которые позволяют задействовать их опять-таки различ-

ные способности. Для одного наиболее значимым оказывается денежный стимул, для другого — наличие свободного времени или возможность перейти на более творческую работу, для третьего — простая похвала.

Создание «мотивационного портрета» коллектива и каждого работника — важнейшая задача, если мы хотим, чтобы система стимулов работала не «вообще», а создавало сильные мотивы для конкретного человека, коллектива. Это из важнейших слагаемых стимулирования эффективности в переходной экономике, без них невозможно создание таких систем распределения и стимулирования, которые были бы нацелены на рост экономической эффективности.

Рассуждая о стимулах предпринимательства, подчеркнем, во-первых, необходимость снятия бюрократических ограничений при наличии четкого нормативного государственного и общественного регулирования предпринимательской деятельности. Наличие реальных равных возможностей для осуществления предпринимательской деятельности и стабильных нормативных условий («правил») деятельности предпринимательских структур в условиях смешанной экономики является объективно необходимым и не так уж труднореализуемым условием, без которого невозможно создавать стимулы предпринимательства.

Во-вторых, необходимо обеспечить возможности создания ассоциаций предпринимателей с целью защиты этими предпринимательскими структурами своих интересов, их демократического представительства в органах государственной власти и экономического регулирования с целью создания партнерских, «контрактных» отношений между основными субъектами экономической деятельности. Как частные предприниматели, так и предприниматели, представляющие государственные и коллективные предприятия, а также другие хозяйственные структуры, могли бы в полной мере защитить свои интересы при условии их ассоциирования и партнерских деловых отношений, основанных на открытом диалоге различного рода ассоциаций (при участии в такого рода диалогах представителей трудовых коллективов, профессиональных союзов и других общественных организаций) под эгидой представительных органов государственной власти. Такого рода демократическая модель взаимодействия могла бы привести к тому, что правила, регулирующие предпринимательскую деятельность, стали бы последовательно демократическими, балансирующими противоположные, но и в чем-то единые интересы различных слоев общества.

Наконец, в-третьих, проблема стимулирования предпринимательства включает в себя соединение точечной поддержки отдельных сфер экономической жизни в рамках реализации социальных программ, программ структурной перестройки

экономики, решения экологических, гуманитарных проблем с наличием сильного антимонопольного регулирования, призванного преодолеть фактическое неравенство различных предпринимательских структур. Это должно происходить в зависимости от того, каким потенциалом развития экономики, повышения эффективности, решения как частных, так и общественных задач обладает та или другая предпринимательская структура, а не от того, насколько близко та или другая такая структура оказалась либо к частным монополистическим объединениям, либо к государственным структурам, монополизировавшим те или иные функции экономической жизни.

Наконец, в-четвертых, важнейшей задачей стимулирования предпринимательской деятельности является поддержка наиболее важных сфер предпринимательской активности не только по принципу точечного регулирования отдельных сфер экономики, но и по принципу приоритетности определенных секторов экономики или определенных форм его организации. Например, такой сферой могла бы стать поддержка производственного частного бизнеса или частного бизнеса, обеспечивающего удовлетворение непосредственно потребительских запросов по основным товарам народного потребления.

Завершая характеристику системы стимулирования переходной экономики, нужно подчеркнуть, что ее различные составляемые должны быть по возможности постепенно соединены в единую программу, нацеленную на создание стимулов для решения той важнейшей стратегической проблемы, которую собственно и призвана реализовывать экономика, т. е. сформировать «экономику для человека». Целостная система стимулирования — это не бюрократическая иерархическая структура, проникающая во все сферы жизни общества, а прямо противоположный, демократический механизм косвенной поддержки и прямого поощрения различных форм стимулирования труда, предпринимательской активности, социальной защиты, реализующих единую задачу, в которой социальная справедливость оказывается стимулом экономического роста.

Такая система должна обеспечить реальное равенство стартовых возможностей для различных слоев общества; минимальный уровень доходов, гарантии работы и стимулы активного труда для трудоспособных, а также гарантии нормальной жизни уже и еще нетрудоспособных. Таковы базисные предпосылки для того, чтобы каждый человек был уверен, что его способности могут и должны быть реализованы.

Для того, чтобы реализация этих способностей не оказалась благопожеланием, а была объективной необходимостью, должна работать, во-первых, система жестких стимулов, обеспечивающих возможности получения человеком значимых ре-

зультатов в своей жизни (не только утилитарных, но и других — связанных со свободным временем, интересным трудом, социальным престижем и т. д.) только при условии, что он осуществляет интенсивный, творческий, инновационный процесс, как в труде, так и в предпринимательской деятельности и, во-вторых, должна действовать система, обеспечивающая «выдавливание» паразитических слоев, таких, как рантье, люмпены, лица, не желающие работать и создающие криминальную обстановку в общества. «Выдавливание» этих слоев может осуществляться посредством налоговой политики, системы регулирования занятости, системы социальной поддержки одних групп населения (например, временно безработных, осуществляющих перекавалификацию) при отсутствии такой поддержки для других (тех, кто не хочет переучиваться или повышать квалификацию) и, наконец, посредством организации общественных работ для люмпенской части населения, для тех, кто не желает ни работать, ни учиться для получения новых возможностей.

Предложенные выше модальности являются не просто благопожеланиями, они фактически интегрируют тот позитивный опыт, которым обладала как наша собственная экономика (хотя и в мутантных, превратных формах), так и экономика современных развитых стран. Другое дело, что возможность реализации этих модальностей связана во многом с тем, по какому пути пойдет развитие нашей переходной экономики, то есть будет ли реализована модель «экономика для человека» или же победит модель «номенклатурного капитализма» в той или другой ее разновидности.

Наличие последнего варианта, как одного из наиболее вероятных, заставляет еще раз подчеркнуть, что все сказанное выше может во многом остаться всего лишь некоторой стратегической установкой в случае, если не произойдет перелома в рамках современной переходной экономики, находящейся в глобальном социально-экономическом кризисе, оставляющем пока еще возможности для выбора того или иного сценария его преодоления. Какой из сценариев будет выбран, покажет практика и время.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные принципы и механизмы распределения, существующие в современной экономике? В чем состоит их специфика в переходных обществах?

2. Почему оказались недостаточно эффективны и справедливы механизмы распределения прежней экономической системы? Какие их пережитки сохраняются в переходной экономике?

3. В чем специфика механизмов оплаты наемного труда и других источников доходов в переходной экономике?

4. Каково соотношение и взаимосвязь распределительных механизмов обеспечения экономической эффективности и социальной справедливости в переходной экономике?

5. Назовите основные стимулы, способствующие повышению эффективности трудовой и предпринимательской деятельности, в чем их специфика в переходной экономике?

6. Как практически функционирует система стимулирования в переходной экономике?

7. Почему в переходной экономике на протяжении первого этапа ее функционирования наблюдалась тенденция к падению эффективности труда?

8. Каковы основные противоречия и направления развития системы отношений распределения в переходной экономике?

Раздел III

МАКРОВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

В мировой экономической науке принято разграничивать общественное и индивидуальное воспроизводство, его макро- и микроуровни. Исторически и логически исходным для рыночной экономики является микроуровень, что вытекает из атомизированной структуры рыночной экономики в ее исторически первой форме, когда индивидуальная частная собственность на средства производства была господствующей, преобладающей. Это обеспечивало независимость субъектов рыночной экономики. В пределах индивидуального капитала каждый из них обладал полной экономической свободой, которую ему предоставляли объективные законы рыночной экономики. Их нарушение сопровождалось падением эффективности, а в конечном счете — и банкротством. Воспроизводство на макроуровне складывалось под воздействием и в результате осуществления воспроизводства на микроуровне. Взаимосвязь индивидуальных капиталов осуществлялась в процессе их кругооборота и оборота. Макроэкономика регулировалась «невидимой рукой» рынка.

Однако по мере эволюции свободной рыночной экономики в смешанную наряду с «невидимой» появилась вполне зримая и осязаемая рука государства, выполняющего целый ряд различных функций, направленных на предотвращение нежелательных социально-экономических последствий функционирования рыночной экономики. Сформировалась разветвленная сеть государственных и общественных институтов, регулирующих воспроизводственный процесс на макроуровне методами прямого и косвенного воздействия, в особенности в долгосрочном периоде. Соответственно реалиям экономической жизни самостоятельным предметом теории стала макроэкономика.

По-иному складывалась ситуация в плановой экономике. Здесь в исходном пункте безусловным является приоритет общественного воспроизводства перед индивидуальным, что естественным образом вытекало из всеобщего огосударствле-

ния экономики. В этой ситуации государство фактически оказалось единственным субъектом собственности и управления. Государственные предприятия в промышленности, совхозы и колхозы в сельском хозяйстве практически никакой экономической свободой не располагали. Их деятельность в основном регулировалась сверху через механизм народнохозяйственного планирования, оснащенного соответствующими нормативно-правовыми документами. Поэтому исторически и логически исходным для плановой экономики является макроуровень. Исторически, так как история «социализма» начинается с формирования государства как субъекта собственности и управления, а не только политического института, в исходном пункте представшего диктатурой пролетариата, переродившейся впоследствии в диктатуру правящей партии. Экономической базой диктатуры являлась собственность государства на средства производства. Логически, так как в условиях всеобщего огосударствления экономики единый экономический центр становится хозяйствующим субъектом, контролирующим деятельность первичных производственных звеньев, наделенных, как правило, условной самостоятельностью в рамках хозрасчета.

При такой исходной ситуации очевидно, что преобразование плановой экономики в рыночную может быть осуществлено при непосредственном участии и под эгидой государственных институтов. Приватизации подлежит государственная собственность, а потому государственные институты сохраняют свои функции до тех пор, пока не сформируются иные, негосударственные институты и субъекты собственности, способные взять на себя функции, соответствующие их назначению. По мере их формирования отмирают отраслевые министерства-монополии, упраздняется деятельность таких государственных органов, как Госплан, Госснаб и прочие, осуществлявшие безраздельный контроль за деятельностью государственных и кооперативно-колхозных предприятий.

Вместе с тем появляются новые государственные структуры, призванные осуществить процесс приватизации и на этой основе коренным образом изменить соотношение между хозяйствующими субъектами, представляющими макро- и микроуровни. Прежде всего, это Госкомимущество и его структурные и функциональные подразделения в центре и на местах. Проведение так называемой народной приватизации породило такие общественные институты, как чековые инвестиционные фонды, вовлекающие широкие слои населения в процесс купли-продажи государственного имущества, наделяющие их функциями собственников в тех или иных масштабах. Складываются институты рыночной инфраструктуры, берущие на себя регулирующие процессы воспроизводства функций. Речь идет о различного профиля банках, биржах,

фондах. Приобрел независимость Центробанк, получающий возможность действовать в интересах всех хозяйствующих субъектов, а не только правительства.

Отметим также, что и в рамках современной рыночной экономики регулирующая функция государства и его институтов отнюдь не упраздняется даже в условиях мощной волны приватизации, прокатившейся по развитым странам в последние десятилетия. По мере усложнения структуры народного хозяйства, углубления интеграционных процессов на национальной и интернациональной основе координирующая роль государства и близких к нему общенациональных институтов возрастает. Этому способствует также усложняющийся и ускоряющийся НТП, обострение экологической ситуации во всем мире, необходимость предотвращения всякого рода конфликтов внутри и за пределами национальных границ. Поэтому наследуемый переходной экономикой приоритет макровоспроизводства и субъектов, его представляющих, сохраняется в ней, однако в глубоко преобразованном облике.

Государство в переходной экономике призвано выполнить специфическую для такой экономики функцию — возродить субъектов микровоспроизводства, создать предпосылки, в том числе и нормативно-правовые, необходимые для формирования широкого предпринимательского слоя, реальных собственников средств производства, способных самостоятельно обеспечивать высокий уровень эффективности производственного процесса на микроуровне. Решение этой проблемы совершенно необходимо, хотя и крайне осложнено наследием прошлого: вместе с частной собственностью были полностью вытравлены навыки к самостоятельному предпринимательству.

В процессе возрождения в переходной экономике частного предпринимательства складывается принципиально иной тип взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, осуществляющими воспроизводственный процесс на макро- и микроуровнях.

По мере накопления внутренних противоречий, свойственных командной плановой экономике, как таковой, неоднократно предпринимались попытки расширения экономической самостоятельности основных производственных звеньев. Однако такие попытки (1965, 1979, конец 80-х годов) неизменно оказывались ограниченными, так как наделение этих звеньев функциями самостоятельных товаропроизводителей противоречило природе огосударствленной экономики. В то же время в Венгрии, Югославии и других странах с рыночной моделью социализма самостоятельность предприятий была существенно большей.

Тем не менее и индивидуальное воспроизводство являлось одним из самостоятельных объектов научного исследования,

рассматривавшегося под углом зрения выявления условий и принципов функционирования хозрасчетных предприятий в промышленности и сельском хозяйстве.

Таким образом, в переходной экономике роль государства чрезвычайно велика, но его назначение принципиально иное: оно призвано осуществить целый комплекс мероприятий, направленных на преобразование одной экономической системы в другую. По мере сокращения государственного сектора происходит ослабление методов прямого государственного регулирования и формирование, по существу заново, — косвенного. Но в любом случае деятельность государства направлена на становление рыночной экономики.

Глава 10

МАКРОВОСПРОИЗВОДСТВО В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Экономическая жизнь общества протекает как воспроизводственный процесс. Уже из этого следует, что воспроизводство предстает комплексом сложных и многообразных проблем, изучение которых позволяет экономической науке выявлять объективные закономерности этого процесса и специфику их протекания в различных типах экономики, в том числе и в переходной.

Общие представления о воспроизводственном процессе на макро- и микроуровнях были изучены в курсе «Экономикс», что позволяет сосредоточить внимание на особенностях этого процесса в переходной экономике, обусловленных наследием плановых и формированием рыночных отношений. Напомним лишь, что процесс воспроизводства предстает единством процессов производства и обращения в их непрерывном возобновлении, что в процессе производства производится не только совокупный общественный продукт, но и система производственных отношений, отношений собственности, представляющей внутренне дифференцированную систему присвоения произведенного продукта субъектами этих отношений. Напомним также, что в условиях всеобщей механизации процесс воспроизводства имеет циклическую форму движения. В ходе цикла реализуется единство экстенсивного и интенсивного экономического роста. Сбалансированность воспроизводственного процесса складывается в современной рыночной экономике под воздействием механизма конкурентной борьбы при активном участии государства, осуществляющего функции макрорегулирования, специфического на различных фазах промышленного цикла.

В плановой экономике макроэкономическое равновесие

достигается деятельностью государства, фактически единственного субъекта собственности и управления.

Выше отмечалось, что в государственной экономике безусловный приоритет принадлежит макровоспроизводству, а потому этот уровень является исходным. Да и формирование в постсоциалистических странах современного типа рыночной экономики не приведет к полному упразднению государственного сектора и государственного регулирования экономики, хотя масштабы государственной собственности, равно как и экономические функции государства, претерпят существенные изменения.

§ 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ИХ ИЗМЕРЕНИЕ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ ЭКОНОМИКИ

Результатом общественного воспроизводства является совокупный общественный продукт, основными стадиями движения которого выступают производство — распределение — обмен — потребление. Произведенный продукт подлежит измерению с помощью статистических показателей, дающих информацию о масштабах, структуре, динамике и тенденциях развития общественного производства. Измерение таких показателей в плановой и рыночной экономике осуществлялось по-разному, так как в основу методики их исчисления закладывались различные теоретические концепции. Важно и то, что статистика выполняет функции, соответствующие природе экономики, механизму ее регулирования, специфике задач, выдвигаемых органами государственного управления.

Особенности измерения макроэкономических показателей в плановой экономике Система измерения макроэкономических показателей формировалась под выполнение тех функций, которые возлагались на нее государственными органами управления. Несомненным достижением советской статистики явилось составление впервые в мире — еще в 20-е годы — баланса народного хозяйства (БНХ) и таблицы затрат-выпуска. БНХ включал целую систему балансов. Основными из них были следующие: баланс производства, потребления и накопления общественного продукта; баланс производства, распределения, перераспределения и конечного использования национального дохода; баланс валового национального продукта в структуре формирования доходов и его конечного использования; баланс национального богатства; балансы финансовых и трудовых ресурсов. БНХ позволял свести воедино все многообразие затрат и результатов общественного воспроизводства.

Специфика измерения макроэкономических показателей советской статистикой была обусловлена рядом факторов. Назовем наиболее существенные из них. Исходя из плановой природы экономики СССР, официальная статистика призвана

была снабжать правящую партийно-хозяйственную номенклатуру информацией, необходимой для централизованного планирования и управления национальной экономикой. Теоретической базой статистики в условиях, когда марксизм-ленинизм был официальной идеологией, послужила теория трудовой стоимости Маркса и вытекающая из нее концепция о производительном и непроизводительном труде. В соответствии с этой концепцией признавалось, что общественный продукт создается исключительно в сфере материального производства. Ей противостоит непроизводственная сфера, услуги которой не отражались в совокупных результатах. Этим в значительной мере определялась судьба данной сферы при разработке инвестиционной политики: ее финансирование неизменно осуществлялось по остаточному принципу.

Следующая особенность связана с нерыночной природой плановой экономики. Этим предопределялся приоритет в официальной статистике натуральных показателей в ущерб стоимостным, а сами стоимостные были искажены спецификой бюрократического ценообразования.

Отметим также такое уникальное свойство советской статистики, как ее чрезмерная идеологизация. Статистика призвана была поставлять данные, убедительно свидетельствующие об успехах социализма, даже если эти успехи оказывались не столь грандиозны. В случае необходимости приходилось «выправлять» макроэкономические показатели в сторону завышения. Лишь в годы перестройки, когда фальсификация статистических данных перестала быть тайной, выяснилось, что ни одна пятилетка не была выполнена в полном объеме. Искажение отчетности нарастало по мере ухудшения экономической ситуации в стране.

Сознательное завышение статистической отчетности на всех уровнях достигалось спецификой методики измерения результатов экономической деятельности. Эта специфика имела различные формы проявления. Отметим основные из них. Промышленная продукция в СССР исчислялась по валовой, а не по добавленной стоимости, равной доходам предприятия за вычетом затрат на покупку сырья и полуфабрикатов, как это делается во всем мире. Но в валовую продукцию попадает повторный счет тем больших масштабов, чем больше самостоятельных предприятий насчитывается в технологической цепочке обработки одного и того же сырья, так как его стоимость учитывалась на всех стадиях движения. Этот фактор искажения тем более значителен в условиях традиционно высокой материалоемкости советской промышленной продукции.

Расчет валовой продукции осуществлялся методом сплошного счета на самих промышленных предприятиях, весьма заинтересованных в умышленном преувеличении своих достиже-

ний при выполнении плановых заданий: в зависимости от этого осуществлялось премирование трудового коллектива и его руководителей.

Завышению статистических показателей в немалой мере способствовала и практика использования статистикой в качестве сопоставимых цен отдаленного базисного периода. Так, в течение 1928—1950-х годов использовались цены 1926/27 г. Такая практика исключала возможность учета изменений в ассортименте и качестве продукции, а потому новая продукция учитывалась в фактических ценах, значительно более высоких, чем сопоставимые. Это также позволяло рисовать картину экономического роста в радужных тонах.

Весомый вклад в искажение статистической отчетности вносил ВПК, деятельность которого носила сугубо секретный характер. Это полностью исключало возможность получения о нем достоверной информации, не говоря уже о реальном вкладе этого комплекса в процветание национальной экономики.

Наконец, отметим и то обстоятельство, что инфляция имела в плановой экономике скрытый, неценовой характер, а потому не отражалась на динамике оптовых и розничных цен, вследствие чего при исчислении произведенного и использованного национального дохода заведомо искажались величина и динамика этих показателей.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что есть веские основания подвергать сомнению достоверность статистической информации. Так, по официальным данным общий объем промышленной продукции СССР за период с 1917 по 1937 год возрос в 330 раз, а национальный доход соответственно в 149 раз (МЭИМО. 1994. № 1. С. 19), но нет и малейшей возможности подтвердить достоверность этих цифр в рамках сложившейся практики статистической отчетности. Попытки пересчета были предприняты учеными относительно периода с 1960 по 1988 год. По официальным данным рост общего объема промышленного производства составил 5,5 раза, по уточненным — всего 2,7 раза.

Искажение отчетности не преодолено до настоящего времени. Так, индексы роста национального дохода России составили по годам (1985 г. — 100 %) согласно официальным данным соответственно в 1986 г. — 102,4 %, в 1987 г. — 103,1, в 1988 г. — 107,8, в 1989 г. — 109,8, в 1990 г. — 105,4, в 1991 г. — 93,8 %. Аналогичные данные по альтернативным оценкам выглядят несколько иначе: соответственно — 98,0; 93,1; 88,4; 79,8; 60,6 (Экономика и жизнь, 1992, № 40). Разница, как видим, весьма ощутимая: более того, спад производства начался отнюдь не в начале 90-х годов, а по крайней мере с середины 80-х. Итак, макроэкономические показатели в системе БНХ оказывались заведомо завышенными.

Каковы эти показатели? Важнейший из них — валовой общественный продукт. Он представлял общий объем продукции промышленности в целом и по отраслям и исчислялся как сумма данных об объеме продукции отдельных промышленных предприятий, учтенной по заводскому методу.

Другой макроэкономический показатель — национальный доход — представал в двух измерениях: произведенный и использованный. С точки зрения теории трудовой стоимости, создаваемой исключительно в сфере материального производства, он выступал суммой чистой продукции отраслей этой сферы, исчисляемой как разность между валовым продуктом и материальными производственными затратами, в число которых была включена и амортизация основных производственных фондов. Таков произведенный национальный доход.

Наряду с ним исчислялся и потребленный, представлявший суммой фондов потребления и накопления. В его состав не включались расходы населения и государства на непроизводственные услуги. В отличие от произведенного, исчисляющегося в постоянных ценах на самих предприятиях, использованный национальный доход рассчитывается исключительно в центральных статистических органах на основе данных торговой статистики, статистики капитальных вложений и внешней торговли.

Исчислялись и другие показатели. Все они с той или иной степенью достоверности содержали информацию о характере и масштабах развития макровоспроизводственного процесса, уровне и динамике его эффективности, темпах экономического роста.

Объективные основы перехода российской статистики на систему национального счетоводства (СНС)

Почему российская статистика переходит ныне на СНС? Ответ на поставленный вопрос чрезвычайно прост: такой переход обусловлен превращением российской экономики в рыночную по мере ее реформирования. И столь же сложен сам переход, так как различия между двумя системами счетоводства в плановой и рыночной экономике весьма существенны.

СНС — это статистическая модель рыночной экономики. Как таковая, она представлена всеобъемлющей системой взаимосвязанных и взаимосогласованных показателей. Она охватывает и упорядочивает данные, описывающие все аспекты и фазы воспроизводственного процесса, все экономические операции всех экономических субъектов, все активы и пассивы. СНС зародилась в 30-е годы XX века и сформировалась к 40—50-м годам. В ее разработке принимали участие крупнейшие ученые мировой экономической науки. В составление и совершенствование методологии баланса народного хозяйства весомый вклад внесли и советские экономисты 20-х и последующих лет. В разработке в 30-е годы теории коли-

чественного определения уровня национального дохода велика роль Национального бюро экономических исследований США. В послевоенный период большой вклад в разработку и всеобщее распространение СНС внесли международные организации (ООН, ОЭСР, МВФ, ЕС и др.). Так, в начале 50-х годов ООН опубликовала новый международный стандарт с рекомендациями по составлению взаимосвязанных счетов для экономики в целом. В 1968 г. Статистическая комиссия ООН одобрила более совершенный вариант СНС, который интегрировал в свою структуру ряд смежных систем макроэкономической информации: межотраслевой баланс, показатели движения финансовых ресурсов, баланс активов и пассивов и т. д.

С 80-х годов под руководством группы экспертов ООН, Мирового банка МВФ, ОЭСР и Евросоюза началась работа по пересмотру варианта 1968 г., которая завершилась созданием новой, более совершенной Системы национальных счетов, СНС 1993 г. В ближайшие годы она будет внедрена в большинстве стран мира, в том числе и в странах СНГ.

В СНГ 1993 г. предусмотрены пять основных секторов экономики: нефинансовых корпораций; финансовых корпораций; государственного управления; домашних хозяйств; некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Центральным показателем новой СНС остается валовой внутренний продукт, представляющий стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны на ее экономической территории за определенный период времени. Сфера экономического производства охватывает все виды деятельности по производству товаров и услуг, за исключением деятельности домашних хозяйств по оказанию услуг для собственного потребления. Определено включение в сферу производства теневой экономики (подпольное производство обычных товаров и услуг с целью сокрытия доходов от налогообложения), а также юридически запрещенных видов деятельности (производство и продажа наркотиков, проституция и т. п.). Затраты на приобретение ценностей (немонетарного золота, произведений искусства, антиквариата и т. д.), программных средств для компьютеров и расходы на геологоразведку переведены в СНС 1993 г. в валовое накопление (ранее они учитывались как промежуточное потребление). Накоплением, а не промежуточным потреблением являются в новой СНС и госзакупки товаров и услуг для военных нужд в части строительства аэропортов, верфей, дорог, зданий и т. п.

Оценки валового выпуска товаров и услуг отныне рекомендуются производить не только в ценах производителя, но и в так называемых основных ценах, включающих субсидии и исключающих налоги. Определены фазы движения потоков доходов: создание доходов; первичное распределение; пере-

распределение доходов; формирование конечных (располагаемых) доходов; использование располагаемых доходов. В классификации активов проведено различие между активами: финансовыми и нефинансовыми, произведенными или непроизведенными, материальными и нематериальными.

Общая система новых счетов СНС включает следующие классы счетов: стандартный набор счетов для всех секторов экономики; счета для отраслей экономики (счета производства и образования доходов); счета для отдельных видов экономических операций; счета для экономики в целом. Продукцию банков и финансовых посредников, т. е. разницу между доходом, полученным от размещения привлеченных ресурсов и процента, уплачиваемого финансовыми посредниками, рекомендовано распределять между категориями потребителей. В СНС 1968 г. эта продукция считалась промежуточным потреблением условной отрасли с нулевым выпуском продукции.

По-прежнему не удалось, однако, переклассифицировать как инвестиции расходы на научные исследования. Как и ранее, оценки ВВП не будут зависеть от сокращения невозпроизводимых природных ресурсов, загрязнения окружающей среды и т. д. Тем не менее достоинства новой СНС неоспоримы, а ее недостатки носят локальный характер, а потому вполне преодолимы в будущем.

Итак, в ближайшие годы странам СНГ предстоит не просто перейти от системы БНХ к СНС, но внедрить СНС образца 1993 г. Для бывших социалистических стран такой переход не просто формальный акт, но внедрение принципиально новой системы. Как известно, государственная статистика этих стран решала совсем иные задачи, главная из которых — контроль за выполнением народнохозяйственных планов и удовлетворение информационных потребностей плановых органов, что и предопределяло принципы, заложенные в основу сбора и обработки статистической информации.

Наряду с этим имелись и общие черты, присущие БНХ и СНС. Речь идет об общности в методах упорядочения данных с целью выявления наиболее существенных результатов и закономерностей экономического развития. Так, в обеих системах проводятся различия между потоками товаров и доходов; потоками и запасами ресурсов; промежуточным и конечным потреблением; доходами, создаваемыми в производстве, и доходами, полученными в процессе перераспределения; текущими и единовременными расходами; производственными и непроизводственными активами. Данное обстоятельство в известной мере облегчает переход российской статистики на СНС.

В конце 1992 г. Верховный Совет РФ одобрил Государственную программу перехода отечественной статистики на международные стандарты, сложившиеся в мировой прак-

тике. Переход на новые статистические стандарты призван повысить достоверность и оперативность сопоставимой статистической информации. Это будет также способствовать информационному обеспечению интеграции России в мировую экономику.

Центральным звеном преобразования является внедрение системы национального счетоводства (СНС), что позволит получить важнейшие макроэкономические показатели, необходимые для оценки и анализа функционирования народного хозяйства в условиях переходной экономики, разработки стратегии и тактики экономической политики. Особое место в СНС занимают межотраслевые балансы, схема которых отлична от традиционно использовавшихся в советской статистике, а потому различны и показатели. Такие балансы строятся на основе обобщения и интеграции статистической, бухгалтерской и банковской отчетности.

Переход российской статистики на СНС начался в конце 80-х годов. Так, в 1988 г. в статистической отчетности впервые появился показатель валового национального продукта, включившего продукцию не только сферы материального производства, но и всю сферу услуг в соответствии с мировой практикой. Рассчитан он был в двух вариантах: как созданный и использованный. Произведенный валовой национальный продукт предстает созданным национальным доходом в совокупности с амортизацией и доходами, полученными в сфере услуг. Использованный ВВП есть использованный национальный доход плюс амортизация и расходы на все услуги.

Приведем сводные данные о динамике основных макроэкономических показателей, характеризующих экономическое развитие России за период с 1986 по 1992 год (в % к предыдущему году):

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.
ВВП	102,4	100,7	104,2	101,9	96,3	97,4	81,0
Произведенный национальный доход	102,4	100,7	104,5	101,9	96,0	89,0	80,0
Использованный национальный доход	101,7	100,5	106,8	102,7	95,8	89,8	
Продукция промышленности	104,5	103,5	103,86	101,4	99,9	92,8	81,2
Продукция сельского хозяйства	106,7	98,8	103,2	101,7	96,4	95,5	92,0
Капитальные вложения	109,2	105,9	107,7	104,1	100,0	84,5	65,0

Источники: «Народное хозяйство Российской Федерации» 1992 г. Статистический ежегодник. М., 1992. С. 14; «Экономика и жизнь», № 4, 1993 г.

Производство ВВП РФ в текущих ценах в целом в 1993 г. составило по предварительным данным около 162 трлн руб., а в физическом объеме — около 88% от уровня 1992 г. (Вопросы экономики. 1994. № 1. С. 23).

В первом полугодии 1994 г. производство ВВП РФ составило 245 трлн руб. Его динамика в течение шести месяцев удерживалась на уровне 83% относительно аналогичного периода 1993 г.

Еще раз напомним о неполной достоверности публикуемых статистических данных о производстве и реализации продукции, что ныне объясняется уже не приписками во имя выполнения плана, но сознательным занижением отчетности в целях уклонения от уплаты налогов и получения тем самым дополнительных доходов. Ситуация в этом аспекте усугубляется переходным состоянием Российской статистики, несовершенством формирующейся фактически заново налоговой системы и механизма ее функционирования.

В заключение приведем данные о структуре использования ВВП России.

**Структура использования ВВП России
в фактических ценах, в процентах к итогу**

	1992 г.	1993 г.	I полу- годие 1994 г.
ВВП — всего	100	100	100
Расходы на конечное национальное потребление:			
домашних хозяйств	54	58	69
государственных учреждений некоммерческих организаций	36	41	48
	14	16	20
	3,3	1,8	1
Валовое национальное накопление:			
основных фондов	32	26	24
прирост материальных оборотных средств	20	21	20
	12	5,3	3
Чистый (за вычетом импорта): экспорт товаров и услуг	12	13	7
статистическое расхождение	2,2	3,7	—

Источник: Финансовые известия. 1994, № 33(94), С. II.

§ 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ — ОСНОВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ СТРУКТУРЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основная особенность унаследованной от прошлого структуры народного хозяйства является ее глобальная несбалансированность, углубленная в ходе реформ. Именно это обсто-

ительство и предопределяет макроэкономическую проблему, которую необходимо решать в течение переходного периода — проблему структурно-инвестиционной перестройки на современной технико-технологической основе. Безотлагательностью ее решения и предопределена специфика задач, стоящих на макровоспроизводственном уровне перед всеми субъектами формирующейся рыночной экономики и прежде всего — перед государством и его институтами.

Макроэкономическая несбалансированность, имеющая множество форм проявления, явилась результатом действия факторов объективного и субъективного характера, их причудливого переплетения в прошлом и в период реформ. Идеологическим прикрытием инвестиционной деятельности государства являлся лозунг о неуклонном росте народного благосостояния. В реальной же действительности правящий класс менее всего озадачивался реализацией так называемой «высшей цели социализма», что и обнаружилось в первые же годы гласности: по жизненному уровню населения страны оказалась на одном из последних мест среди развитых стран Запада.

Вместе с тем по важнейшим макроэкономическим показателям страна вполне соответствовала статусу великой державы, а устойчивый экономический рост не давал оснований для сомнений в ее макроэкономическом равновесии. И это действительно было так, если исходить из тех критериев, на основе которых формировалась народнохозяйственная структура.

Конкретные формы проявления макроэкономической несбалансированности в переходной экономике

В чем же проявляется макроэкономическая несбалансированность в переходной экономике России? Формы ее проявления весьма многообразны. Их можно рассматривать по крайней мере в двух аспектах: неравномерность в развитии отдельных секторов и отраслей народного хозяйства, материализующаяся в структуре совокупного общественного продукта в его отраслевом разрезе, и неравномерность в технико-технологической оснащенности различных секторов и отраслей, отдельных предприятий.

Что касается первого аспекта, то несбалансированность проявляется прежде всего в гипертрофированном развитии отраслей I подразделения общественного производства, доля которого в совокупном общественном продукте на конец 80-х годов составила 68% (Вестник статистики. 1991 г. № 2. С. 20). Эти отрасли, характеризующиеся высокой капиталоемкостью, поглощали львиную долю инвестиций, сырья, материалов, квалифицированной рабочей силы, тем самым еще более «обездоливая» другие отрасли и секторы народного хозяйства. К тому же они работали пре-

имущественно на самих себя: на удовлетворение собственных потребностей использовалось не менее двух третей производимой ими продукции.

Еще более эта гипертрофия просматривается в соотношении групп «А» и «Б» в общем объеме промышленной продукции. Так, во второй половине 80-х годов это соотношение в СССР составляло 75,3 и 24,7%, в США соответственно 53,8 и 46,2% (Вопросы экономики. 1991 г. № 8. С. 4). Не улучшилось оно и в 90-е годы, о чем свидетельствуют следующие данные.

Структура производства промышленной продукции в сопоставимых оптовых ценах предприятий (%):

	1991 г.	1992 г.
Промышленность	100,0	100,0
1. Электроэнергетика	2,1	2,3
2. Топливная	14,4	15,2
3. Черная металлургия	8,4	8,4
4. Цветная металлургия	9,2	9,1
5. Химическая и нефтехимическая	7,0	6,5
6. Машиностроение	23,9	25,0
7. Лесная и деревообрабатывающая, целлюлознобумажная промышленность	2,9	2,8
8. Промышленность строительных материалов	2,9	2,8
9. Легкая промышленность	10,1	9,5
10. Пищевая промышленность	12,4	12,2
11. Прочие отрасли	6,7	7,2

Источник: Программа преобразования технологической структуры экономики России. ИЭ РАН, М., 1994. С. 67.

При огромных масштабах производства в отраслях I подразделения последние тем не менее не обеспечивали современной техникой и технологией отрасли, производящие потребительские товары. Ограниченный приток в эти отрасли инвестиционных средств оборачивался их неспособностью удовлетворять в полной мере внутренний потребительский спрос, вследствие чего приходилось прибегать к импорту потребительских товаров в значительных размерах. На развитие отраслей группы Б выделялось не более 5% производственных капиталовложений даже в относительно благополучные для советской власти 60-е годы.

Подобная ситуация объяснялась тем, что преимущественное развитие I подразделения было подчинено формированию военно-промышленного комплекса. Курс на милитаризацию экономики, осуществленный под прикрытием ускоренной индустриализации, предопределил структуру народного хозяйства в СССР. Создание невиданного по своим масштабам военно-промышленного комплекса, поглощавшего ежегодно

не менее двух третей экономического потенциала страны (там же, с. 48—49), на содержание которого ежегодно тратилось 18—20% национального дохода (там же, с. 9), обусловило отставание отраслей, не работавших непосредственно на ВПК. В крайне запущенном состоянии оказалась и инфраструктура: транспортная, включая складское хозяйство, энергетическая, информационная, коммунальная, социальная. Доля непроизводственных капитальных вложений неуклонно снижалась в их общем объеме. В условиях примерно равных общих объемов капитальных вложений в СССР и США удельный вес капитальных вложений в отрасли непроизводственной сферы составляли в среднем за 1975—1976 гг. в СССР 23%, в США — 38% (Известия. 27. VIII. 1993 г. С. 4).

Глубоко деформированной оказалась структура агропромышленного комплекса, отражавшая общую несбалансированность национальной экономики. Сравнительные данные для СССР и США во второй половине 80-х годов (в %) выглядели следующим образом: производство средств производства для сельского хозяйства составляло соответственно 27 и 14; чистая продукция сельского хозяйства — 47 и 13; переработка, сбыт, сбытовая инфраструктура — 26 и 73 (Соревнование двух систем. М. Наука. 1990. С. 253).

Крайняя неоднородность производительных сил также унаследована нами от прошлого и усугублена в начальный период развития переходной экономики. Эта неоднородность представлена на всех уровнях хозяйствования: внутри предприятий, между предприятиями одной и разных отраслей, между отраслями и секторами экономики, в регионально-территориальном разрезе. Специфика эта проявляется также в характере и масштабах такой неоднородности: речь идет о сочетании доиндустриального, индустриального и постиндустриального производства на каждом из указанных уровней с соответствующей каждому из них техникой и технологией: от ручного труда, преобладавшего в отраслях II подразделения, и в особенности в сельском хозяйстве вплоть до последней пятилетки, до освоения космоса и современных АЭС. Но во вспомогательном производстве и здесь использовался малоквалифицированный труд.

Иными словами, переходная экономика унаследовала глубоко неоднородное технико-технологическое пространство, что крайне усложняет и удлинняет процесс достижения макрорекономического равновесия.

Объективные факторы формирования структуры народного хозяйства в плановой экономике

Множество причин лежит в основе формирования структуры народного хозяйства в бывших социалистических странах. Среди них есть общие и специфические для той или иной страны. Одни

из них носят объективный, другие — субъективный характер. Рассмотрим прежде всего на примере советской экономики объективные факторы, воздействовавшие на формирование структуры народного хозяйства.

Среди объективных причин можно выделить те, которые носят всеобщий характер, и те, действие которых обусловлено спецификой конкретно-исторических условий развития страны.

К числу первых относится необходимость осуществления индустриализации, начатой еще в дореволюционной России. Однако по крайней мере ранние этапы индустриализации во всех странах характеризуются преимущественным развитием I подразделения относительно II: всеобщее в рамках национальной экономики насыщение новой техникой и технологией было возможно благодаря более высоким темпам экономического роста в отраслях I подразделения, продукт которых материализуется в средствах производства, предназначенных для использования на предприятиях обоих подразделений. Однако существуют и объективные границы разрыва в темпах роста двух подразделений: он оправдан в той мере, в какой обеспечивает повышение эффективности функционирования национальной экономики, среди показателей которой — тенденция к росту жизненного уровня всех слоев населения, а не только господствующего класса, predetermined действием всеобщего закона возвышения потребностей. Это обстоятельство непреодолимо никакой экономической системой.

Но конкретно-исторические особенности осуществления индустриализации в той или иной стране, специфика формирующейся в ней экономической системы накладывают свой отпечаток на этот процесс. Здесь мы сталкиваемся с группой факторов также объективного свойства, придавшим специфический характер формировавшейся структуре народного хозяйства в советской экономике. И в этой связи прежде всего напомним, что России присущ догоняющий тип экономики. В данном случае это выразилось в том, что она значительно позже западноевропейских стран вступила на путь индустриализации. И уже это обстоятельство содержало в себе в потенции стремления к ускорению индустриализации, что и стало реальностью в послереволюционный период под воздействием факторов этого периода. Во-первых, «самые передовые производственные отношения — социалистические» не имели в стране адекватной с точки зрения марксистско-ленинской теории материальной базы. Ее необходимо было срочно воссоздать, чтобы придать процессу социалистических преобразований необратимый характер. Во-вторых, социализм как система оказался во враждебном капиталистическом окружении, что объективно несло в себе угрозу но-

вой войны. Это обстоятельство и предопределило необходимость милитаризации экономики, чему прежде всего и была подчинена индустриализация, ускоренный характер ее осуществления.

Наконец отметим, что скудность инвестиционных источников в разоренной первой мировой и последующей гражданской войнами стране при их огромной потребности не оставляла альтернативы характеру экономического развития: инвестиции выделялись в первую очередь и преимущественно материальному производству, а в нем — отраслям I подразделения, работавшим на военные нужды. Военные отрасли оказались безоговорочно приоритетными в государственной инвестиционной политике. Таковыми они оставались на протяжении всех лет существования советской власти.

Все эти обстоятельства в большей или меньшей мере способствовали ускоренной индустриализации, преимущественному развитию I подразделения, формированию мощного военно-промышленного комплекса. Иными словами, их действие было однонаправленным: они сориентировали инвестиционную политику на приоритетное развитие отраслей I подразделения, подчиненное развитию военных отраслей.

С разной степенью интенсивности эти факторы проявлялись во всех социалистических странах.

Субъективные факторы отбора приоритетов в формировании структуры народного хозяйства Наряду с объективными следует выделить обстоятельства и субъективного характера, чрезвычайно усилившие действие первых. Среди них основные: чрезмерная идеологизация экономической политики; ошибочное толкование ряда объективных закономерностей общественного развития в эпоху индустриализации; пренебрежение общечеловеческими ценностями и вытекающая из этого неразборчивость в методах достижения поставленных целей; низкий уровень компетентности большинства управленческих кадров.

Остановимся на них подробнее. Чрезмерной идеологизацией экономической политики было обусловлено стремление любой ценой неустанно и последовательно демонстрировать преимущества социализма перед капитализмом. В экономической области это прежде всего устойчиво высокие темпы роста, достигавшиеся различными способами: от экономического и внеэкономического принуждения до коллективности и ограничения личного потребления в целях наращивания производства, что позволяло иметь самую высокую норму производственного накопления среди развитых стран.

Другое не менее важное направление демонстрации успехов — полная занятость трудоспособного населения, достигавшаяся также не самыми лучшими способами, в том чис-

ле — развертыванием трудоемкого производства, консервацией дешевого малоквалифицированного труда, которым вплоть до перестройки было занято не менее половины работников сферы материального производства.

Фактором идеологического воздействия на формирование структуры народного хозяйства является и выдвинутый еще большевиками курс на мировую пролетарскую революцию. Под его реализацию выделялись огромные финансовые средства для расширения сферы социалистического воздействия путем оказания так называемой помощи международному социалистическому рабочему движению, прямого насаждения просоциалистических режимов в странах, где это оказывалось возможным.

В свете сказанного становится очевидным, что приоритет отдавался достижению военного, а не экономического потенциала. Этому и была подчинена в первую очередь инвестиционная политика государства.

Сформировавшаяся за годы советской власти структура народного хозяйства несет на себе и печать ошибочного, одностороннего, упрощенного, предвзятого толкования ряда общих закономерностей индустриального развития. Назовем некоторые из них. Известно, что в начале XX века в мировой экономической науке шла оживленная дискуссия относительно преимуществ крупного производства перед мелким. Последующая мировая практика показала, что в разных сферах приложения труда эффективным оказывается разномасштабное производство, а потому однозначного ответа относительно преимуществ крупного или мелкого производства быть не может. В социалистических же странах проблема была решена в пользу крупного производства во всех сферах экономической деятельности, что и явилось не только фактором снижения эффективности инвестиционной политики, но и мощным фактором сознательного формирования глубоко монополизированной и уже в силу этого не самой эффективной народнохозяйственной структуры. Мировая практика показывает, что монополизированный сектор менее восприимчив к нововведениям, менее последователен в проведении политики в области НТП, располагая возможностями повышать свои доходы, не прибегая к рискованным капиталовложениям в области научно-технических изысканий. Это в особенности относится к советским монополиям, благодаря которым показатели эффективности в аналогичных секторах экономики в СССР оказались ниже, чем в США. Приведем хотя бы такие цифры: соотношение объемов производства в машиностроительном комплексе СССР и США на конец 80-х годов составляло 75—80 к 100 в условиях превышения станочного парка в СССР на 75%, а численности занятых в

этом комплексе — в 2—3 раза. (Вопросы экономики. 1989. № 8. С. 54).

Проводившаяся под флагом ускоренной индустриализации милитаризация экономики требовала огромных капиталовложений в отрасли I подразделения, развивавшиеся за счет и в ущерб II подразделению. Теоретическим прикрытием такой инвестиционной политики явился объективно действующий, по крайней мере на ранних этапах индустриализации, закон преимущественного роста I подразделения общественного производства относительно II. Однако в социалистической практике он получил гипертрофированное развитие, вследствие чего были инвестиционно обескровлены отрасли II подразделения, производственной и социальной инфраструктуры. Так, при равных примерно объемах капитальных вложений в СССР и США удельный вес капитальных вложений в отрасли непроизводственной сферы составлял в среднем за 1975—1977 гг. в СССР 23%, в США — 38%.

Деформация структуры народного хозяйства в немалой мере была обусловлена фактически полным безразличием правящей партии к жизненным потребностям «простого советского человека». Он представлял интерес лишь в качестве носителя рабочей силы. Необходимостью ее расширенного воспроизводства и определялись размеры вознаграждения за труд. Была создана мощная карательная система, неукоснительно следившая за благонадежностью членов общества. Этому же служила и система ГУЛАГ, выполнявшая к тому же и экономические функции, функции поставщика сверхдешевой рабочей силы: потребление зэков было сведено к прожиточному минимуму.

Партия и правительство были озадачены совсем иными проблемами, а именно проблемами укрепления своих позиций в мировом пространстве, расширения сферы его господства.

Наконец отметим и такой фактор, как низкий уровень профессионализма и компетентности на всех уровнях управления общественным развитием. Подбор управленческих кадров осуществлялся прежде всего по анкетным данным, по степени политической благонадежности и преданности идее социализма, и только в последнюю очередь — по деловым признакам. А потому власть сосредоточивалась преимущественно в руках людей, неспособных действовать квалифицированно и самостоятельно, не по указке сверху.

Действие объективных факторов было чрезвычайно усилено действием субъективных, следствием чего и явилась крайне утяжеленная структура, не способная на современном уровне обеспечить удовлетворение потребительского спроса. И в этом смысле она оказалась не соответствующей

не только общеэкономическим закономерностям общественного развития, подчиненности последнего удовлетворению всего комплекса формирующихся общественных потребностей, но тем более социально-экономической природе социализма. Как известно, социалистическая идея в любом ее воплощении была тождественной идее всеобщего благосостояния, всестороннего развития всех членов общества. Сложившаяся в результате десятилетних усилий правящей номенклатуры народнохозяйственная структура в наименьшей мере была способна воплотить эту идею в жизнь.

Устойчиво высокие темпы экономического роста как отражение макроэкономического развития плановой экономики

Парадокс «реального социализма» состоял в том, что с точки зрения критериев, заложенных его лидерами в основу формирования народнохозяйственной структуры, последняя выступала вполне сбалансированной, что и проявлялось в высоких и устойчивых темпах экономического роста вплоть до 70-х годов, когда стала отчетливо просматриваться тенденция к стагнации. Но в исходном пункте плановая экономическая система вправе была гордиться своими достижениями: за исторически кратчайший срок была создана крупная машинная индустрия, мощный военно-промышленный комплекс, успешно осваивался космос. По масштабам промышленного производства страна вполне соответствовала статусу великой державы. Преодолены были кризисы, безработица, инфляция — постоянные и весьма нежелательные спутники капитализма. Экономика страны развивалась в соответствии с народнохозяйственными планами, которые хотя и не выполнялись в полной мере, все же давали возможность успешно осуществлять расширенное воспроизводство в заданной структуре. Этому содействовали такие факторы, как огромные запасы природных ресурсов, наличие дешевой рабочей силы, накопленный производственный потенциал.

Удлинению продолжительности жизни, а точнее агонии плановой экономики, способствовал мировой энергетический кризис начала 70-х годов. Да и усилия официальной статистики по фальсификации отчетных данных помогали сохранять иллюзию полного благополучия вплоть до 80-х годов.

Однако за внешней вывеской скрывались набиравшие силу негативные тенденции экономического развития, справиться с которыми плановая экономика была уже не в состоянии. Среди этих тенденций отметим неуклонное снижение темпов экономического роста, нарастание инфляционных процессов, увеличение скрытой безработицы при внешнем дефиците рабочей силы, массовый износ основных производственных фондов и т. д. Все это вынудило партийно-правительственную номенклатуру прибегнуть к реформам, начавшимся в 1985 году так называемой перестройкой.

Всеобщий хронический дефицит как внешняя форма проявления экономической несбалансированности

Итак, характерная черта постсоциалистической экономики — ее полная разбалансированность, если подходить к ней с точки зрения общих экономических закономерностей, регулирующих движение воспроизводственного процесса.

С точки зрения этих закономерностей произошла глубокая деформация структуры народного хозяйства, что выявилося в чрезмерном преобладании в составе общественного продукта средств производства. Экономический рост достигался ценой непомерных инвестиционных расходов, усугубленных замораживанием огромных ресурсов в избыточных производственных фондах, в незавершенном производстве, в необоснованных запасах материальных ценностей.

Разбалансированность народнохозяйственной структуры и соответственно структуры общественного продукта сопровождалась растущей товарно-денежной несбалансированностью, внешне принявшей форму дефицита товаров и услуг: спрос на них со стороны государственных и кооперативно-колхозных предприятий и населения значительно превышал их предложение. Ситуация усугублялась низким качеством предлагаемых товаров и услуг, их несоответствием с точки зрения качественно-количественных параметров общественным потребностям.

Дефицит является имманентным свойством плановой экономики, порожденным всеобщим огосударствлением национальной экономики и вытекающим отсюда механизмом управления и функционирования, мотивацией к труду. Это свойство социалистической экономики было отмечено еще в 20-е годы советскими учеными Л. Н. Крицманом (1890—1937) и В. В. Новожиловым (1892—1970). Высказанное в качестве гипотезы, это предположение получило подтверждение в хозяйственной практике социализма во всех странах.

Макроэкономическое равновесие в плановой экономике недостижимо в принципе, если подходить к нему с точки зрения объективной взаимосвязи производства и противостоящего ему в форме платежеспособного спроса потребления, а не тех идеологических постулатов, которыми руководствовалась правящая партия. В условиях «мягких» бюджетных ограничений, свойственных государственной инвестиционной политике при неограниченной монополии государства как хозяйствующего субъекта, неизбежно формировался ресурсоограниченный, — по существу ресурсорасточительный тип воспроизводства, имманентным свойством которого и является всеобщий дефицит.

Дефицит — зримая форма проявления структурной несбалансированности. Им были порождены такие социальные явления, как бесконечные очереди, спекуляция, взяточничество,

коррупция, широкое распространение бартерных сделок. Все это еще более усугубляло экономическую ситуацию, ибо сопровождалось отвлечением рабочего времени на поиски необходимого товара, превращением потенциальных инвестиционных средств в спекулятивные. Всеобщий дефицит явился питательной средой для расцвета «теневой экономики», вклинивавшейся в брешь официальной, срачивавшейся с нею, что придавало и ей криминальный оттенок.

Хронический всеобщий дефицит как специфическая форма проявления макроэкономической несбалансированности плановой экономики подвергнута в экономической науке глубокому и всестороннему анализу. Вскрыты причины, его порождавшие: это и курс на ускоренную индустриализацию, и милитаризация экономики, и акцент на преимущественное развитие отраслей I подразделения, и пренебрежение социальными проблемами, и игнорирование объективных закономерностей общественного развития, в основе которого лежало экономическое невежество, питавшее глубокую веру во всемогущество социалистического государства. А потому дефицитными оказывались не только потребительские, но и производственного назначения товары и услуги. Дефицит вытекал из самого факта всеобщего огосударствления, директивного управления и внеэкономического принуждения. Даже если бы не были столь ужасающими перекосы в структуре народного хозяйства, избежать дефицита не удалось бы. Государство, оказавшись единственным субъектом хозяйствования, становится бесконтрольным в своей деятельности, для него не существует жестких бюджетных ограничений в инвестиционной деятельности, равно как и во всех других областях. Оно может позволить себе содержание неэффективного производства в течение длительного времени и в значительных масштабах, если сочтет это необходимым. Над государственными предприятиями не висит угроза банкротства. Государственные институты удерживали его на плаву при практически любых условиях, даже в том случае, если предприятие само было повинно в низком уровне эффективности. Но, как правило, именно государство и ставило предприятия в бедственное положение, изымая в госбюджет все, что можно было изъять. Но оно же предоставляло льготные кредиты и дотации, если считало это необходимым, полностью парализуя таким управлением волю трудового коллектива. Экономический механизм функционирования был подменен административно-командным, включавшим собственные критерии эффективности. От исполнителей требовалось лишь неукоснительное выполнение распоряжений администрации всех рангов.

Глобальная структурная несбалансированность явилась самой глубокой причиной инфляции в плановой экономике.

Однако в условиях жесткого централизованного ценообразования она была лишена традиционных форм проявления через механизм цен, а потому оказалась столь завуалированной, что создавалась ложная видимость ее полного отсутствия. Это и позволяло официальной пропаганде говорить еще об одном крупном преимуществе социализма относительно капитализма, а саму систему рекламировать как достойную для подражания.

Ученые Запада не без оснований связывают преодоление инфляции с деятельностью государства. Однако социалистическое государство с этой функцией не справилось. Советская практика обогатила инфляционные процессы еще одной скрытой формой проявления — дефицитом. Десятилетиями накапливавшийся дефицит вылился в гигантский скачок цен, как только последние были отпущены. Их рост был неизбежен в любом случае, ибо в его основе лежало макроэкономическое неравновесие. По уровню и динамике отпущенных цен можно судить о степени и масштабах этого неравновесия, а следовательно, и об основных направлениях предстоящей структурной перестройки. Состояние цен и есть тот барометр, с помощью которого можно отслеживать первоочередные задачи в области инвестиционной деятельности государства и других хозяйствующих субъектов, однако не в условиях централизованного государственного ценообразования.

Углубление несбалансированности под воздействием факторов, порожденных переходным состоянием экономики

Кризис плановой экономики в СССР сопровождался сильнейшим политическим кризисом, приведшим к краху огромной империи. Это обстоятельство явилось мощным фактором дальнейшего углубления экономического кризиса, так как политический кризис привел к разрушению единого экономического пространства со сложившимися в течение десятилетий производственными связями в масштабах советской экономики. Традиционные внутрихозяйственные связи в одночасье приобрели характер межстрановых, что повлекло изменение их статуса в правовом, экономическом, политическом и прочих аспектах. Такое изменение подорвало непрерывность производственного процесса, обеспечивавшуюся налаженными взаимоотношениями поставщиков и потребителей, что также способствовало спаду промышленного производства, еще более усилившим структурную несбалансированность в экономическом пространстве бывшего СССР. Восстановление прерванных связей приходится налаживать теперь уже на межстрановом уровне. Это сопряжено с затратами времени, что влечет за собой сокращение масштабов производства, снижение эффективности, а порой и приостановку действующих предприятий.

Это обстоятельство имело еще одно негативное послед-

стве: усилился монополизм предприятий-гигантов, потенциальные конкуренты которых в мгновение ока оказались за пределами национальных границ.

Другим фактором, усиливающим несбалансированность, также порожденным переходной экономикой, является финансовая дестабилизация, проявляющаяся в высоком уровне инфляции, в неустойчивости национальной валюты, в дефиците государственного бюджета. Все эти обстоятельства способствуют торможению инвестиционного процесса, тем более, что речь идет о крупных капиталовложениях долгосрочного характера. При указанных обстоятельствах они становятся крайне рискованными, а потому нежелательными, что тормозит развитие переходной экономики.

Негативные последствия имеет и политическая нестабильность, препятствующая развертыванию экономической деятельности вновь нарождающихся хозяйственных субъектов. Более того, политическая нестабильность является одной из причин утечки отечественного капитала за границу¹, слабому притоку иностранного капитала в национальную экономику. Не разработана в должной мере нормативно-правовая база, способная эффективно регулировать и направлять эту деятельность, что также тормозит развертывание инвестиционного процесса, без которого немислима структурная перестройка.

При таких обстоятельствах, имманентно присущих переходной экономике, преодоление макроэкономической несбалансированности приобретает затяжной характер, что еще более усиливает негативные процессы.

§ 3. ПОСЛЕДСТВИЯ ИГНОРИРОВАНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ЦИКЛА В НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Как известно, процесс воспроизводства в условиях механизации имеет особую, циклическую форму движения. Всякий цикл завершается кризисом, социальная функция которого состоит в восстановлении нарушенного в течение цикла макроэкономического равновесия путем приведения в соответствие масштабов и структуры производства и потребления. Периодически повторяющиеся в рыночной экономике кризисы породили государственное антикризисное регулирование, направленное на преодоление или по крайней мере — ослабление кризисных спадов, на поддержание макроэкономического равновесия в долгосрочном периоде. Оно составляет одно из важнейших направлений деятельности государства в современной рыночной экономике.

¹ В литературе отмечается, что в 1993 г. ежемесячно за границей оседало до 1 млрд долл. российских предпринимателей.

Иную форму движения имел воспроизводственный процесс в плановой экономике.

Всеобщий характер циклической формы движения воспроизводственного процесса в эпоху механизации

Воспроизводственный цикл, будучи всеобщим явлением в эпоху индустриального и постиндустриального развития, был подменен, преодолен в плановой экономике механизмом государственного централизованного директивного народнохозяйственного планирования. В этом состоит одно из важнейших отличий плановой экономики от рыночной. В этом виделось и ее преимущество: механизм планирования защищал национальную экономику от периодически повторяющихся кризисных потрясений. Плановая экономика развивалась не просто высокими, но устойчиво высокими темпами, что считалось важнейшим показателем эффективности ее функционирования.

Устойчивый экономический рост плановой экономики рассматривался как преимущество данной системы перед рыночной, капиталистической. Более того, внедрение государственного регулирования в рыночную экономику происходило под воздействием стран социализма, хотя непосредственной причиной этого явился высокий уровень концентрации и централизации производства. Долговременный характер инвестиций в этих условиях с отдаленными последствиями для всей национальной экономики порождал необходимость определения экономической стратегии, исходя из закономерностей НТП в XX веке. Однако становление форм и методов государственного регулирования в рыночной экономике не устраняло циклической формы движения воспроизводственного процесса, выражало приспособление к нему государственного регулирования.

Промышленный цикл отнюдь не сводим к кризису, составляющему лишь одну из фаз цикла. Социальная функция кризиса состоит в восстановлении нарушенного макроэкономического равновесия, достигаемое технико-технологическим обновлением действующего производства, структурно-инвестиционной перестройкой экономики в соответствии с потребностями НТП. За кризисом следует депрессия, в ходе которой осуществляется переориентация инвестиций на массовое обновление действующих производственных фондов, основного капитала, что и обеспечивает в последующем подъем, достигающий пика в годы бума, завершающегося вновь нарушением макроэкономического равновесия — кризисом.

Иными словами, всякий цикл отражает определенный этап в реализации достижений НТП, материализованных в новом поколении машин. Всякое поколение машин имеет оптимальный срок службы, определяемый закономерностями физического и морального износа, за пределами которого их исполь-

зование сопровождается падением эффективности общественного производства. Цикл отражает определенные закономерности в развитии самой науки, так как новая техника и технология есть материализация научных знаний, полученных в ходе апробации предшествующего поколения техники и соответствующей ей технологии.

Сознательное регулирование макровоспроизводства может внести соответствующие движению цикла коррективы — не допустить чрезмерных капиталовложений в годы подъема, чрезмерного спада — в годы кризиса. Но невозможно преодолеть цикл, как механизм периодически осуществляемого массового обновления действующего производства в масштабах всей экономики, включая отрасли производственной и социальной инфраструктуры в периоды больших циклов; в пределах активной части основного капитала — производственного оборудования — в периоды среднесрочного цикла. Инвестиционная деятельность любого субъекта, в том числе и государства предопределена закономерностями циклического движения. Не случайно поэтому в практике развитых стран созданы и весьма успешно функционируют специальные службы, отслеживающие движение промышленного цикла. В США это Национальное бюро экономических исследований, в стенах которого вычленены три группы показателей, по которым определяется состояние экономической конъюнктуры: предваряющие, или предсказывающие изменения в цикле, совпадающие, запаздывающие (МЭиМО. 1993 г. № 12. С. 84). Соответственно динамике этих показателей и осуществляется государственное регулирование экономики. Существует также Центр исследований мирового экономического цикла.

В советской России в начале 1922 г. был создан Конъюнктурный институт для изучения динамики экономического роста в национальной и мировой экономике. Ученые этого института разработали методику расчета агрегированных индексов, отражавших состояние и развитие национальной экономики: это единый показатель конъюнктуры народного хозяйства или «Экономический барометр» Конъюнктурного института и групповой индекс, отражавший состояние государственного сектора народного хозяйства. Однако уже в конце 20-х годов исчисление сводного индекса хозяйственной конъюнктуры в СССР прекратилось. Закрыт был за ненадобностью и Конъюнктурный институт. Нэповская экономика заменялась плановой, в которой не было места понятию конъюнктуры. Директивный народнохозяйственный план определял динамику экономического развития. И лишь в начале 90-х годов вновь вернулись к данной проблеме. В Высшей школе международного бизнеса Академии народного хозяйства при Правительстве России была разработана Методика построения обобщенного показателя измерения хозяйственной

конъюнктуры в России. Начиная с января 1993 г. этот показатель ежемесячно публикуется в журнале «Деловые люди» под названием Индекс «ДЛ».

Причины преобладания в плановой экономике экстенсивного роста

Государственное регулирование, в какой бы форме оно ни осуществлялось, может рассчитывать на успех при одном непременном условии: если оно исходит в этой деятельности из учета закономерностей циклической формы движения воспроизводственного процесса, определенной последовательности фаз, функций каждой из них, разной продолжительности самих циклов: кратко-, средне- и долгосрочных в их сочетании, единстве и различии экстенсивного и интенсивного типов экономического роста, реализующегося в ходе цикла, закономерностей развития НТП и фундаментальной и прикладной науки, лежащих в его основе.

Именно эти закономерности и игнорировались в практике «реального социализма», что и явилось одним из мощных факторов, приведших его на грань катастрофы.

Можно выделить несколько причин игнорирования закономерностей циклического движения воспроизводственного процесса в деятельности социалистического государства. Прежде всего, это заблуждения идеологического происхождения, состоявшие в фактическом отождествлении промышленного цикла с кризисом. Кризис же трактовался как феномен капиталистического общества, порожденный стихийным характером развития в условиях господства частной собственности на средства производства. Что же касается социализма, то он базировался на общенародной собственности, а следовательно, на планомерном характере развития национальной экономики, что автоматически исключало, как казалось, кризисные потрясения. И это действительно так, но беда состояла в том, что в самом процессе планирования игнорировались закономерности развития НТП и вытекающая отсюда необходимость периодически осуществляемого технико-технологического обновления действующих основных фондов. Эти закономерности были полностью подменены волюнтаристским подходом к решению данной проблемы. Сроки службы различных элементов основных фондов устанавливались произвольно, главным образом в зависимости от сферы их функционирования и инвестиционных возможностей государства. Произвольно устанавливались и цены на новую технику. Оба эти обстоятельства не позволяли рассчитывать оптимальные сроки службы основных фондов, исходя из их физического и морального износа. В конечном счете это и привело к высокой степени износа действующих основных фондов, не способных не только поддерживать высокий уровень эффективности, но и попросту функционировать. Национальная экономика оказалась перед необходимостью массового обновления

действующих основных фондов в условиях полного инвестиционного голода.

Ситуация усугублена преобладавшими в плановой экономике при таком отношении к циклу экстенсивного типа воспроизводства. Вопрос о единстве и различии типов воспроизводства, по существу, полностью игнорировался в экономической теории и реальной практике. НТП внедрялся лишь в приоритетных, главным образом военных отраслях, определявших судьбу социализма в мировом экономическом пространстве. На гражданские отрасли попросту не хватало финансовых, трудовых, материальных и пр. ресурсов. При таком глобальном подходе к экономике личные интересы отдельного члена общества меркли перед величием общественных. Сами же трудящиеся в силу ряда обстоятельств объективного и субъективного толка не были способны отстаивать свои интересы. К тому же в условиях победившего «социализма» такая постановка вопроса была бы попросту неуместной.

В реальной практике хозяйствования экстенсивной экономической рост обеспечивался главным образом за счет гигантских капиталовложений, направлявшихся преимущественно на новое капитальное строительство, а не реконструкцию действующего.

Промышленный цикл — это не только диалектическое единство различных фаз кризиса, но и сложное сочетание различных типов экономического роста: экстенсивного и интенсивного. Основой интенсивного экономического роста является периодически осуществляемое качественное обновление действующего производства, экстенсивного — тиражирования новой техники и технологии, их массовое распространение.

В практике плановой экономики акцент был поставлен именно на экстенсивный рост, более простой и доступный в обеспечении темпов, гарантирующий от риска нововведений, но неизбежно сопровождающийся постепенной потерей позиций в области НТП, обрекающий страну на технико-экономическую отсталость. Ценой устойчиво высоких темпов экстенсивного роста неуклонно нарастают масштабы капитальных вложений, что вело к истощению ресурсов: материальных, природных, финансовых, трудовых. В свою очередь, это еще более усиливало дефицитный характер плановой экономики.

В результате «социалистическое» планирование как метод государственного регулирования дискредитировало себя в глазах мировой экономической науки и практики. Между тем антикризисное регулирование экономики, в том числе и методами планирования, программирования, прогнозирования, — важнейшая функция современного государства, выполнение которой должно осуществляться в соответствии, а не вопреки

объективным экономическим закономерностям общественного развития.

Пренебрежение объективным характером циклического движения воспроизводственного процесса явилось одной из существенных причин отставания советской экономики в области НТП от уровня мирового производства, представленного развитыми странами. Поэтому кризис, переживаемый ныне российской экономикой, есть кризис не только плановой системы, как нежизнеспособной, по крайней мере в том ее варианте, который был реализован в экономиках советского типа, но и кризис, как фаза затянувшегося на десятилетия цикла с полным набором его традиционных черт, усугубленных спецификой предшествующего развития. И в этом смысле выход из кризиса должен быть связан, в том числе и по преимуществу с традиционным способом массового обновления основных производственных фондов на современной технико-технологической базе. В этом процессе неизбежна ликвидация неэффективного убыточного производства, затягивание которой чревато опасностью углубления и консервации кризисного состояния переходной экономики. Без массового обновления действующего производства не только не приостановить продолжающийся промышленный спад, но и не преодолеть последующую фазу — фазу депрессии. Речь идет о возрождении перспективных предприятий, перспективных с точки зрения современного НТП отраслей и сфер экономики.

Итак, в принципе возможно обеспечить равномерный экономический рост, сгладить циклические колебания, если проводить целенаправленную политику. Но такая политика должна не игнорировать циклической формы движения воспроизводства, а исходить из нее, как из данности. А это означает, что экономическая политика должна чутко реагировать на НТП, т. е. своевременно обеспечивать массовое внедрение техники нового поколения и способствовать оперативному снятию с производства старой.

Преодоление циклических колебаний может быть достигнуто перенесением таких колебаний с экономического роста на колебания нормы производственного накопления, которое должно быть противоположным колебаниям эффективности инвестиций: максимальной норма накопления устанавливается при минимальной эффективности капитальных вложений. В свою очередь это предполагает государственное регулирование ставки процента. Возможны и другие варианты антикризисного регулирования.

Однако в советской практике инвестиционной политики ничего подобного не проводилось, так как цикл рассматривался как специфическое свойство исключительно рыночной капиталистической экономики. Экономическая политика в области капитальных вложений была однозначно направлена на

устойчивый экономический рост методами преимущественно экстенсивного развития. Ежегодно на накопление неизменно использовалось около четверти национального дохода. Кризисные спады производства были преодолены, но ценой преобладания экстенсивного экономического роста, нараставшего отставания в области научно-технического прогресса.

Механизм формирования экстенсивного типа воспроизводства в плановой экономике и его последствия

Преобладание экстенсивного типа воспроизводства в плановой экономике заключалось особенностями осуществления процессов возмещения и накопления. Отметим основные из них.

В процессе возмещения игнорировались объективные экономические закономерности его осуществления, выражавшиеся, в частности, в значительном завышении сроков службы основного производственного оборудования и элементов производственной инфраструктуры за пределы не только морального, но и физического износа. Такое завышение являлось следствием практики использования значительной по современным меркам части амортизационного фонда для проведения капитального ремонта действующего производственного оборудования. Это неизбежно вело к потере действующим производством позиций в области научно-технического прогресса, к консервации экстенсивного экономического роста. В свою очередь это обстоятельство становилось мощным фактором снижения эффективности производства, непрерывного увеличения числа убыточных предприятий — обладателей безнадежно устаревшего оборудования, что и поставило их ныне на грань банкротства.

Консервации экстенсивного экономического роста способствовала и практика социалистического накопления. Накопление средств производства становилось самоцелью, так как служило приумножению объектов государственной собственности, с чем непосредственно связывалось укрепление социализма как экономической системы. Противоречие между накоплением и потреблением, в конечном счете выступающее противоречие между текущим и будущим личным потреблением, не получало положительного разрешения: накопление осуществлялось преимущественно ради самого накопления. Изымаемая государством большая часть прибылей предприятий перераспределялась им в пользу приоритетных с его точки зрения отраслей. Приоритет при этом отдавался новому капитальному строительству, а не реконструкции и модернизации действующего производства, что обрекало экономику на преимущественно экстенсивный рост.

Капитальное строительство, финансировавшееся государством за счет валовых капитальных вложений, формировавшихся из амортизационного фонда, предназначенного для ре-

новации, и фонда накопления, осуществлялось, как правило, без глубокого всестороннего экономического обоснования, инвестиционных проектов. Вследствие этого сроки их сооружения в большинстве случаев растягивались на длительное время, значительно превышавшее нормативные сроки. Ситуация усугублялась свойственной советской практике капитального строительства распылением капитальных вложений по множеству одновременно возводимых объектов. В результате этого неуклонно нарастала доля незавершенного к запланированному периоду строительства, что еще более удлиняло сроки сдачи производственных объектов.

Практика «долгостроя» вела к тому, что к моменту ввода в действие новых производственных объектов последние оказывались устаревшими морально, даже если задумывались с учетом новейших в той или иной сфере хозяйства достижений НТП. Поэтому и новостройки сплошь и рядом становились объектами экстенсивного расширения производства. Неудивительно поэтому, что к настоящему времени лишь 15% производственных мощностей конкурентоспособны на мировом рынке, 56% — находятся в тяжелом положении, 18% — на грани банкротства. Одна из причин — крайняя изношенность основных производственных фондов, срок службы которых во всех отраслях народного хозяйства в 1,5—2 раза превышает нормативный. Такова реальность, унаследованная переходной экономикой от плановой.

Итак, советская практика использования инвестиционных ресурсов по своему содержанию и характеру фактически была направлена на формирование преимущественно экстенсивного типа воспроизводства, что в конечном счете неизбежно вело к снижению эффективности функционирования экономики. Поддерживать высокие темпы экономического роста за счет неуклонного наращивания капитальных вложений в этих условиях становилось все более затруднительным: исчерпывались внутренние источники инвестиций такого масштаба.

Негативные последствия экстенсивного типа воспроизводства в качестве доминирующего до какого-то периода затуманивались постепенным снижением качества продукции, фиктивным ростом производства (приписки, накручивание вала и т. д.), что позволяло сохранять видимость высоких темпов экономического роста, за которыми скрывалось накопление внутренних противоречий, постепенно, но неуклонно обострявших экономическую ситуацию в стране. Разразившийся к 80-м годам экономический кризис оказался в этом смысле неожиданным. В значительной мере поэтому причину кризиса видят не в накопленных системой противоречий, а в начавшейся в 1985 году перестройке.

Особенности формирования промышленного цикла в переходной экономике

Промышленный цикл непреодолим в условиях механизации производства ни каким типом экономической системы (плановой, рыночной, переходной), так как неопреодолима материальная основа этого цикла: в его основе лежит жизненный цикл элементов основного капитала, основных производственных фондов. Соответственно разной временной продолжительностью жизненного цикла различных элементов основных производственных фондов разграничивают средние- и долгосрочные циклы. Продолжительность первых в индустриальную эпоху составляет 9—11 лет, в постиндустриальную — 7—9 лет, вторых — в пределах 50 лет, когда происходит обновление «основных материальных благ», т. е. элементов производственной инфраструктуры (здания, сооружения, трубопроводы и т. п.).

При определенных предпосылках кризисные спады возможно преодолеть, если в полной мере учесть процессы, которыми сопровождается завершение жизненного цикла того или иного поколения машин. Научной основой такого ослабления является теория промышленного цикла, позволяющая прогнозировать динамику экономического роста на различных фазах цикла и в соответствии с этим методами государственной политики регулировать экономический рост, сдерживая его в годы подъема и стимулируя в годы кризиса. Именно так и поступает современное государство в развитой рыночной экономике, начиная с 30-х годов XX века, когда масштабы разрушительных последствий кризисных спадов оказались нетерпимыми.

В советской экономике была отвергнута теория циклов, как нераспространяющаяся якобы на плановую экономику. В этой связи отметим, что народнохозяйственный план действительно является мощным средством в руках государства, направленным на выравнивание воспроизводственного цикла, но только при одной неременной предпосылке: планирующие органы должны исходить из особенностей циклического движения воспроизводственного процесса в условиях механизации. Игнорирование закономерностей промышленного цикла в практике народнохозяйственного планирования оборачивается волюнтаризмом и вытекающими отсюда негативными последствиями для национальной экономики, что и произошло в бывших социалистических странах.

Эта теоретическая проблема не вполне осознана и поныне, на ней не акцентируется специального внимания. Между тем она должна стать основополагающей при разработке промышленной политики, ее инвестиционной программы, ориентированной на последовательное обновление действующего производства, начиная с приоритетных направлений.

Бескризисное наследие социалистического прошлого —

это то обстоятельство, на фоне которого протекает ныне формирование промышленного цикла. Его особенность — крайняя изношенность основных производственных фондов в большинстве отраслей народного хозяйства, прежде всего в гражданских и отраслях инфраструктуры. Правда этот факт мог бы явиться основой синхронизации промышленного цикла, если бы представилась возможность осуществлять одновременное обновление действующего и создание нового производства.

Однако в условиях грандиозности данной проблемы и крайней ограниченности инвестиционных источников, необходимых для ее решения, речь может идти лишь о поэтапной концентрации ресурсов на ключевых направлениях, которые должны быть обоснованы в качестве таковых, исходя из необходимости решения проблемы в целом. Мировая экономика накопила богатейший опыт антикризисного регулирования, способов выхода из кризисной ситуации. Его изучение и приспособление для специфических российских условий способствовало бы более успешному и быстрому решению данной проблемы.

§ 4. КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ХАРАКТЕР И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Наметившаяся еще в 70-е годы тенденция к замедлению темпов экономического роста, снижение эффективности, формировавшийся в течение десятилетий разрыв между структурой и масштабами производства и потребления в конечном счете не могли не завершиться экономической катастрофой. Вместе с тем ситуация была усугублена крахом плановой экономики, не сумевшей экономический кризис не только предотвратить, но и преодолеть.

Переходное состояние экономики еще более усилило кризисную ситуацию. Прежде всего отметим ошибочный курс реформирования экономики во второй половине 80-х годов и непоследовательность в проведении радикальных реформ начала 90-х годов ввиду крайнего сопротивления им консервативных сил. Тем самым консервируется и даже усиливается кризисная ситуация в стране.

Итак, современный кризис — это кризис плановой экономики, усугубленный факторами переходного состояния экономики. Такой кризис отнюдь не обязательно должен сопровождаться спадом производства и вытекающими отсюда последствиями. Глубокий спад промышленного производства произошел прежде всего не вследствие кризиса плановой экономики, но вследствие затянувшейся его агонии, несвоевременности, непоследовательности и даже небезошибочности

путей реформирования общества, что было усугублено политическим кризисом и распадом СССР. Поэтому в России кризис плановой экономики сопровождается глубоким и продолжительным экономическим спадом, названным Я. Корнаи «трансформационным спадом».

Кризис как исходная фаза вновь формирующегося в переходной экономике промышленного цикла

Итак, кризис плановой системы предстает кризисом и в своем традиционном качестве: это завершающая фаза предшествующего, затянувшегося на десятилетия промышленного цикла, равно как и исходная фаза последующего, вновь формирующегося. И в этом плане современный кризис обладает полным набором классических черт, свойственных данной фазе цикла: абсолютным падением масштаба производства, растущей в связи с этим безработицей, инфляцией, банкротством нерентабельных предприятий, снижением жизненного уровня трудящихся. В этой связи могут возразить, что эти же черты присущи и кризису, выступающему кризисом предшествующей системы.

Однако это не совсем так. Опыт реформирования в Китае убедительно показал, что кризис плановой экономики отнюдь не обязательно должен сопровождаться спадом производства. Более того, реформирование плановой экономики в рыночную при стечении определенных обстоятельств может протекать на фоне неуклонного экономического роста. Ведь именно в этих целях и осуществляются преобразования: отторжение плановых отношений и становление рыночных не может не давать положительного эффекта. При этом вовсе не обязательен временной лаг. Состоятельность избранного варианта реформирования экономики, его научная обоснованность, соответствие объективным условиям национального развития в экономическом эффекте как раз и обнаруживается. И напротив, устойчивый негативный результат — сигнал для критического размышления относительно правомерности избранного пути.

Кризис системы — это прежде всего глубокий кризис присущих ей отношений собственности, почему и преодоление его лежит в плоскости преобразования системы производственных отношений в процессе разгосударствления экономики. Но такой кризис совпал с кризисом как фазой цикла ввиду массового износа основных фондов, крайней деформации структуры народного хозяйства, несоответствия накопленного производственного потенциала современному этапу развития производительных сил, что в свою очередь объясняется преобладанием экстенсивного экономического роста.

Такое совпадение усугубляет кризисную ситуацию в переходной экономике, придает ей особую глубину и остроту, удлинняет продолжительность. В этом отличие кризиса как

фазы цикла, переживаемого переходной экономикой от классического, повторяющегося в рыночной экономике, вот уже почти два столетия.

Глубина кризиса, как фазы цикла, определяется прежде всего накопленными в предшествующий период противоречиями, усугубленными переходным состоянием экономики. Имеются в виду такие противоречия, как противоречия между производством и потреблением, потреблением и накоплением, накоплением и возмещением, противоречиями внутри каждого из этих процессов, не получавшими адекватного разрешения в течение десятилетий. Все эти проблемы приходится решать в ходе реформирования экономики, осуществления структурной перестройки, что чрезвычайно осложняет ситуацию.

Упущенные возможности как фактор затяжного характера кризиса российской экономики

Специфическое макроэкономическое равновесие в плановой экономике достигалось усилиями государственных институтов, что вполне соответствовало ситуации: государство выступало фактически единственным субъектом собственности и управления воспроизводственным процессом. Им разрабатывались народно-хозяйственные планы, осуществлялся контроль за их неукоснительным выполнением. Инвестиционный портфель, формировавшийся за счет традиционных для плановой экономики источников — отчислений от прибылей государственных предприятий и изъятия у них же предназначенного для реновации амортизационного фонда, находился в руках государства, безраздельно им распоряжавшегося. Это и позволяло государству формировать воспроизводственные пропорции в соответствии с выработанными государственными институтами стратегией и тактикой экономического развития. Беда состояла в том, что при разработке экономической политики в течение долгих десятилетий игнорировались объективные закономерности общественного развития, что в конечном счете и привело экономику к кризису, беспрецедентному по своим разрушительным масштабам для мирного времени. Поэтому структурная перестройка невозможна без разрушения прежней системы государственного управления, без разгосударствления отношений собственности, без сокращения государственного сектора до оптимальных пределов, нарабатанных мировой практикой.

Вместе с тем порожденные советской практикой государственного регулирования экономики негативные последствия не должны создавать ложные представления о том, что государство как крупнейший институт современной цивилизации вообще должно быть отброшено. Как показывает опыт развитых стран, даже при осуществлявшейся в течение 80—90-х годов широкомасштабной приватизации государственной

собственности, значимость государственного регулирования в целях обеспечения и поддержания макроэкономического равновесия, в особенности в долгосрочной перспективе, отнюдь не уменьшилась. Речь может идти лишь об усилении методов косвенного воздействия на макровоспроизводственный процесс.

Что же касается «социалистического» государства, то оно как субъект собственности и управления подлежит полному демонтажу. Свою неспособность к обеспечению перемен оно продемонстрировало в 70-х годах, когда наступило время радикальных реформ.

Бедственное положение советской экономики не было тайной для правящей элиты. По крайней мере в конце 70-х годов комиссией под руководством акад. Кириллина был подготовлен и представлен в Совет Министров СССР доклад, из которого однозначно вытекал вывод о надвигающейся катастрофе. Этот вывод обосновывался многочисленными фактами и явлениями советской действительности. Назовем наиболее значительные из них. Прежде всего это растущий дефицит рабочей силы, обусловленный особенностями инвестиционной государственной политики: большая часть капитальных вложений из года в год направлялась на новое капитальное строительство, а не на реконструкцию действующего. Вследствие этого сохранялся высокий удельный вес ручного и малоквалифицированного труда, коим в сфере материального производства было занято свыше 50 млн чел., что составляло более 50% работников данной сферы. Неуклонно замедлялись темпы роста производительности общественного труда в материальном производстве. Так, темпы ее роста в восьмой пятилетке составили 6,8% в год, в девятой — 4,4, в десятой — 3,8%, что вело к замедлению и темпов роста национального дохода (Известия, 27.08.1993 г.).

Повсеместно и неуклонно нарастал дефицит товаров и услуг. Так, в 1969 г. дефицитность потребительского рынка вследствие избыточных капиталовложений вылилась в предельную норму сбережений*: она достигла 50% и в последующие годы не опускалась ниже. Более того, в 1976—1979 годах она превысила 100% (Вопросы экономики. 1991. № 1. С. 7). Все это вело к обесценению национальной валюты, снижению жизненного уровня трудящихся. Видимость сохраняющегося экономического роста в немалой мере обеспечивалась неуклонным снижением качества выпускаемой продукции, а также усилиями официальной статистики по фальсификации отчетных данных об итогах выполнения народнохозяйственных планов.

Критическое состояние советской экономики требовало

* Норма сбережений — это доля сбережений в приросте доходов.

безотлагательных мер, однако понимания масштабов надвигающегося кризиса, равно как и его характера не было. Между тем своевременно начавшееся реформирование плановой экономики обеспечило бы более плавный и безболезненный характер преобразования плановой экономики в рыночную, как это было сделано в КНР, именно в этот период — конец 70-х годов — приступившей к осуществлению радикальных реформ, в конечном счете направленных на подобное преобразование. Советские лидеры не могли и/или не хотели осознать неизбежность надвигающейся катастрофы. Не было сделано ровным счетом ничего для ее предотвращения. Вера в неисчерпаемые силы социализма сохранялась, что вполне подтвердили лидеры, пришедшие к власти в начале 1985 г. Начатая ими реформа проводилась под флагом «очеловечивания» социализма, превращения его в демократический социализм. Именно на это была нацелена разработанная в этот период так называемая концепция ускорения, претворение которой в жизнь еще более усугубило кризисную ситуацию в стране, подтверждением чему могут служить данные о динамике показателей эффективности общественного производства (в процентах к предыдущему году):

	1985 г.	1990 г.	1991 г.
Производительность общественного труда	101,8	97,3	89,9
Производительность труда по чистой продукции предприятий материального производства	102,9	96,2	91,7
Материалоемкость (без амортизации) общественного продукта	99,4	100,8	98,6
национального дохода	99,7	103,4	99,9
чистой продукции предприятий материального производства	98,6	104,6	98,3
Металлоемкость общественного продукта	102,0	105,5	112,6
чистой продукции предприятий материального производства	98,5	105,7	110,8
национального дохода	100,0	105,6	111,9
Фондоотдача (материальное производство)	96,1	91,2	82,1
Фондовооруженность труда (материальное производство)	106,0	106,7	109,4

Источник: «Экономика и жизнь». 1992 г. № 32.

Перспективы выхода из кризиса

Всякий кризис имеет не только начало, но и конец. Речь идет лишь о его продолжительности, о поисках путей сокращения этой продолжительности и его разрушительных последствий. Прогнозы на этот счет весьма неоднозначны, что прежде всего объясняется отсутствием достоверной и исчерпывающей статистической информации о состоянии современной

российской экономики, разногласиями мировоззренческого характера, особой сложностью процессов, протекающих в переходной экономике. Бесспорным фактом остается продолжающееся падение производства, хотя и замедлившееся. В этой связи зафиксируем внимание на одном важном обстоятельстве. В ходе промышленного спада изменяется структура производства: вымываются нерентабельные предприятия и неперспективные отрасли, осуществляется отток капитала из отраслей, продукция которых избыточна и/или не соответствует по своим качественным характеристикам спросу на нее. Иными словами, кризис выполняет присущую ему функцию — восстанавливает нарушенное макроэкономическое равновесие путем изменения пропорций в распределении материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов вытекающими из его природы методами — разрушительными. Приведем данные, подтверждающие этот тезис.

**Структура промышленного производства
(в постоянных ценах, %)**

Отрасли	1991 г.	1992 г.	1993 г.	Изменения за 2 года, %
Вся промышленность	100,0	100,0	100,0	0,0
Электроэнергетика	4,8	5,3	6,0	+1,2
Топливная	8,6	9,0	9,1	+0,5
Черная металлургия	6,1	6,0	6,0	+0,1
Цветная металлургия	6,6	5,8	5,6	+0,9
Химическая и нефтехимическая	8,7	8,1	7,6	+1,1
Машиностроение и металлообработка	31,9	33,1	33,3	+1,4
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	5,6	6,0	5,8	+0,3
Строительных материалов	3,1	3,0	2,9	+0,2
Легкая	12,6	11,8	10,8	+1,8
Пищевая	12,2	11,9	12,9	+0,7

Источники: Финансовые известия, 1994 г. 24—30 марта № 12.

Итак, из таблицы следует, что «за прошедшие два года реформ наиболее значительно увеличились удельный вес машиностроения, электроэнергетики, пищевой и топливной промышленности. В то же время доля легкой, химической и нефтехимической промышленности, а также цветной металлургии заметно снизилась... Промышленный спад в России... ведет к быстрым и прогрессивным изменениям в структуре промышленного производства» (там же).

Наряду с этим ориентация на достижение финансовой стабилизации путем сокращения дефицита государственного бюджета, ослабление инфляционных процессов, укрепление национальной валюты, по-прежнему остаются первоочередными

задачами правительства и ЦБ РФ. И в этой связи сокращение государственных расходов на содержание военно-промышленного комплекса, убыточных предприятий являются факторами финансового оздоровления. Вместе с тем сокращение таких расходов в процессе конверсии ВПК и банкротства убыточных предприятий знаменуют и начало структурной перестройки, ибо сокращается удельный вес продукции этих отраслей, а вместе с тем освобождаются финансовые и прочие ресурсы государства для поддержки наиболее перспективных отраслей и предприятий. Высвобождающаяся при этом в значительном количестве рабочая сила может быть использована в других сферах трудовой деятельности, не получивших развития в предшествующий период: отраслях инфраструктуры, агропромышленного сектора. Важно и то, что эти сферы обладают наибольшими возможностями для организации мелкого и среднего бизнеса, не требующего значительных капиталовложений, а вместе с тем дающего высокий прирост рабочих мест и в короткий срок.

Однако выход из кризиса — это не только достижение финансовой стабилизации, но и выработка целенаправленной государственной инвестиционной программы, координирующей деятельность всех хозяйствующих субъектов в направлении решения стратегических проблем. Иными словами, для разрешения кризиса требуются время и огромные усилия всех инвестиционных субъектов, всего трудоспособного населения страны.

Еще раз подчеркнем, что коль скоро кризис в переходной экономике как кризис экономической системы есть вместе с тем кризис как фаза цикла, то и выход из кризисной ситуации предполагает одновременное решение порожденных этими обстоятельствами проблем: с одной стороны, преобразование форм собственности и становление рыночных структур; осуществление структурной перестройки в сочетании с технико-технологическим обновлением всего действующего производства — с другой. «Вытаскивать» национальную экономику из кризиса придется всем потенциальным инвесторам, государственным и частным.

В этой связи очень важно, что в результате приватизации уже в настоящее время изменилось соотношение между государственным и частным сектором. Их соотношение еще более изменится в связи с широкой приватизацией наиболее крупных, в том числе конверсируемых объектов, намеченной на 1994 год, что к тому же еще более усилит необратимость институциональных преобразований. Новым собственникам производственных объектов ничего иного не остается, как вывести страну из состояния застоя, изыскивая для этого все возможные и доступные им финансовые источники. Без этого им не сохранить вновь приобретенного социального статуса,

тем более, что перед каждым агентом рыночной экономики разворачивается необозримое поле инвестиционной деятельности; тем более, что сокращение производства происходит именно в государственном секторе. Это означает, что государство, оставаясь крупнейшим инвестором, все же не располагает капиталовложениями, достаточными для предотвращения промышленного спада. И хотя отсутствие опыта инвестиционной деятельности, неуверенность в необратимости реформ, недостаток накопленных инвестиционных средств тормозят развитие частного предпринимательства, все же инвестиционный вклад частного сектора не следует преуменьшать.

Следовательно, важнейшей предпосылкой выхода из кризисной ситуации, широкого развертывания инвестиционного процесса является достижение финансовой стабилизации, что в немалой мере зависит от согласованности политики Центрального Банка и Правительства РФ, хотя ситуация складывается по-разному.

Еще раз подчеркнем, что приватизация объектов государственной собственности, равно как и осуществление структурной перестройки тождественны преодолению кризиса, переживаемого ныне переходной экономикой России. В этом отношении не столь уж и важно, какой вариант приватизации избран. Утопичным выглядит стремление при ее осуществлении сделать собственниками все трудоспособное население. Беспредметен разговор об «ограблении» населения в ходе приватизации, так как трудящиеся никогда и не были реальными собственниками средств производства. Несостоятельны попытки активного вмешательства в процессе формирования класса собственников в целях ограничения доступа в него представителей бывшей номенклатуры и «теневиков». Идет естественный процесс формирования классовой структуры общества по законам рыночной экономики, в ходе которого и сформируется в конечном счете класс собственников за счет тех слоев, которые способны эффективно выполнять функции, присущие этому классу. Это главное, а не их социалистическое прошлое.

История учит, что самый затяжной и тяжелых кризис завершается обновлением экономики и ее подъемом. Нечто подобное произойдет и в России. Идет процесс «созидательного разрушения». Официальные прогнозы относительно российской экономики таковы: в перспективе до конца века выделены три этапа. Первый этап — этап кризисного развития завершится преодолением спада производства к середине 90-х годов; второй этап — этап стабилизации охватывает период от середины 1994 г. до конца 1995 г. Его черты: завершение массовой приватизации, оживление деловой активности, снижение до 30—35% доли государственного сектора, увеличение частных инвестиций. И наконец, третий этап — начало с

1996 г. экономического подъема, характеризующегося технической реконструкцией народного хозяйства, структурной перестройкой, повышением жизненного уровня. Предполагается достижение к концу века ежегодного темпа экономического роста на уровне 4—5%. Не исключено, что именно так и произойдет в реальной действительности.

§ 5. ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Всесторонняя структурная перестройка — технологическая, отраслевая, региональная, управленческая, организационная, социальная — является условием выхода из кризиса. В ходе ее решается и проблема достижения макроэкономической сбалансированности, а следовательно, преодоления кризиса. Ее осуществление сопряжено с огромными инвестиционными расходами, что требует концентрации усилий всех потенциальных инвесторов формирующейся рыночной экономики, включая и население, повышению склонности которого к сбережению способствовал бы рост процентных ставок по вкладам до масштабов, ощутимо превышающих темпы инфляции. В условиях инвестиционного голода весьма желательно привлечение иностранного капитала.

**Смена критериев
в формировании
структуры народного
хозяйства**

Преобразование плановой экономики в рыночную сопровождается сменой приоритетов в формировании структуры народного хозяйства. Прежде всего такая смена определена необходимостью преодоления структурных перекосов, унаследованных от прошлого. С этой точки зрения приоритетными оказываются отрасли II подразделения и инфраструктуры — производственной, информационной и социальной. Их первоочередное развитие позволит восстановить нарушенную взаимосвязь между производством и потреблением: готовый продукт должен соответствовать общественным потребностям в нем по его объему и структуре. Разумеется, речь идет о платежеспособных потребностях — спросе.

Одновременно подлежит решению проблема преодоления неравномерности технико-технологической оснащенности различных секторов экономики и внутри каждого из них исходя из современного уровня развития производительных сил. А это невозможно без значительных капиталовложений в инвестиционный комплекс.

Смена приоритетов в инвестиционном процессе протекает на фоне становления новых критериев эффективности этого процесса в связи с появлением инвесторов, представляющих частное предпринимательство. Если государство ориентирует

ся в своей инвестиционной деятельности на создание необходимых условий эффективного функционирования национальной экономики, то частный сектор руководствуется иными критериями, вытекающими из природы рыночной экономики. Только согласованными совместными усилиями всех потенциальных инвесторов возможно обеспечить возрождение национальной экономики. Стратегию экономического развития в ходе инвестиционно-структурной перестройки разрабатывает государство. При крайней ограниченности инвестиционных средств тем более важно всесторонне обосновать приоритетные направления, исходя из того, какая проблема видится в качестве первоочередной с точки зрения ее воздействия на макроструктуру в целом. При этом учитываются не только экономические, но и социальные аспекты перестройки. Задача состоит в поисках оптимального сценария, позволяющего решать в определенной последовательности весь комплекс проблем с наибольшим экономическим эффектом, включая и фактор времени.

Приоритеты в инвестиционной политике обосновываются необходимостью достижения тех или иных целей, которые видятся первоочередными. Это и предотвращение спада промышленного производства, и достижение микроэкономического равновесия, и оздоровление финансовой системы, и первоочередное решение социальных проблем — порознь или в том или ином их сочетании. Выделяются этапы последовательного решения круга проблем. Учитываются не только краткосрочные результаты, но и отдаленные последствия предлагаемых решений.

Разработка промышленной политики немыслима вне ориентации на закономерности современного НТП. Это и промышленные циклы разной продолжительности, и меняющееся в ходе циклов соотношение между традиционными и новейшими видами производства, и динамика спроса на их продукцию на внутреннем и внешнем рынках и многое другое.

Эффективной признается промышленная стратегия, способная обеспечить устойчивый экономический рост, выход национальной экономики на передовые рубежи НТП и на этой основе — высокий жизненный уровень. Ее осуществление зиждется на укреплении позиций национального производства в условиях его включения в мировое хозяйство путем последовательного повышения технико-технологического уровня производства, поэтапной модернизации действующего производства, вымывания неэффективного.

Решение этих проблем облегчается наличием в стране уникальных природных ресурсов, высокого научно-технического потенциала — производственного и трудового, в том числе и предпринимательского.

Ориентиром в формировании новой народнохозяйственной структуры России на материальной основе постиндустриального развития, а альтернативы ему в современных условиях нет, может служить отраслевая структура ВВП, которой обладают ныне страны «большой семерки»: Великобритания, Италия, Канада, США, Франция, ФРГ, Япония. Вот как выглядит эта структура в усредненном виде в этих странах и в России:

Структура валового внутреннего продукта (в %) на 1990 г.

	Среднее значение для стран «большой семерки»	Россия
1. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	2,54	17,10
2. Добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, энергоснабжение, газо- и водоснабжение	27,70	38,90
3. Строительство	5,73	9,80
4. Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы	14,16	4,70
5. Транспорт, складское хозяйство, связь	6,06	10,00
6. Финансы, страхование недвижимого имущества, деловые услуги	19,16	0,80
7. Коммунальные, общественные и личные услуги	24,66	15,50

Источник: Программа преобразования технологической структуры экономики России. Москва. 1994. С. 75.

Из таблицы видно, что наибольшие отклонения приходится на три основные позиции: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство; оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы; финансы, страхование недвижимого имущества, деловые услуги. Преодоление этих отклонений определяет наибольшие трудности в переструктуризации народного хозяйства, требует особого внимания потенциальных инвесторов, государства — в первую очередь. По другим позициям диапазон расхождений хотя и меньше, но также достаточно велик, а поэтому сравнительный анализ по всем позициям явится ориентиром при отборе приоритетов в формировании инвестиционной политики. Прогрессивные тенденции едва наметились:

**Отраслевая структура произведенного ВВП России
в процентах к итогу**

	1990 г.	1992 г.	1993 г.	I полу- годие 1994 г.
ВВП — всего	100	100	100	100
в том числе:				
производство				
товаров	61	58	49	42
производство				
услуг	32	33	42	51
чистые налоги	7,9	9,2	9,0	7,0

Естественно, что речь идет не о подгоне российской структуры народного хозяйства к некоему образцу, но о долговременной проблеме, решение которой начинается сегодня выбором приоритетов в предстоящей переструктуризации народного хозяйства. И здесь диапазон расхождений чрезвычайно велик: от ставки на высокие технологии и, следовательно, преимущественное инвестирование в наукоемкие производства на базе ВПК — до 52% государственных инвестиций на эти цели до другого сценария, где акцент делается на первоочередное развитие гражданских отраслей, потребительского сектора ресурсосберегающих технологий преимущественно традиционного типа. На эти цели предлагается выделять до 80—90% централизованных ресурсов и лишь оставшиеся 10—20% инвестиций предназначаются в высокотехнологические наукоемкие производства. Отметим лишь, что второй путь представляется предпочтительнее уже в силу того, что весьма успешно апробирован во многих странах мира. Вспомним хотя бы отличие капиталистической индустриализации от социалистической: она начиналась с отраслей легкой промышленности. Развитие потребительского сектора становится мощным стимулятором для развития инвестиционного сектора. Не исключено, что второй путь более длительный с точки зрения вхождения в постиндустриальную эпоху, но вместе с тем более плавный, безболезненный, сулящий меньше социальных катаклизмов, что также является его несомненным достоинством.

Роль государства в осуществлении структурной перестройки

Среди инвесторов в качестве крупнейшего в переходной экономике выступает государство. В его руках до настоящего времени сосредоточена значительная часть производственного потенциала. Но не только этим определится значимость государства в современной экономике. Можно выделить ряд факторов, предопределяющих роль государства как субъекта инвестиционной деятельности в рыночной, а тем более в переходной экономике, когда рыночная

лишь складывается. Назовем некоторые из них. Переход от политики мягкого бюджетного финансирования к жесткой системе налогообложения подрывает инвестиционный потенциал предприятий. Вместе с тем одновременное реформирование налоговой системы позволяет государству аккумулировать огромные финансовые ресурсы, что открывает широкие возможности для формирования и осуществления государственной инвестиционной программы.

Другое обстоятельство состоит в том, что потребность экономики в долгосрочных капиталовложениях, а именно такие прежде всего требуются для структурной перестройки, вряд ли может быть удовлетворена во всяком случае в полной мере за счет частного сектора: степень риска в условиях финансовой нестабильности слишком велика, а высокая эффективность инвестиционных проектов, при которой этот риск окупается, весьма проблематична в силу целого ряда факторов. При таких предпосылках частный сектор вряд ли способен взять на себя бремя структурной перестройки в значительных масштабах, хотя и устранение от активного участия в ней едва ли входит в его планы.

Значимость государственной инвестиционной деятельности объясняется и тем, что структурная перестройка распространяется на весьма запущенные отрасли производственной и социальной инфраструктуры, инвестирование в которые даже в рыночной экономике традиционно осуществляет государство.

И все же самое важное состоит в том, что глубокая структурная перестройка на макроуровне может быть осуществлена только при непосредственном участии государства, так как именно оно есть тот институт, который оперирует процессами в общественном масштабе. Это вовсе не принижает значимости других участников инвестиционного процесса, но символом единства национальной экономики призвано выступать именно правительство и его органы.

Государство может осуществлять реструктуризацию народного хозяйства не только методами прямого инвестирования, но и косвенного воздействия на макровоспроизводство через механизм налоговой, кредитной и ценовой политики. Так, дифференцируя налоговые ставки, государственные финансовые институты имеют возможность стимулировать развитие экономики наиболее перспективных секторов экономики и сдерживать неперспективных. Возможно предоставление налоговых льгот на тот или иной период, временное освобождение от уплаты налогов.

Важным инструментом государственного регулирования структурной перестройки становится кредитная политика: маневрирование ставкой процента позволяет государству формировать структуру народного хозяйства, исходя из интере-

сов экономической стратегии, разрабатываемой для национальной экономики в целом. В том же направлении действует гибкая система регулирования уровня цен на важнейшие виды продукции.

Иными словами, экономическая роль государства, степень его воздействия на национальную экономику отнюдь не измеряется масштабами государственной собственности. Этим обстоятельством определяется лишь соотношение между методами прямого и косвенного воздействия на экономику. И чем более низок удельный вес государственного сектора, тем разнообразнее, тоньше и изощреннее становятся косвенные методы государственного воздействия на макровоспроизводственные процессы.

Правительство действует от имени и в интересах различных слоев общества, а потому разработка правительственной программы преобразований немыслима без сотрудничества с многочисленными общественными институтами, представляющими банкиров, предпринимателей, трудовые коллективы и т. д. Только совместные согласованные действия всех участников инвестиционного процесса на основе равноправного партнерства способны преодолеть структурную деформацию, ликвидировать дефицитный характер экономики, ослабить инфляцию, избежать в ходе реформ всеобщего стачечного паралича, национальных конфликтов и гражданской войны. Государство призвано обеспечить адресную поддержку производителей, насыщающих рынок товарами и услугами, нормативно-правовое оформление их деятельности.

Особое место в осуществлении структурной перестройки занимает вопрос об убыточных предприятиях, удельный вес которых в бывших социалистических странах повсеместно велик. К настоящему времени в далеко неполный список банкротов занесено более 1200 российских предприятий. Однако число их значительно больше. Предприятия-банкроты являются фактором торможения экономического развития, их разорение сопровождается структурными сдвигами. Но наряду с этим они обеспечивают занятость определенной части населения. А потому проведение по отношению к ним инвестиционной, налоговой, кредитной политики не может быть однозначным: закрытие одних должно сочетаться с санацией других, преобразованием этих предприятий тем или иным способом в частные предприятия, что позволит предотвратить их разрушение «до основания».

Что же касается приватизации, то она не только освобождает государственную казну от непосильного бремени содержания убыточных предприятий, но и служит источником дополнительных финансовых поступлений в нее, хотя и не столь значительных, как можно было ожидать.

Итак, экономическая роль государства в переходной эко-

номике чрезвычайно велика. Именно оно призвано не допустить экономического хаоса освобождением себя от несвойственных ему в рыночной экономике функций, прежде чем сформируются рыночные институты, призванные и способные их выполнять.

Наконец, накопленный рыночной экономикой опыт государственного регулирования столь многообразен и богат, что его изучение и адаптация к условиям переходной экономики позволяет квалифицированно провести реорганизацию государственных институтов, избежать банальных ошибок при реформировании налоговой и кредитной политики, с тем чтобы и госбюджет пополнять, и предпринимателей не удушать. То же относится и к антимонопольной политике: отнюдь не все крупные предприятия подлежат демонтажу. Наличие крупных предприятий является объективным процессом, порожденным обобществлением производства. Речь идет лишь о нейтрализации негативных последствий процесса монополизации. Изучение и обобщение богатого опыта развитых стран позволяет выработать эффективную антикризисную политику, политику в области занятости трудоспособного населения и социальной защиты наиболее уязвимых слоев его, в том числе в целях предотвращения разрастания социальных конфликтов. Это тем более важно, что решение глобальных проблем, а становление рыночной экономики в сопровождении структурно-инвестиционной перестройки на современной технико-технологической основе именно таковой и является, невозможно без государства, в любой экономической системе выступающего субъектом макроэкономики и координирующей деятельность агентов рыночной экономики методами, разработанными мировой практикой. Тем более это необходимо в экстремальных условиях переходной экономики.

Инвестиционная политика как фактор преодоления структурной несбалансированности

Итак, преодоление кризиса переходной экономики сопряжено не только с ее разгосударствлением, но и осуществлением глубокой структурно-инвестиционной перестройки. Ее крупнейшим и важнейшим субъектом в силу названных выше обстоятельств является государство. Перед правительственными органами в этой связи возникает проблема выработки долгосрочной инвестиционной программы, в конечном счете направленной на достижение макроэкономического равновесия, соответствующего законам рыночной экономики.

Российская реальность такова, что низкая инвестиционная активность хозяйствующих субъектов в 1992—1993 годах не способна была обеспечить серьезных структурных изменений. Но ситуация складывается так, что и в ближайшие годы вряд ли удастся создать благоприятные условия для развертывания инвестиционной деятельности. Весьма вероятно, что

структурную перестройку придется осуществлять в условиях финансовой дестабилизации и высоких темпов инфляции. Это чрезвычайно осложняет решение проблемы, но иной ситуации может и не сложиться в ближайшие годы. Ведь, как известно, инфляция носит не просто монетарный, но структурный характер. И не исключено, что преодоление промышленного спада явится условием преодоления инфляции, а не наоборот. Может быть именно поэтому попытки макроэкономического регулирования преимущественно монетаристскими методами и не дают ощутимого эффекта: жесткие финансовые ограничения сопровождаются не снижением цен, а спадом производства, увеличением взаимного коммерческого кредитования через систему взаимных неплатежей, что спасает от банкротства даже нерентабельные предприятия; использованием государственными предприятиями финансовых средств прежде всего на потребление, а не на укрепление производственного потенциала; медленным нарастанием безработицы относительно темпов падения производства, что также питает инфляцию. Иными словами, не исключено, что российская экономика является недостаточно рыночной, чтобы получать положительные результаты, адекватные монетаристским методам макроэкономического регулирования.

Но коль скоро монетаристские методы не вполне срабатывают, то альтернативой может стать государственная инвестиционная программа, направленная на структурную перестройку за счет, в том числе и инфляционных источников.

При крайней ограниченности инвестиционных средств тем более возникает традиционная в таких случаях проблема выбора национальных приоритетов в ее осуществлении. В условиях инвестиционного голода таковыми вряд ли могут стать такие огромные сектора, как АПК и/или ТЭК, требующие значительных капиталовложений, каковыми страна не располагает, а потому ими могут явиться более узкие хозяйственные звенья, концентрация инвестиционных средств вокруг которых тем не менее позволит повысить эффективность не только отдельных секторов народного хозяйства, но и экономики в целом. Так, в пределах ТЭК таковыми могли бы выступить звенья, связанные с ресурсосбережением топливного сырья. Отобранные в качестве национальных приоритетов, они могут стать ориентиром для всех хозяйствующих субъектов.

Необходим механизм доведения инвестиционных ресурсов до приоритетных звеньев и обеспечения ответственности за эффективное их использование. Центральный банк мог бы предоставить за счет централизованных ресурсов кредиты под льготные проценты для финансирования одобренных правительством приоритетных государственных программ. Эти кредиты предоставляются крупным коммерческим банкам, имею-

щим разветвленную сеть своих филиалов на территории страны. В свою очередь, эти банки предоставляют их хозяйствующим субъектам под проценты, которые обеспечивают банкам невысокую — в пределах не более 3% — маржу. Коммерческие банки берут на себя ответственность за их целевое использование и своевременный возврат.

При современных двухзначных месячных темпах инфляции в стране процентные ставки не могут быть положительными. Но льготный инвестиционный кредит в условиях высокой инфляции — обычное явление. Более того, инвестиционный кредит в данной ситуации попросту не может не быть льготным. Важнее другое — обеспечить его возвратность, без чего кредит попросту перестает быть таковым. Повышение же процентных ставок в условиях отсутствия нормального денежного рынка не даст ожидаемого положительного эффекта. Это лишь сделает кредит малодоступным, а полученный — безвозвратным. К тому же высокие процентные ставки сами становятся фактором роста цен. А потому они не только не способствуют преодолению спада производства и инфляции, но становятся факторами углубления этих процессов.

Инвестиционная деятельность банков-агентов правительства сопряжена с огромными трудностями и риском, а потому необходимо создать для них благоприятные условия. К их числу относится снижение размеров резервных требований, так как эти банки имеют более высокую долю долгосрочных кредитов в общей сумме кредитных вложений. Снижение размеров резервных требований могло бы компенсировать им менее выгодную с коммерческой точки зрения структуру кредитов.

Целесообразно было бы в условиях высокой степени риска при осуществлении долгосрочных кредитов освободить коммерческие банки от налогообложения доходов, получаемых ими от долгосрочных кредитов и их вложений в рамках целевых государственных программ.

Вполне логично было бы распространить на эти банки порядок налогообложения прибыли, направляемой на пополнение резервных и страховых фондов, установленный сейчас для предприятий и организаций, ибо условия их деятельности по осуществлению долгосрочного кредитования ближе именно к ним, а не к коммерческим банкам, кредитующим посреднические операции.

В настоящее время пополнение ресурсов коммерческих банков происходит прежде всего за счет централизованных ресурсов, предоставляемых ЦБ. И это вполне естественно в условиях, когда свободных денежных средств у предприятий нет, доходы населения низки, а следовательно, низки и его сбережения. Что же касается разного рода фондов — пенсионных, страховых, то они еще не набрали финансовой мощи,

чтобы стать солидными инвесторами. Поэтому снижение динамики выделения централизованных кредитных ресурсов для финансирования народного хозяйства весьма губительно для осуществления инвестиционных программ.

Структурно-инвестиционная перестройка народного хозяйства — грандиозная задача, требующая огромных усилий и значительных финансовых и пр. ресурсов, а потому в одночасье решена быть не может. Но важно не откладывать разработку и реализацию инвестиционной государственной программы, направленной на преодоление макроэкономической несбалансированности.

В экономической литературе обсуждаются и иные варианты осуществления структурной перестройки с выделением иных приоритетов в поэтапном преобразовании народнохозяйственной структуры. Таких вариантов в среде ученых-экономистов и в правительственных органах множество. В разработке программы преобразований в России принимают участие и зарубежные специалисты. Так, ими были подготовлены различные модели государственной инвестиционной программы, направленной на достижение макроэкономического равновесия. В экономической литературе они известны как «японский вариант», «австрийский подход», «концепция МБРР». Общим моментом всех трех программ является их направленность на коренное преобразование структуры народного хозяйства России.

Однако акценты в предлагаемых моделях государственной инвестиционной деятельности расставлены по-разному. В «японском варианте» исходным является тезис о наибольшей значимости первоочередного решения продовольственной проблемы в России, в соответствии с которой приоритетным объектом инвестиционной деятельности становится агропромышленный сектор. В свою очередь, подъем отраслей АПК невозможен без увеличения импорта, что потребует наращивания экспортного потенциала главным образом за счет государственных инвестиций в топливно-энергетический комплекс, обладающий в российской экономике наибольшим экспортным потенциалом. Экспортная выручка и явится основой инвестиций в АПК в соответствии с данной концепцией.

В «австрийском подходе» главной представляется проблема предотвращения массовой безработицы и порождаемой ею социальной нестабильности. Исходя из этого, приоритетным в инвестиционной деятельности государства признается наращивание рабочих мест в производственной и непроизводственной сферах.

В «концепции МБРР» на первый план выдвигается финансирование непроизводственной сферы при одновременном сокращении государственных капиталовложений в производственную. И в этом смысле две последние концепции, по суще-

ству, смыкаются, ибо преимущественное развитие непроизводственной сферы в наибольшей мере сулит прирост рабочих мест и решает проблему занятости.

В каждой из концепций в той или иной мере учитывается необходимость развития АПК, обеспечивающего решение продовольственной проблемы. Вместе с тем объектом финансирования становится и ТЭК как основа экспортного потенциала страны, а также неразвитая непроизводственная сфера. В ней приоритет отдается прежде всего жилищному и социально-культурному строительству, наиболее запущенным в предшествующий период развития.

Сопоставление моделей макроэкономического равновесия, проведенное российскими учеными (Вопросы экономики. 1993 г. № 6), показало, что ни одной из этих концепций не следует отдавать предпочтение, так как каждая из них сопровождается теми или иными негативными последствиями. Так, приоритетное финансирование АПК и ТЭК в соответствии с «японским вариантом» не дает увеличения валового национального продукта, а что касается АПК, то увеличение государственных инвестиций в этот сектор сопровождается даже сокращением агропромышленного производства при сохранении прежних форм хозяйствования. Проведение радикальной земельной реформы рассматривается необходимым предварительным условием подъема сельского хозяйства. Она должна предшествовать приоритетному финансированию отраслей АПК.

Преимущественное и первоочередное развитие непроизводственной сферы в соответствии с другими концепциями сопровождается в краткосрочном периоде сокращением объема непроизводственных услуг и быстрым развитием строительного сектора как поставщика товаров для непроизводственной сферы, что в свою очередь становится фактором роста АПК. Таким образом, следствием преимущественного инвестирования непроизводственного сектора явится структурная перестройка экономики. Капитал и рабочая сила перемещаются в наиболее перспективные и эффективные отрасли экономики. Однако при этом сдерживается развитие инвестиционного сектора экономики, и прежде всего — машиностроения, что в долгосрочной перспективе станет фактором торможения экономического роста.

Итак, в краткосрочном периоде предлагаемое приоритетное инвестирование приведет к подъему инвестиционных отраслей (машиностроение, строительство), а не отраслей-получателей инвестиций. Но в долгосрочном периоде последние также смогут ускорить свое развитие, результатом чего в конечном счете явится структурная перестройка. Развитие инвестиционных отраслей позволит обновить основные производственные фонды во всех отраслях народного хозяйства.

Разработка различных моделей структурной перестройки в целях достижения макроэкономического равновесия дает возможность отобрать наилучшую с точки зрения решения поставленной задачи. Их сопоставление в ходе научной экспертизы позволяет выявить эффект взаимного влияния различных секторов экономики, проявляющееся в том, что преимущественное государственное инвестирование одних секторов ведет к преимущественному развитию других. При этом социально-экономические последствия неоднозначны с точки зрения кратко-, средне- и долгосрочного периодов. Все эти обстоятельства и должны учитываться при формировании государственной инвестиционной программы и отборе ее приоритетов.

Структура российской экономики и поныне остается весьма утяжеленной, примитивной. Продолжается активное продвижение основных производственных фондов из-за невозможности долгосрочных инвестиций, высоких налогов, изымающих 75—100% прибыли. Капиталовложения за 1992 г. сократились на 45%, а в 1993 г. они составили 85% к 1992 году (Финансовые известия. 1993. № 51. С. 1; Вопросы экономики. 1994 г. № 1. С. 23). Предполагается ежемесячное сокращение производства на 1,5—2% по более чем 80% продукции, еженедельно растут цены. Экономическая ситуация остается тяжелой, но не безнадежной. Опыт стремительных преобразований в первые годы советской власти в полной мере показал пагубность поспешных действий.

Итак, основные направления структурной перестройки в переходной экономике заданы прежде всего необходимостью преодоления унаследованных от социалистического прошлого, от плановой экономики диспропорций: это устранение экономически необоснованного разрыва между I и II подразделениями, между материальным и нематериальным производством, внутри каждого из них; это сокращение военного производства до пределов, соответствующих новой военной доктрине; это преодоление крайней неравномерности в технико-технологической оснащенности предприятий различных отраслей и секторов экономики при общем повышении ее уровня соответственно достижениям современного этапа НТР.

Такая перестройка требует колоссальных усилий всех потенциальных инвесторов, отечественных и иностранных, под эгидой государства, призванного регулировать инвестиционный процесс, исходя из общенациональных интересов, текущих и в особенности — будущих.

В ходе осуществления инвестиционной политики важно не ослабить уже существующих высокотехнологических комплексов, в особенности — в военно-космической промышленности, а также смежных отраслей. Речь идет не только об их пере-профилировании, но и укреплении их позиций на внутреннем

и международных рынках высоких технологий, современного вооружения. Важно сохранить высококвалифицированные кадры, сосредоточенные на таких предприятиях. Не исключена санация нерентабельных, но перспективных производств при размещении государственных заказов и жестком выполнении взаимных обязательств.

Что касается реалий сегодняшнего дня, то долгосрочная государственная программа, как таковая, отсутствует, а Министерство экономики занято разработкой социально-экономического сценария развития страны в 1994 г. Согласно прогнозу, отобранному Правительством РФ в качестве официального, макроэкономические показатели на 1994 г. будут выглядеть следующим образом: спад промышленного производства составит 12%, уровень безработицы — 5—6%, среднемесячный уровень инфляции — 12—13% в IV квартале. (Финансовые известия. 1994. 31 марта — 6 апреля. С. 11), так как ресурсы для финансирования государственных капиталовложений весьма ограничены. Они составляют 2,5% ВВП при потребности в них не менее 20% (Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 10). В этих условиях основная тяжесть структурной перестройки ложится на плечи инвесторов.

При всех обстоятельствах, однако, следует помнить, что акцент на развитие добывающих отраслей — лишь временное средство накопления экспортных ресурсов, необходимых для развертывания наукоемкого производства. Без такой ориентации, как показывает мировой опыт, страна не сумеет войти в число наиболее развитых стран мира, а удел слаборазвитой едва ли ее устроит. Да и собственный опыт приоритетного развития отраслей ТЭК и экспорта их продукции, в особенности в 1992—1993 гг. не только не привел к экономическому подъему, но и усугубил в значительной мере промышленный спад: возросший экспорт при уменьшающейся добыче полезных ископаемых привел к сырьевому голоду в собственной промышленности, не говоря уже об истощении природных запасов. Уже в настоящее время обеспеченность российской промышленности конкурентоспособными ресурсами ниже мировой. Между тем Россия продолжает экспортировать стратегические материалы по демпинговым ценам. Так, экспортная цена российской нефти уменьшилась с 1992 г. по 1993 г. на 20%, нефтепродуктов — на 39%, газа — на 11%, каменного угля — на 21%, алюминия — на 29%. Экспорт алюминия возрос почти в полтора раза, а цена на него упала в 2,3 раза, в результате чего упущенная выгода оценивается в 460 млрд долл. (Финансовые известия. 1994. № 24 (85), С. 11).

**Конверсия ВПК —
важное направление
структурной пере-
стройки**

Гипертрофия военно-промышленного комплекса, достигшая апогея в годы «холодной войны», символизирует глубокое искажение структуры народного хозяйст-

ва, его несбалансированность. А потому преодоление этой гипертрофии образует одно из важнейших направлений достижения макроэкономического равновесия. В частности, собственный опыт свидетельствует о том, что выход из кризиса 1921 г. был связан с резким сокращением военных расходов, равно как и вползание в новый началось в связи с очередным витком милитаризации и подготовкой к войне, неизбежной в условиях капиталистического окружения.

Какова же судьба военно-промышленного комплекса в переходной экономике?

В ее решении следует исходить из того, что предприятия ВПК производят не только вооружение, но и 92% оборудования для легкой промышленности, 83% медицинской техники, 76% оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции. В общем объеме промышленного производства России на оборонные предприятия приходится 100% производства цветных телевизоров, швейных машин, фотоаппаратов, видеоманитов, 98% магнитофонов и холодильников, 95% вычислительной техники, 88% дизелей и дизель-генераторов, 72% пылесосов, 66% стиральных машин, 33% магистральных грузовых вагонов, 28% буровых установок для добычи нефти и газа (Вопросы экономики. 1993. № 3. С. 19).

В экономической литературе представлены различные варианты решения данной проблемы. Назовем некоторые из них. Так, можно пойти по пути дальнейшего наращивания в отраслях ВПК производства гражданской продукции как за счет строительства новых мощностей, так и за счет перепрофилирования оборонных. Реализация этого варианта затруднена, однако, его высокой капиталоемкостью, что весьма проблематично в условиях крайне ограниченных инвестиционных возможностей российских инвесторов.

Возможен и другой подход к решению проблемы: использовать мощности ВПК для увеличения валютных поступлений, столь необходимых для решения социально-экономических проблем. Многие оборонные предприятия вполне конкурентоспособны на мировых рынках вооружений. К их числу относятся аэрокосмическая промышленность, некоторые виды судостроения, производство высококачественных сталей, сплавов цветных металлов, композиционных материалов, некоторых видов лазерной техники и т. п. (там же, с. 20). Но и этот вариант не лишен недостатков. Главный из них — недостаточно высокий технический уровень многих видов вооружений, что опять-таки потребует значительных капиталовложений для оснащения предприятий ВПК современной электроникой. К тому же в этом случае весьма велика зависимость этих отраслей от международных рынков вооружений, что чревато неустойчивостью валютных поступлений.

Наконец, прорабатывается еще один вариант конверсии,

суть которого состоит в значительном свертывании в короткие сроки производства и испытаний военной техники, в снижении коэффициента загрузки оборонных мощностей без их пере-профилирования или ликвидации. Этот вариант связан с потерей инвестиций прошлых лет, но зато позволяет в значительных масштабах высвободить производственные ресурсы, использовавшиеся на производство вооружений в целях их реализации на внутреннем и внешнем рынках, что очень важно в условиях высокого спроса на такие ресурсы. Этот вариант рассматривается как наиболее реалистичный.

Вместе с тем при решении судьбы оборонных предприятий должна быть предоставлена самостоятельность их трудовым коллективам, хотя решающая роль в регулировании этого процесса остается все же за государством. Как известно, государственное регулирование в области военной промышленности является традиционно высоким во всех типах современной экономики.

Между тем наметились первые положительные результаты конверсии. Так, при сокращении выпуска военной техники увеличилось производство потребительских товаров длительного пользования: только в 1992 г. выпуск кухонных машин увеличился в 2 раза, видеомagniтофонов — на 45%, морозильников — на 47%. Гражданский сектор ВПК в условиях общего спада производства в 1992 г. увеличил объем производства на 9% (Финансовые известия. 1993. 20—26 марта. С. 111).

**Зарождение и раз-
вертывание частной ин-
вестиционной деятель-
ности**

При всей значимости в переходной экономике государства в качестве инвестора по мере формирования негосударственных форм собственности роль и масштабы частных инвестиций будут неуклонно возрастать. Это объясняется не только и даже не столько ограниченностью государственных инвестиций, сколько естественной для собственников приватизированных предприятий логикой поведения: необходимость сохранения и постоянного воспроизводства статуса собственника основывается на инвестировании в объекты вновь приобретенной собственности. Возмещение и накопление — составные элементы всякого воспроизводственного процесса. Возрождение последнего в той или иной структуре и будет означать преодоление кризиса, а вместе с тем и укрепление позиций частного собственника, индивидуального или институционального.

Собственниками приватизированных объектов выступают в переходной экономике трудовые коллективы, акционерные общества, частные лица, а также всякого рода институты: инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды и т. д. В настоящее время процесс формирования реальных собственников весьма далек от завершения, что и сказыв-

вается на развертывании частной инвестиционной деятельности. Препятствуют ее развертыванию и такие факторы, как несовершенство налоговой системы, нормативно-правовой базы, регулирующей частную предпринимательскую деятельность, высокая преступность в экономической сфере и многое другое. Значимость этих факторов весьма велика. Под их воздействием происходит утечка отечественного капитала за рубеж. Так, по оценкам экспертов, из России в течение 1992—1993 гг. вывоз капитала составлял не менее 1 млрд долл. ежемесячно, половина из них — на незаконных основаниях. Только за 1993 год Россия лишилась 20 млрд долл., из них 15 — вследствие прямого вывоза отечественного капитала, 5 — вследствие экспорта дешевых энергоносителей и металлов. И это в условиях, когда помощь России со стороны стран «большой семерки» составила за год всего 2 млрд долл. По оценкам специалистов, в частных зарубежных банках российские граждане и предприятия хранят от 22 до 60 млрд долл. Все это весьма пагубно сказывается на национальной экономике.

И все же большинство факторов, способствующих вывозу отечественного капитала, носит временный, преходящий характер, хотя проблемы решаются чрезвычайно медленно.

Первоначальное накопление капитала осуществляется не только за счет экспорта сырья и развертывания посреднической деятельности. Неуклонно возрастает деятельность коммерческих банков по аккумуляции свободных денежных средств потенциальных инвесторов, в том числе и населения. Так, доля денежных средств, направленных населением на покупку валюты, ценных бумаг и других финансовых активов, достигла в 1994 г. 19% от общего объема денежных доходов населения. В 1992 г. сбережения населения составили всего 5,3%, в 1993 г. — 14% их денежных доходов. Иными словами, сбережения населения становятся важным источником реальных инвестиций. Особенно активно население инвестирует жилищное строительство: доля этих инвестиций в общем объеме капитальных вложений России выросла в 1993 г. относительно 1992 г. в 3,7 раза. В первом полугодии 1994 г. ввод жилья за счет средств населения на 35% превысил аналогичный показатель соответствующего периода прошлого года.

Набирают экономическую мощь инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды.

В этих условиях тем более необходимо решение первоочередных с точки зрения воздействия на активизацию инвестиционной деятельности проблем. Среди них назовем такие, как создание законодательной базы, регулирующей деятельность акционерных обществ, движение ценных бумаг, трастов; формирование финансово-промышленных групп, способных сосредоточить финансовые ресурсы на приоритетных направ-

лениях структурной перестройки и одновременно выработка соответствующего законодательного определения их деятельности; внедрение практики государственных гарантий за счет бюджетных средств под высокоэффективные долгосрочные инвестиционные проекты в условиях крайне слабого развития финансового рынка; законодательное оформление инвестиционной деятельности институциональных инвесторов; наконец, должна быть решена судьба убыточных предприятий.

В заключение отметим, что частные инвестиции вкладываются в отрасли, обладающие уже существующими производственными мощностями, продукция которых пользуется высоким и устойчивым спросом. Таковой, в частности, является жилищное строительство. Жилищный голод в стране в сочетании с имеющейся производственной базой, приобретающей в процессе приватизации способных к самостоятельной предпринимательской деятельности частных собственников, может явиться достаточной предпосылкой для развертывания строительного бума, что в свою очередь повлечет подъем в других, прежде всего сопряженных отраслях.

Итак, частные инвесторы по мере накопления ими капитала все в большей мере будут брать на себя основную тяжесть структурной перестройки, если будут успешно преодолеваются факторы, препятствующие их инвестиционной деятельности.

Необходимость иностранных инвестиций для осуществления структурной перестройки

При крайней ограниченности инвестиционных ресурсов и огромной потребности в них в целях осуществления структурной перестройки на более высокой технико-технологической основе велика значимость иностранных инвестиций, способствующих возрождению национальной экономики. Это особенно важно для тех отраслей, государственные дотации которым сокращаются. К таковым относятся отрасли АПК, энергетика, транспорт, связь, химическая промышленность.

Иностранных инвесторов в свою очередь привлекает наличие в России высококвалифицированной и вместе с тем недорогой рабочей силы, обширного рынка сбыта, сырьевой базы, отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских предпринимателей.

Наибольший интерес иностранных инвесторов вызывают такие отрасли, как ТЭК, лесная, перерабатывающая, пищевая промышленность, строительство, производство стройматериалов, конверсируемые предприятия с высокой технологией, здравоохранение. Число конверсируемых предприятий по предварительным данным составит 12—15% от общего числа крупных предприятий, подлежащих приватизации. Они и явятся наиболее привлекательными для западных и в особенности американских инвесторов. В любом случае речь

идет о прямых иностранных инвестициях в реконструкцию и модернизацию действующих предприятий, если таковые будут признаны экономически целесообразными. Объектами прямого инвестирования становятся в первую очередь лучшие предприятия.

Уже в текущем периоде акционирование путем приватизационных чеков позволит иностранным инвесторам выкупить долю государственной собственности с помощью ваучеров при наличии у них соответствующих документов от Министерства финансов РФ.

К настоящему времени принято множество нормативных документов, законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность иностранных физических и юридических лиц. Подготавливаются и новые, в большей мере укрепляющие позиции иностранных инвесторов, приводящие российское законодательство в данной области в соответствие с аналогичными международно-правовыми нормами регулирования инвестиционных процессов, а также в целях предоставления гарантий иностранным инвесторам со стороны соответствующих не только российских, но и международных финансовых институтов.

Вопреки множеству нерешенных вопросов уже в настоящее время, по некоторым оценкам, приток иностранных капиталов в приватизационные объекты достиг 10% от общего объема всех инвестиций (Финансовые известия. № 42. 1993. С. VII).

И все же проблема остается нерешенной. По оценкам экспертов, инвестиционная емкость российского рынка составляет не менее 50 млрд долл. ежегодно. Фактически же они не превышают 1,5—2 млрд долл. в год. За последние годы в российскую экономику вложено всего 7 млрд долл. Причин такому положению множество. Это не только слабость нормативно-правовой базы — западным инвесторам нужны простые понятные унифицированные законы, предоставляющие им льготы по налогу, репатриации прибылей, фиску, участию в приватизации. Препятствием является также отсутствие надежных структур по привлечению и гарантированию иностранных инвестиций. Отрицательное влияние оказывают экономическая и социально-политическая нестабильность в стране, высокая инфляция, неразвитость банковской и прочей инфраструктуры, высокий уровень преступности и корумпированности, профессиональная неподготовленность, а следовательно, низкая компетентность российских деловых кругов.

В силу названных причин Россия остается страной высокого инвестиционного риска, занимая по этому показателю 90-е место среди 169 стран мира. Это обстоятельство сдерживает не только иностранных, но и отечественных инвесторов.

К сожалению, методами исключительно административного воздействия невозможно приостановить отток российского капитала, а тем более привлечь иностранный. Немаловажное значение имело бы создание всякого рода государственных гарантий частному предпринимательству, отечественному и иностранному, формирование благоприятной инвестиционной среды для бизнеса. И все же даже едва наметившаяся в 1994 г. финансовая политическая ситуация в стране способствует притоку иностранного капитала. Так, одна из крупнейших японских фирм «Мицую» готова инвестировать в экономику России свыше 1 млрд долларов.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте основные макроэкономические показатели.
2. Чем обусловлена необходимость перехода российской статистики на СНС?
3. Какие приоритеты были положены в основу формирования структуры народного хозяйства в плановой экономике?
4. Какие факторы оказали решающее воздействие на формирование народнохозяйственной структуры в плановой экономике?
5. Назовите критерии макроэкономического равновесия в плановой экономике?
6. Назовите основные формы проявления макроэкономической несбалансированности, унаследованной переходной экономикой.
7. Почему плановая экономика носит дефицитный характер?
8. Чем обусловлен всеобщий характер циклической формы движения воспроизводства в условиях механизации производства?
9. Почему в плановой экономике преобладал интенсивный тип воспроизводства?
10. Охарактеризуйте производственный аспект кризиса российской экономики.
11. Назовите основные направления структурно-инвестиционной перестройки российской экономики.
12. Каковы роль и методы государственного регулирования инвестиционного процесса в переходной экономике?
13. Чем обусловлена объективная необходимость и каковы возможные варианты конверсии ВПК?
14. Назовите факторы, обуславливающие необходимость привлечения иностранного капитала для осуществления структурной перестройки?
15. Какой видится государственная инвестиционная политика, направленная на преодоление макроэкономической несбалансированности?

Важнейшими проявлениями макроэкономической нестабильности в переходной экономике являются высокий уровень безработицы и высокие темпы инфляции. В данной главе освещаются факторы, обуславливающие повышение уровней инфляции и безработицы в переходный период, социально-экономические последствия безработицы и инфляции, методы регулирования экономики, способствующие повышению занятости и стабилизации цен.

§ 1. БЕЗРАБОТИЦА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Занятость в плановой экономике Экономическая теория, господствовавшая в дореформенный период, отрицала существование безработицы в плановом хозяйстве. Это утверждение нельзя признать абсолютно верным. Меняя работу добровольно или в связи с увольнением, люди затрачивали определенное время на поиски новой работы, оставаясь в этот период безработными. Не все выпускники школ, техникумов и вузов могли сразу найти работу, соответствующую их склонностям и квалификации. Иными словами, существовала фрикционная безработица. Кроме того, структурные сдвиги в экономике приводили к сокращению потребности в рабочих определенных профессий, что обуславливало существование структурной безработицы. Следует признать, однако, что циклическая безработица не свойственна плановой системе. Дефицит как общее свойство командной экономики характеризовал и ситуацию с трудовыми ресурсами. Спрос на рабочую силу устойчиво и существенно превышал ее предложение. Число людей, ищущих работу, было намного меньше количества свободных рабочих мест.

Таким образом, можно сказать, что для плановой экономики характерна полная занятость, безработица не превышает ее естественного уровня, равного сумме уровней структурной и фрикционной безработицы.

В промышленно развитых странах естественный уровень безработицы по оценкам составляет, как правило, 5—7% всей рабочей силы. Отсутствие статистических данных, характеризующих масштабы фрикционной и структурной безработицы в плановой экономике, не дают возможности точно оценить параметры естественного уровня безработицы. Однако анализ факторов, определяющих этот уровень, позволяет сделать вывод о том, что в плановом хозяйстве он значительно ниже, чем в рыночной экономике. Принудительное распределение выпускников вузов, техникумов и училищ, наличие законодательных актов, в соответствии с которыми к неработающим

лицам могли применяться административные санкции, и т. п. меры искусственно занижали уровень фрикционной безработицы. Административные препоны, препятствующие перемене места жительства (институт прописки), отсутствие рынка жилья ограничивали возможности перемены места работы и тем самым также сдерживали фрикционную безработицу. Кроме того, при низких темпах технического прогресса и отсутствии конкуренции структурные сдвиги в экономике и соответственно изменения в структуре потребностей в рабочей силе происходили медленно, что обуславливало низкий уровень структурной безработицы.

Важнейшей особенностью, характеризующей занятость в плановом хозяйстве, является существование скрытой или внутриваровской безработицы. Речь идет о так называемой «безработице на рабочем месте», когда численность персонала на каждом предприятии значительно превышает количество работников, требуемое для создания фактически производимого объема товаров и услуг. Этот внутренний резерв рабочей силы на предприятиях является непосредственным следствием дефицита рабочей силы и других производственных ресурсов в плановой экономике.

Скрытая безработица проявляется, прежде всего, в существовании вынужденных простоев, когда работники не могут трудиться потому, что не доставлены вовремя необходимые сырье и материалы, или не вышли на работу их коллеги, выполняющие предшествующие операции технологического цикла. Другой формой скрытой безработицы являются прогулы и простои, связанные с недобросовестным отношением работников к труду. Хронический дефицит рабочей силы и обусловленная этим возможность без проблем найти новое место работы ослабляют трудовую дисциплину, негативно влияют на отношение к труду и качество работы некоторых работников.

Дефицит трудовых ресурсов, создавая сложности в привлечении дополнительных работников, побуждает администрацию предприятий к содержанию крупных внутрипроизводственных резервов рабочей силы, которые могут понадобиться при сезонных пиках производства, при экстраординарных повышениях уровня деловой активности в конце квартала или года для выполнения плановых заданий либо при расширении производства и т. п. Реагируя на обострение дефицита рабочей силы, центральные органы управления время от времени предписывают предприятиям и учреждениям нормативы по сокращению численности персонала. Это также побуждает администрацию предприятий иметь лишние рабочие руки на случай очередного сокращения. Тенденция к резервированию рабочей силы одновременно увеличивает и ее дефицит, и скрытую безработицу. Возникает свое-

образный замкнутый круг, ибо обострение дефицита, в свою очередь, усиливает тенденцию к резервированию рабочей силы¹.

Тенденции занятости и безработицы в переходной экономике

При переходе от планового хозяйства к экономике, базирующейся на рыночных регуляторах, происходит существенное повышение общего уровня безработицы.

Рассмотрим основные причины этого явления.

Первое. Для переходной экономики характерен рост естественной нормы безработицы. Отмена системы принудительного закрепления молодых специалистов на определенных рабочих местах, формирование рынка жилья, возможность получить работу на новом месте жительства без специального административного разрешения расширяют возможности выбора места работы и увеличивают уровень фракционной безработицы. Система пособий по безработице, формирующаяся на переходном этапе, материально поддерживает лиц, ищущих работу, и позволяет им не торопиться, тщательно выбрать новое место трудовой деятельности, что также способствует росту фрикционной безработицы.

Как отмечалось, для этапа перехода к рынку характерна резкая ломка экономических пропорций, сложившихся в предыдущий период. Углубляется несоответствие между быстро изменяющейся структурой спроса на рынке труда и сложившейся ранее профессионально-квалификационной структурой рабочей силы. Необходимые изменения структуры рабочей силы в соответствии с резко изменившимися потребностями рынка труда требуют изменений в системе высшего и среднего специального образования, системе переподготовки кадров и занимают значительный период времени. В течение этого периода экономика неизбежно характеризуется высоким уровнем структурной безработицы.

Второе. Формирование реального рынка труда позволяет устранить дефицит рабочей силы, характерный для плановой экономики. Это ослабляет тенденцию к созданию внутренних резервов рабочей силы на предприятиях. Одновременно развертывание рыночной конкуренции диктует курс на снижение издержек производства и, следовательно, на сокращение избыточного персонала. В результате меняется форма проявления безработицы, из скрытой формы она переходит в открытую. Статистически измеряемая безработица увеличивается.

Третье. Экономический спад характерный для первых этапов перехода к рынку, сокращает потребность в рабочей силе и является одним из важнейших факторов, способствующих росту безработицы.

¹ Проблемы дефицита рабочей силы и скрытой безработицы в плановой экономике подробно исследуются в кн. Я. Корнай «Дефицит». М., 1990.

Фрикционная и структурная безработица не связаны непосредственно с ходом экономического цикла. Она сохраняется даже при достижении потенциального объема ВВП. В отличие от этого, безработица, порожденная сокращением производства и высвобождением внутрипроизводственных резервов рабочей силы при переходе к рынку, имеет тенденцию сокращаться в период последующего экономического подъема и стремится к нулю при достижении потенциального объема национального производства. Иначе говоря, здесь мы имеем дело с подобием циклической безработицы.

Главным фактором, определяющим масштабы циклической безработицы, являются размеры сокращения производства в период экономического спада. Согласно закону Оукена (Okun's law) в промышленно развитых странах на современном этапе снижение ВВП на каждые 2—2,5% по сравнению с потенциальным объемом ВВП связано с ростом безработицы на 1-процентный пункт по сравнению с ее естественной нормой. Аналогичная взаимосвязь существует и в экономике переходного типа. Однако для нее характерен так называемый «эффект запаздывания», или, иными словами, значительный временной лаг между сокращением производства и адекватным ему сокращением занятости. Наличие и продолжительность этого временного лага обусловлены следующими основными факторами.

Во-первых. Поскольку для дореформенной экономики характерен острый дефицит рабочей силы, падение производства на старте рыночных реформ первоначально сопровождается не столько сокращением численности персонала, сколько сокращением вакантных рабочих мест. Только с течением времени, по мере того, как рассасывается избыточный спрос на рынке труда, сокращение производства начинает все более интенсивно проявляться в снижении занятости.

Во-вторых. Теснота связи между динамикой ВВП и безработицей зависит от структуры собственности на средства производства. Известно, что темпы сокращения занятости практически всегда ниже, чем темпы сокращения производства. Отчасти это связано с тем, что численность административно-управленческого персонала на предприятиях, как правило, не зависит от изменений в объемах выпуска продукции. Но наиболее важным фактором является то, что предприниматели в период кризисного падения производства стремятся не допустить пропорционального сокращения численности рабочих, особенно квалифицированных, в подготовку которых вложены значительные средства. В противном случае перед ними встанет трудноразрешимая кадровая проблема в период оживления деловой активности. Однако возможности частных (негосударственных) фирм не допускать существенного сокращения численности рабочих при значительном падении

объема производства весьма ограничены. Такая политика сопровождается серьезными убытками, что чревато банкротством и в любом случае противодействует стремлению фирм к максимизации прибыли. Возможности государственных предприятий сохранять прежнюю численность персонала в период падения объемов производства значительно выше, чем у негосударственных фирм, поскольку, с одной стороны, прибыль не является основной целью госпредприятий, а с другой — они, как правило, используются финансовой поддержкой государства, и поэтому легче переносят временные убытки.

Государственные предприятия реагируют на сокращение производства сокращением рабочего дня, рабочей недели, предоставлением внеочередных отпусков работникам, но не существенным сокращением численности персонала. Преобладание государственных предприятий на первых этапах перехода к рыночной экономике ведет к тому, что существенное снижение объема реального ВВП проявляется в большей мере в нарастании скрытой, внутривзаводской безработицы и не сопровождается массовыми увольнениями.

Ситуация начинает изменяться вместе с развертыванием процесса приватизации госпредприятий. По мере увеличения доли рабочей силы, занятой в негосударственном секторе, кризисное падение производства вызывает все более интенсивное увеличение численности полностью безработных. Ориентированные на прибыль негосударственные предприятия, действующие в условиях конкуренции, реально заинтересованы в снижении издержек и высвобождении внутрипроизводственных резервов рабочей силы. Поэтому с ростом доли негосударственного сектора безработица может некоторое время возрастать независимо от текущей динамики производства. Сокращение производства, имевшее место в предшествующий период и выражавшееся первоначально в нарастании внутрипроизводственных резервов рабочей силы, теперь, спустя значительный период времени, начинает проявляться посредством увеличения циклической безработицы.

В-третьих. На продолжительность временного лага между сокращением производства и занятости оказывает влияние кредитно-денежная политика государства. Низкая учетная ставка процента, широкие масштабы льготного кредитования, система взаимозачетов долговых обязательств предприятий, характерные для первых этапов рыночной реформы в России, позволяли многим предприятиям содержать прежнее количество работников, несмотря на существенное сокращение производства и доходов. Ужесточение кредитно-денежной политики заставляет предприятия быстрее реагировать на сокращение выпуска и доходов понижением численности работников.

«Эффект западывания» в реакции занятости на сокращение производства играет роль своеобразного стабилизатора в начальный период перехода к рынку. Не происходит резкого роста безработицы, ее уровень повышается постепенно, что смягчает негативные социальные последствия безработицы и дает возможность адаптироваться к новой ситуации, отладить механизм социальной защиты безработных и систему регуляторов, способствующих повышению уровня занятости. Было бы, однако, ошибкой искусственно блокировать механизмы воздействия кризисного падения производства на уровень занятости, сдерживая процесс приватизации и проводя последовательно мягкую кредитно-денежную политику. Платой за низкий уровень безработицы было бы в этом случае торможение самой рыночной реформы, консервация кризисных тенденций в экономике.

Социально-экономические последствия безработицы

Разрушительные социально-экономические последствия безработицы известны из курса общей экономической теории.

Отметим, однако, что негативный эффект высокого уровня безработицы в переходной экономике более ощутим, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Система материальной поддержки безработных в переходный период находится в стадии формирования, и потому недостаточно эффективна. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет поддерживать пособие по безработице на приемлемом, хотя бы приближенном к прожиточному минимуму, уровне. Наконец, трудоспособное население, сформировавшееся в условиях стабильно высокой занятости, психологически более тяжело воспринимает потерю работы. В этой связи особенно актуальным становится проведение политики повышения занятости.

Политика повышения занятости

Методы проведения политики повышения занятости можно разделить на две группы: методы регулирования, направленные на снижение естественного уровня безработицы, и методы, направленные на снижение уровня циклической безработицы.

Фрикционная и структурная безработица являются неизбежными следствиями, соответственно, экономической свободы индивида и научно-технического прогресса. Именно это обстоятельство и позволяет определить суммарный уровень этих видов безработицы как естественный уровень. Однако естественный уровень безработицы может быть более или менее высоким в зависимости от ряда факторов. Высокий естественный уровень безработицы оказывает негативное воздействие на социально-экономическую ситуацию в стране. Выпускнику вуза, который вынужден затрачивать месяцы на поиск работы по специальности, или рабочему, потерявшему

место вследствие структурных изменений в спросе на рабочую силу, нисколько не легче от того, что экономисты учитывают его при подсчете естественного уровня безработицы. Экономические потери от фрикционной и структурной безработицы также ничуть не меньше, чем потери от циклической безработицы. Поэтому общество заинтересовано в снижении естественного уровня безработицы, разумеется, с помощью методов, которые не ограничивают экономическую свободу личности и не препятствуют прогрессивным структурным изменениям. К числу таких методов относится, во-первых, создание гибкой системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров, способной быстро приспособиться к структурным изменениям в спросе на рабочую силу. Во-вторых, создание качественной и доступной общенациональной системы информации о наличии свободных рабочих мест. В-третьих, создание системы материальной поддержки лиц, проходящих профессиональную подготовку, вынужденных менять место жительства в связи с получением новой работы, и т. п.

Причиной циклической безработицы является сокращение производства ниже потенциального объема ВВП. Поэтому все методы стимулирования деловой активности в периоды экономических спадов являются в то же время методами сокращения циклической безработицы. В этом плане главенствующая роль принадлежит методам стимулирующей бюджетной, фискальной и кредитно-денежной политики. Проводя такую политику, следует учитывать, однако, взаимозависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции.

§ 2. ИНФЛЯЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Под инфляцией понимается процесс обесценения (снижения покупательной способности) денег. По формам проявления различают два основных вида инфляции: открытую и подавленную. Открытая (ценовая) инфляция проявляется в росте общего уровня цен. Подавленная (скрытая) инфляция возникает в условиях, когда государство осуществляет в той или иной форме административный контроль над ценами, препятствуя их повышению.

Подавленная инфляция — неизменный спутник плановой экономики с административно-установленными ценами на товары. Главной формой ее проявления является обострение дефицита, когда покупательная способность денег падает в связи с невозможностью приобрести требуемые товары или услуги. Другой формой подавленной инфляции является скрытое повышение цен, выражающееся в ухудшении качества товаров при неизменной цене, «вымывание» товаров

дешевого ассортимента, продажа прежних товаров под новой маркировкой и соответственно по более высокой цене. Подавленная инфляция проявляется также в наличии неудовлетворенного спроса, представленного вынужденными сбережениями, образовавшимися из-за того, что покупатели не могут найти необходимые им товары.

В плановой экономике существует также и открытая ценовая инфляция. Особенность ее в том, что общий уровень цен повышается не постепенно, а скачкообразно, рывками. Он возрастает в момент очередного административного повышения цен, а затем на некоторое время стабилизируется. Административные повышения цен позволяют в некоторой степени уменьшить дефицит товаров и услуг, однако не способны в полной мере преодолеть подавленную инфляцию, которая есть основная форма обесценения денег в плановой экономике.

Причины инфляции в переходной экономике

На старте рыночной реформы, сразу после либерализации основного (или значительного) массива цен происходит резкий скачкообразный рост общего уровня цен. Однако повышение уровня ценовой инфляции в этот период не свидетельствует об интенсификации инфляционных процессов. Либерализация цен сама по себе не порождает инфляции. Она только осуществляет переход от подавленной к открытой ценовой инфляции. Стартовый скачок общего уровня цен при переходе к рынку есть не что иное, как выражение инфляционного потенциала, накопленного в форме дефицита в предшествовавший период. Чем больше размеры товарного дефицита накануне реформы, тем мощнее стартовый ценовой шок. Так, в России, где разбалансированность рынка накануне реформы приобрела катастрофические масштабы, уровень цен в первый месяц после их либерализации (2 января 1992 г.) вырос на 253 процента. В Чехословакии, где проблема дефицита была намного менее острой, соответствующий показатель составил 25 процентов.

Рассматриваемая ситуация проиллюстрирована с помощью графика, изображенного на рис. 1, где по вертикальной оси откладывается общий уровень (индекс) цен (P), а по горизонтальной оси — объем реального ВВП (Y). Кривые AD_1 и AS_1 иллюстрируют соответственно совокупный спрос и совокупное предложение на момент либерализации цен. P_0 , Y_S и Y_D — соответственно общий уровень цен, объем совокупности предложения и объем совокупного спроса до либерализации цен. Объем ВВП, равный разнице между Y_D и Y_S , на горизонтальной оси соответствует размерам совокупного дефицита, который отражает масштабы подавленной инфляции. При либерализации цен устанавливается равновесие в точке E_1 . В результате этого общий уровень повышается

до P_1 . Расстояние по вертикальной оси между P_0 и P_1 иллюстрирует масштабы ценовой инфляции, порожденной переводом инфляции из подавленной в открытую форму.

Кривая AS_1 на рис. 1 почти вертикальна. Это отражает тот факт, что в плановой экономике товарное предложение зависит в основном от директивных заданий и слабо коррелирует с уровнем цен.

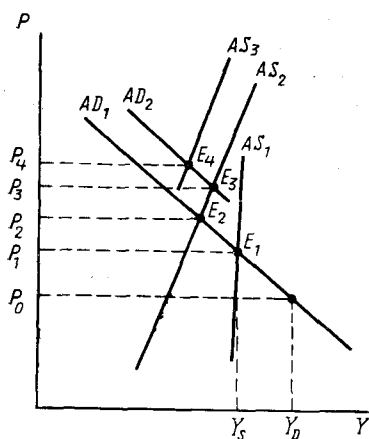


Рис. 1. Инфляция в переходной экономике

В то же время переходной экономике свойственны собственные механизмы, способствующие усилению инфляции. Стартовый скачок общего уровня цен вызывает необходимость повышения зарплат, что сопровождается ростом издержек производства. Это порождает stagflation — инфляцию издержек, которая характеризуется одновременным повышением

цен и сокращением производства. Положение усугубляется высокой степенью монополизации в постсоциалистической экономике. Монополистические объединения, получив в результате реформы экономическую свободу, реализуют свою монопольную власть классическими методами: сокращают производство с целью повышения цен.

На рис. 1 рассматриваемая ситуация проиллюстрирована сдвигом кривой совокупного предложения в положение AS_2 . Устанавливается новый уровень равновесия в точке E_2 и соответственно новый, более высокий уровень цен P_2 . Кривая совокупного предложения AS_2 изображена на рисунке более полой, чем AS_1 . Это иллюстрирует тот факт, что ослабление административного контроля над производителями уже в начале реформы повышает чувствительность товарного предложения к изменению цен.

Сокращение производства, а следовательно, и реальных доходов в условиях stagflation сокращает реальные налоговые поступления в бюджет. Это может вызвать значительный дефицит госбюджета. Поскольку рынок государственных ценных бумаг в постсоциалистическом обществе не развит, возрастающий дефицит бюджета приходится покрывать в основном за счет денежной эмиссии. В результате возрастает совокупный спрос, что вызывает инфляцию спроса.

На рис. 1 этот процесс показан сдвигом кривой совокуп-

ного спроса из положения AD_1 в положение AD_2 . Соответственно равновесие смещается в точку E_3 , а уровень цен возрастает до P_3 .

В тех случаях, когда правительство и центральный банк, пытаясь уменьшить масштабы кризисного сокращения производства, проводят стимулирующую бюджетную и кредитно-денежную политику, размеры повышения совокупного спроса и темпы инфляции значительно увеличиваются. Об этом свидетельствует, в частности, опыт России, где на первом этапе рыночной реформы широко использовались дотации и льготные кредиты убыточным предприятиям, взаимозачеты долговых обязательств предприятий, была установлена низкая учетная ставка процента.

Чем выше масштабы повышения совокупного спроса, а следовательно, и уровня цен, тем настоятельнее требования значительного повышения зарплаты. Рост ее уровня приводит к инфляции издержек, при которой рост цен сопровождается сокращением производства.

На рис. 1. это показано посредством сдвига кривой совокупного предложения в положение AS_3 и соответственно равновесия в точку E_4 , уровня цен — в положение P_4 .

Описанное взаимодействие инфляции издержек и инфляции спроса свидетельствует о том, что попытки противостоять экономическому спаду посредством стимулирования совокупного спроса методами кредитно-денежной и бюджетной политики могут дать лишь краткосрочный эффект. В более длительной перспективе они выражаются в инфляционную спираль. Очередное повышение совокупного спроса и связанное с этим повышение цен довольно быстро приводят к адекватному росту зарплаты и издержек, сокращению совокупного предложения, что обуславливает возвращение экономики к прежнему объему производства при более высоком уровне цен.

Этот процесс учащиеся могут самостоятельно изобразить на графике, используя рис. 1., посредством соответствующих сдвигов кривых AD и AS .

Заметим, что модель, изображенная на рис. 1., в целом достаточно точно характеризует механизм инфляции в переходной экономике, однако, как и всякая модель, несколько упрощает реальные процессы. В действительности разнонаправленные изменения совокупного спроса и совокупного предложения (соответствующие сдвиги кривых AD и AS) осуществляются непрерывно и одновременно. Воздействие на ВВП повышения совокупного спроса компенсируется обратным воздействием на ВВП снижения совокупного предложения. Поэтому устойчивая тенденция к росту цен в переходной экономике не сопровождается постоянными колеба-

тельными изменениями объема ВВП, как это могло бы показаться при упрощенном прочтении графика на рис. 1.

Социально-экономические последствия инфляции

Чем выше темпы инфляции, тем более пагубное воздействие оказывает она на социально-экономическую ситуацию в стране. Перераспределительные процессы, характерные для инфляции, резко интенсифицируются при существенном возрастании ее темпов. Быстро увеличивается дифференциация доходов. Жизненный уровень значительной части населения, прежде всего лиц с относительно фиксированными номинальными доходами (работники бюджетной сферы, пенсионеры, студенты и т. п.), сильно снижается, что ухудшает социально-политическую обстановку в стране и препятствует нормальному ходу рыночных реформ.

Высокая инфляция делает бессмысленными денежные сбережения. С одной стороны, это еще более усиливает инфляционные процессы, поскольку увеличивается доля потребляемого дохода, а следовательно, и совокупный спрос. С другой стороны, при сокращении сбережений оскудевает основной источник будущих инвестиций. А это препятствует преодолению экономического кризиса.

В условиях высокой инфляции практически невозможно предвидеть рыночную конъюнктуру на сколько-нибудь продолжительный период времени. Поэтому инвестиции в производственную деятельность становятся чрезвычайно рискованными. Все большая часть общественного капитала отвлекается от производительного использования и направляется на спекулятивную деятельность. Фирмы и домохозяйства предпочитают вкладывать деньги не в производство, а в драгоценные металлы, иностранную валюту, недвижимость и т. п., что еще более углубляет экономический спад.

Наконец, высокие темпы инфляции, в основе которых лежит кумулятивная спираль «зарплата-цены», угрожают перерасти в гиперинфляцию. Для гиперинфляции характерен постоянно, изо дня в день, повышающийся уровень цен, вследствие чего деньги постепенно утрачивают объективно присущие им функции меры стоимости, средства обращения и средства сбережения. При гиперинфляции продавцы все менее охотно принимают обесценивающиеся денежные знаки в уплату за свой товар или услуги. Постепенно господствующим становится натуральный обмен. В условиях высокоспециализированной экономики вытеснение денег из обращения приводит к резкому увеличению транзакционных издержек и распаду сложившихся хозяйственных связей. В результате катастрофически сокращается объем производства и, как следствие, происходит обнищание основной массы населения. История учит, что это до предела накаляет социально-поли-

тическую ситуацию в обществе и угрожает самим основам демократии.

Пути преодоления инфляции

Учитывая, что в предреформенной экономике накоплен значительный инфляционный потенциал в форме дефицита и неудовлетворенного спроса и переход к рынку на первом этапе неизбежно сопровождается снижением совокупного предложения, избежать инфляции в рамках переходной экономики невозможно. Задача состоит в том, чтобы не допустить высоких темпов инфляции, перерастания ее в гиперинфляцию, способствовать постепенному снижению интенсивности инфляционных процессов.

Различают административные и экономические методы борьбы с инфляцией. К административным методам относят установленные государством ограничения на повышение цен и заработной платы. С помощью этих методов можно достаточно эффективно сдерживать рост общего уровня цен. Следует учитывать, однако, что централизованный контроль над ценами, во-первых, создает основу для развертывания подавленной инфляции, а во-вторых, и это главное, блокирует рыночные механизмы и тем самым препятствует становлению рыночной экономики, тормозит процесс преодоления кризисных явлений переходного этапа. В этом плане предпочтительнее выглядят экономические методы, заключающиеся в создании экономических условий, сдерживающих стремление и возможности продавцов повышать цены.

Экономические методы регулирования позволяют воздействовать как на инфляцию спроса, так и на инфляцию издержек. Экономические методы сдерживания инфляции издержек можно подразделить на две группы. Первая — это совокупность мер антимонопольной политики. Известно, что чем выше степень конкурентности рынка, тем выше, при прочих равных условиях, объем предложения и ниже уровень цен. Борьба с монополизмом, таким образом, способствует росту совокупного предложения и, следовательно, сдерживает инфляцию издержек.

Вторая группа — это совокупность мер, способствующих сокращению удельных издержек производства. Сюда входят: сокращение налогов на бизнес, понижение импортных пошлин на ввозимые средства производства, а также весь комплекс мероприятий по стимулированию технического прогресса. Заметим, однако, что влияние экономической политики на динамику издержек и совокупного предложения относительно невелико. Гораздо шире возможности политики воздействия на совокупный спрос.

Как показано выше, высокие темпы роста цен в переходной экономике связаны со взаимодействием инфляции издержек и инфляции спроса. Причем повышение совокупного

спроса является как бы питательной средой инфляции издержек. Если предотвратить или жестко ограничить повышение совокупного спроса, то механизм инфляции издержек начинает работать на самоуничтожение. Спад производства и рост безработицы, вызванные стагфляцией, ограничивают рост спроса, а следовательно, и цен на сырьевые ресурсы, и рост номинальной заработной платы. Это в свою очередь сдерживает повышение издержек производства и порожаемые им инфляционные тенденции. В силу названных причин политика ограничения совокупного спроса является важнейшим элементом антиинфляционных мероприятий в переходной экономике.

Основные элементы политики ограничения совокупного спроса хорошо известны. Это сокращение бюджетных расходов, сдерживающая фискальная и жесткая кредитно-денежная политика. Последовательное проведение такой политики в Польше и Чехословакии позволило уже через два—три месяца после стартового скачка цен, вызванного их либерализацией, снизить уровень инфляции до 4—5 процентов (Польша) и до 1 процента (Чехословакия) в месяц. В России первоначально также наблюдалось снижение инфляции с 23 процентов в апреле до 8 процентов в августе 1992 г. Однако нарастающий дефицит госбюджета и мягкая кредитно-денежная политика спровоцировали резкое повышение темпов инфляции с сентября 1992 г. до 20—25 процентов в месяц. Годовые темпы инфляции на второй год осуществления радикальных рыночных реформ в соответствующих странах составляли 60 процентов в Польше, около 15 процентов в Чехословакии и свыше 800 процентов в России.

§ 3. ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Взаимосвязь между безработицей и инфляцией иллюстрируется обычно посредством так называемой кривой Филлипса. Различают краткосрочную и долгосрочную кривые Филлипса. Последняя выглядит на рис. 2 как прямая вертикальная линия и иллюстрирует тот факт, что в длительном периоде инфляция и безработица не коррелируют друг с другом. Экономика имеет тенденцию выходить на уровень полной занятости (естественный уровень безработицы) при любых темпах инфляции. В отличие от этого, краткосрочная кривая Филлипса иллюстрирует обратную взаимозависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы (см. рис. 2).

Сторонники различных экономических школ по-разному обосновывают зависимость, выражаемую краткосрочной кривой Филлипса. Одно из обоснований (соответствующее усло-

виям переходной экономики) состоит в том, что ряд факторов оказывает одновременное и разнонаправленное воздействие на темпы инфляции и уровень безработицы. Выше отмечалось, что жесткая фискальная, бюджетная и кредитно-денежная политика позволяет снизить темпы инфляции. Но в то же время уменьшение бюджетных дотаций убыточным предприятиям, повышение налогов, снижение доступности кредитных ресурсов в условиях экономического спада сопровождается увеличением числа банкротств, способствует более быстрому падению производства, сокращает возможности фирм удерживать избыточные трудовые ресурсы, что приводит к повышению безработицы. И наоборот, стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно-денежная политика, сдерживая в краткосрочном периоде падение производства и рост безработицы, способствует повышению темпов инфляции.

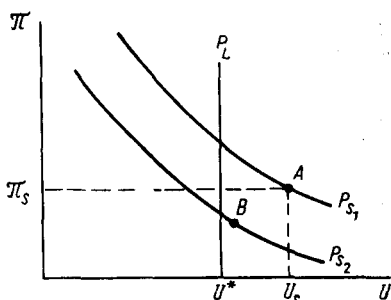


Рис. 2. Кривая Филлипса

Краткосрочная кривая Филлипса, изображенная на рис. 2 (P_1), показывает, что каждому значению (показателю) темпов инфляции соответствует определенный уровень безработицы. Снижение темпов инфляции оборачивается ростом безработицы. Попытки повысить уровень занятости сопровождаются усилением инфляции. Это ставит перед экономической наукой сложнейшую проблему: найти ориентир, на достижение которого должна быть направлена бюджетная, фискальная и, прежде всего, кредитно-денежная политика в переходный период. Из бесчисленного множества альтернативных возможностей нужно отыскать такое сочетание темпа инфляции и уровня безработицы, при котором совокупный негативный эффект безработицы и инфляции был бы минимальным. В качестве одного из подходов к решению этой проблемы можно порекомендовать следующее. Определить на базе специальных социологических исследований предельный социально-допустимый уровень безработицы (U_s на рис. 2) и проводить последовательно жесткую кредитно-денежную, фискальную политику и политику бюджетных расходов, подавляя инфляцию до тех пор, пока безработица не приблизится к предельно допустимому уровню. По его достижении политика воздействия на совокупный спрос должна стать более гибкой, не допускающей дальнейшего роста безработицы. По вертикальной оси π откладываются показатели темпа (уровня) инфляции, по горизонтальной оси U показана

тели уровня безработицы. Кривая Филлипса краткосрочная — P_s , долгосрочная — P_L , U^* — естественный уровень безработицы.

Искомый результат, изображенный на рис. 2 в виде точки А с координатами π_s , U_s , может рассматриваться, однако, только как промежуточный (краткосрочный) ориентир экономической политики. Долгосрочная ее цель состоит в том, чтобы снизить одновременно темпы инфляции и уровень безработицы. Для этого необходимо преодолеть спад в экономике. Экономический подъем сопровождается ростом реальных доходов, что позволяет сократить или даже полностью устранить дефицит госбюджета даже при снижении налоговых ставок. При этом отпадает необходимость постоянного инфляционного взбадривания деловой активности средствами кредитно-денежной политики. В результате движение экономики в сторону полной занятости не сопровождалось бы больше повышением темпов инфляции. В терминах краткосрочной кривой Филлипса это означало бы ее смещение влево—вниз из положения P_s в положение P_{s2} , что позволило бы перейти из точки А, например, в точку В или какую-либо иную точку на кривой P_{s2} , также характеризующуюся более низким темпом инфляции и уровнем безработицы.

Контрольные вопросы

1. Существует ли безработица в плановой экономике? Можно ли говорить о полной занятости в плановой экономике?

2. В чем причины повышения уровня безработицы при переходе от плановой экономики к рынку?

3. Почему корреляция между динамикой общественного производства и динамикой занятости в переходной экономике в длительной перспективе оказывается более тесной, чем в коротком периоде?

4. Может ли политика занятости способствовать снижению естественного уровня безработицы? Если да, то какими методами?

5. В популярном курсе «Экономикс» К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю дается следующее определение инфляции: «Инфляция — это повышение общего уровня цен». Является ли это определение достаточно полным? Возможна ли инфляция при стабильном уровне цен?

6. Почему либерализация цен при переходе к рынку сопровождается одномоментным скачкообразным повышением их общего уровня? Можно ли трактовать этот ценовой скачок как усиление инфляции?

7. Каковы основные социально-экономические последствия инфляции? Как они зависят от темпов инфляции?

8. Чем обусловлена обратная взаимозависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы? Почему такая взаимозависимость усложняет проведение политики, направленной на макроэкономическую стабилизацию?

Глава 12

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В предшествующих главах мы неоднократно показывали, посредством каких методов государство в переходной экономике воздействует на хозяйственные процессы. В данной главе необходимо обобщить эти сведения, представить государственное регулирование в переходной экономике как целостную систему отношений.

§ 1. РОЛЬ И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА ПЕРЕХОДНОМ ЭТАПЕ

Роль государственного регулирования экономики В плановой экономике государственное управление играет решающую роль в оп-
ределении всех экономических про-
порций. Через систему директивных адресных заданий государственные органы определяют основные хозяйственные связи и параметры деятельности каждого предприятия: объем и основной ассортимент производимой продукции, цены, поставщиков средств производства и потребителей готовой продукции. До предприятий доводятся директивные задания по повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции, по внедрению новой техники и формированию фонда оплаты труда и т. п. За предприятиями сохраняется самостоятельность в решении очень небольшого и менее значимого круга хозяйственных вопросов, таких, например, как определение детального ассортимента выпускаемой продукции, выбор конкретных форм премирования работников и т. п. При построении системы государственного регулирования экономики здесь господствует принцип «максимальной возможности»: все экономические процессы, которые в принципе поддаются централизованному регулированию, должны управляться государственными органами.

В рыночной экономике основным регулятором хозяйственных пропорций является рынок. Государственное регулирование играет вспомогательную роль. Оно строится на основе принципа «необходимости»: только в тех сферах, где рыноч-

ные регуляторы в силу различных причин неэффективны, допустимо и целесообразно государственное регулирование.

Разумеется, представления различных экономистов и политиков о том, какие именно экономические процессы могут эффективно регулироваться государством и какие — рынком, несовпадают. Поэтому в отдельных странах с плановой экономикой могут наблюдаться существенные различия в степени экономической самостоятельности предприятий. Точно так же степень государственного вмешательства в экономику неодинакова в разных странах с рыночным хозяйством. Так, например, в Швеции или Голландии государство намного активнее влияет на экономические процессы, чем в США. Но общим для всех стран с плановой экономикой является то, что система государственного управления предстает как основной регулятор хозяйственных пропорций, тогда как в странах с рыночной экономикой она всегда выполняет вспомогательные функции.

Изменение основополагающего принципа формирования системы государственного регулирования — одно из главных стартовых условий перехода к рыночной экономике. На переходном этапе эта система характеризуется двумя определяющими тенденциями. С одной стороны, государственное регулирование экономических процессов теряет здесь всеобъемлющий характер. Степень государственного вмешательства в экономику уменьшается. С другой стороны, происходит изменение форм и методов государственного регулирования.

На этапе перехода к рынку роль государственного регулирования более значима, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Это связано с двумя основными причинами. Во-первых, на переходном этапе рынок находится в стадии становления и его регулирующие возможности недостаточно высоки, что обуславливает необходимость более интенсивного вмешательства государства в экономические процессы. Во-вторых, переход от планового хозяйства к рыночному не происходит автоматически, стихийно. Государство призвано регулировать процесс перехода, стимулировать создание инфраструктуры рынка, условий для его нормального функционирования.

Функции государственного регулирования экономики

Роль государства в экономике конкретизируется в его функциях. Все функции государства в переходной экономике связаны со становлением и развитием

рыночных отношений. В зависимости от характера этой связи, можно выделить 2 группы регулирующих функций государства. Во-первых, это функции по созданию условий эффективного функционирования рынка. Во-вторых, это функции по дополнению и корректировке действия собственно рыночных регуляторов.

К первой группе относятся функция обеспечения правовой базы функционирования рыночного хозяйства, а также функция стимулирования и защиты конкуренции как главной движущей силы в рыночной среде.

Ко второй группе относятся функции перераспределения доходов, корректировки распределения ресурсов, обеспечения экономической стабильности и стимулирования экономического роста.

Названные функции характерны как для переходной, так и для развитой рыночной экономики. Однако на этапе перехода к рынку реализация каждой из этих функций характеризуется рядом особенностей.

Если в сформировавшемся рыночном хозяйстве обеспечение правовой базы функционирования экономики реализуется в основном путем контроля за применением действующего хозяйственного законодательства и внесения в него частичных корректировок, то на переходном этапе необходимо заново создавать всю правовую базу хозяйствования. Новое хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства: коммерческих банков, бирж, инвестиционных фондов и т. п., содержать правовые основы антимонопольного регулирования. Необходимы новые, адекватные условиям рынка налоговое законодательство, система законов по защите прав потребителя и социальному обеспечению и т. д. Кроме того, требуется правовое обеспечение такого специфического процесса переходного этапа, как массовая приватизация государственной собственности.

Правовая основа хозяйствования должна быть стабильной. Постоянные и существенные изменения в хозяйственном законодательстве оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику, формируя у хозяйствующих субъектов чувство неуверенности в завтрашнем дне. Однако новое хозяйственное право, создаваемое в сжатые сроки на начальном этапе перехода к рынку, не апробировано практикой и уже в силу этого несовершенно. По мере развития переходной экономики это несовершенство становится все более очевидным, возникает необходимость существенных корректировок хозяйственного законодательства. Таким образом, объективное противоречие между требованием стабильности хозяйственного законодательства и необходимостью его совершенствования становится в переходной экономике необычайно острым. Это осложняет реализацию функции правового обеспечения экономики. Прежде чем вносить те или иные коррективы в правовые нормы хозяйствования, необходимо каждый раз соизмерять предполагаемый положи-

тельный эффект вносимых изменений с ущербом от нарушения правовой стабильности.

Содержание функции стимулирования и защиты конкуренции подробно рассматривается в главе 5. Отметим только, что в связи с неразвитостью конкуренции и чрезвычайно высоким уровнем монополизации рынка, характерным для экономики переходного типа, реализация данной функции приобретает здесь особенно важное значение.

Переход от плановой экономики к рыночной объективно сопровождается резким увеличением дифференциации доходов населения. Причем в начале перехода этот процесс происходит на фоне экономического спада и высоких темпов инфляции, которые обостряют проблему неравенства, вызывая значительное снижение уровня жизни основной массы населения. В этих условиях, чтобы сгладить остроту социально-экономических противоречий и не допустить обнищания отдельных социальных слоев, государство вынуждено более интенсивно участвовать в перераспределении доходов.

Основными каналами перераспределения доходов населения является прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей. Причем главная роль в уменьшении неравенства принадлежит трансфертным платежам. Дело в том, что возможности увеличения налоговой прогрессии весьма ограничены. Значительное повышение прогрессивности налогообложения подрывает стимулы к получению высоких доходов, а тем самым стимулы к высокопроизводительному труду и инвестициям, поощряет утечку капиталов за рубеж, что отрицательно сказывается на развитии национальной экономики.

Возможности использования трансфертных платежей как канала перераспределения доходов также не беспредельны. Значительное увеличение размеров и продолжительности выплаты пособий по безработице или пособий малоимущим слоям населения ослабляет стимулы к труду, что отрицательно влияет не только на экономику, но и на социальную атмосферу в обществе.

Политика перераспределения доходов призвана сократить разрыв в уровнях жизни высоко- и низкодходных групп населения, но лишь в той мере, которая не угрожает подавлением деловой активности.

Известно, что рыночные механизмы не обеспечивают рационального с общественной точки зрения распределения ресурсов в тех случаях, когда речь идет о производстве, сопровождающемся внешними эффектами, или о создании общественных благ. В этих случаях государство берет на себя функцию корректировки распределения ресурсов. Такая корректировка и в переходной, и в рыночной экономике осуществляется традиционными методами. К их числу относятся

установление административных ограничений и стандартов, препятствующих загрязнению окружающей среды, система специальных налогов и дотаций, финансирование производства общественных и квазиобщественных благ или непосредственное управление их производством, когда оно сосредоточено на государственных предприятиях. Спецификой переходной экономики является наличие особых проблем, усложняющих реализацию рассматриваемой функции государственного регулирования.

Отметим, прежде всего, что для стран, вступающих в этап перехода к рынку, характерны острейшие экологические проблемы, перешедшие по наследству от административно-командной системы. Для их решения необходимо резко ужесточить ограничения на вредные выбросы, значительно повысить налоги на производителей, использующих экологически опасные технологии, и т. п. Однако производители в массе своей технологически не готовы создавать продукцию с меньшим вредоносным внешним эффектом. Поэтому попытки быстро изменить экологическую ситуацию путем введения жестких нормативов, санкций и дополнительных налогов выльются в значительное сокращение объема производства, что усилит экономический спад, характерный для начала переходного периода. Решение проблемы видится на путях постепенного ужесточения политики регулирования отрицательных внешних эффектов с заранее, за несколько лет объявленными очередными изменениями экологических нормативов, размеров налогов, штрафов и т. п. Это позволило бы предприятиям заранее приспособиться к грядущим изменениям и отреагировать на них внедрением экологически безопасной технологии, а не резким сокращением производства.

Регулирование процесса перераспределения ресурсов в производстве общественных и квазиобщественных благ (национальная оборона, фундаментальная наука, образование, здравоохранение и т. п.) в переходной экономике осложняется из-за высокой инфляции. Как известно, от высокой инфляции больше всего страдают лица с относительно стабильными номинальными доходами, к которым, в частности, относятся работники бюджетных отраслей. Начинается переток квалифицированных научных, педагогических и др. кадров в сферы деятельности, приносящие более высокие доходы. Для того, чтобы воспрепятствовать этому процессу, сохранить кадровый потенциал в жизненно важных для развития общества сферах, обязательным элементом политики перераспределения ресурсов на переходном этапе должна быть эффективная система защиты доходов работников бюджетной сферы от инфляции.

Чем выше темпы инфляции и глубже спад в переходной экономике, тем выше роль стабилизационной функции госу-

дарственного регулирования. Данная функция реализуется, главным образом, посредством традиционных методов бюджетной, фискальной и кредитно-денежной политики. Основная сложность стабилизационного регулирования на переходном этапе связана с тем, что высокие темпы инфляции сочетаются здесь с глубоким экономическим спадом. В этих условиях стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно-денежная политика, направленная на преодоление спада, способствует усилению инфляции. И наоборот, ужесточение денежно-кредитной, фискальной и бюджетной политики, направленное на подавление инфляции, способствует углублению кризисного падения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания «жесткости» и «мягкости» в экономическом регулировании.

На более поздних этапах переходного периода по мере преодоления экономического спада и снижения инфляции все более актуальной становится функция стимулирования экономического роста. К этому моменту у государства появляется возможность увеличить финансирование фундаментальной науки и образования, что способствует ускорению НТП, уменьшить тяжесть налогового бремени, что стимулирует рост деловой активности, более активно использовать налоговую и кредитно-денежную политику как средство стимулирования технического прогресса и роста инвестиций.

§ 2. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Свои регулирующие функции государство выполняет посредством административных и экономических методов. Для командной экономики характерно преобладание административных методов регулирования. Система государственного регулирования рыночной экономики, напротив, базируется на использовании экономических методов. Принципиальное различие между этими двумя группами методов состоит в следующем.

Административные или прямые методы регулирования ограничивают свободу выбора хозяйствующего субъекта. Например, директивные плановые задания по объему и ассортименту производимой продукции или централизованно устанавливаемые цены на товары и услуги — типичные методы административного регулирования в плановой экономике — лишают предприятие возможности альтернативного использования ресурсов. Оно обязано произвести продукцию в заданном ассортименте и объеме и реализовать ее по заданной цене. В отличие от этого, экономические или косвенные методы государственного регулирования не ограничивают свободы предпринимательского выбора. Например, снижение налогов на бизнес или, скажем, понижение учетной ставки

процента являются типичными методами экономического регулирования, направленного на рост производства и усиление инвестиционной активности предприятий. Последние увеличивают капиталовложения и объем производства не потому, что у них нет иного выхода. Они полностью свободны в выборе производственной программы и инвестиционной политики. Просто снижение налогов и учетной ставки процента делают рост производства и инвестиций более выгодным, чем прежде.

Разграничение между административными и экономическими методами государственного регулирования до некоторой степени условно. Для того чтобы задействовать любой косвенный регулятор, необходимо предварительное административное решение соответствующих государственных органов, например решение об изменении налоговых ставок о предоставлении налоговых льгот или продаже центральным банком государственных облигаций. В этом смысле любые экономические регуляторы несут на себе печать администрирования. В то же время, любой административный регулятор, прямо принуждая хозяйствующих субъектов выполнять те или иные действия, одновременно оказывает вторичное косвенное воздействие на целый ряд сопряженных экономических процессов. Например, административное повышение цен не только прямо определит их новый уровень, но через цены косвенно окажет влияние на состояние спроса и предложения. В этом смысле можно сказать, что любые административные методы регулирования несут в себе черты, характерные для экономических, косвенных регуляторов. Тем не менее рассмотренный выше критерий позволяет, как правило, без особых проблем отличать на практике экономические методы от административных. Разграничение между ними принципиально важно с точки зрения природы рыночных отношений.

Административные методы регулирования диаметрально противоположны природе рынка, они блокируют действие соответствующих рыночных регуляторов. Если предприятию, например, директивно определены объем производимой продукции и размеры поставок сырья, оно не может отреагировать на изменение рыночной конъюнктуры путем увеличения или сокращения выпуска. Чем шире сфера действия административных методов регулирования, тем уже сфера распространения и ниже эффективность реальных рыночных отношений.

Экономические методы регулирования, напротив, адекватны природе рынка. Они непосредственно воздействуют на конъюнктуру рынка и через нее, косвенно, на производителей и потребителей товаров и услуг. Например, увеличение трансфертных платежей изменяет конъюнктуру рынка потре-

бительских товаров, увеличивает спрос, что, в свою очередь, способствует повышению цен и заставляет товаропроизводителей увеличивать объем предложения. Экономические методы управления действуют, таким образом, через рынок посредством рыночных механизмов.

Переход от командной экономики к рыночной сопровождается кардинальными изменениями в системе методов государственного регулирования, разрушением прежней системы административных методов и созданием новой системы экономических регуляторов.

Разрушение системы административно-командных методов управления, блокирующих рыночные механизмы — необходимое условие формирования и саморазвития рынка. Демонтаж системы административных регуляторов, то есть предоставление хозяйствующим субъектам свободы в формировании цен, определении объема и ассортимента выпускаемой продукции, установлении хозяйственных связей с поставщиками и потребителями, знаменует собой начало реальных преобразований на пути к рыночной экономике. Это не означает, однако, полного отказа от использования административных методов в переходной экономике.

Для того, чтобы уменьшить масштабы кризисного сокращения производства, не допустить катастрофического падения жизненного уровня населения, государство на первых этапах реформы может, например, сохранять административный контроль над производством и реализацией небольшой группы товаров, составляющих основу производственного и личного потребления нации. Так, в большинстве стран Восточной Европы и бывшего СССР на первых этапах реформы государство административно устанавливало цены на энергоносители и некоторые продовольственные товары (хлеб, обезжиренный творог, молоко и некоторые другие). По мере углубления рыночных преобразований, стабилизации экономической ситуации и овладения экономическими методами регулирования государство постепенно сокращает сферу использования административных рычагов, не отказываясь в то же время полностью от их применения.

Даже на завершающих стадиях перехода к рынку и в условиях сложившейся рыночной экономики административные методы регулирования имеют немаловажное значение. Они используются, в частности, как средство антимонопольной политики. Государственные органы директивно определяют цены, объем и ассортимент продукции или предоставляемых услуг для так называемых естественных монополий, устанавливают систему административных ограничений, препятствующих усилению монополизации рынка. Административное регулирование активно используется с целью защиты прав потребителей и охраны окружающей среды. Многочисленные

стандарты, ограничивающие выбросы вредных отходов производства, прямые запреты на использование опасных технологий, производство, реализацию или рекламу вредной для здоровья людей продукции и т. п., ограничивают свободу предпринимательства и относятся к административным методам регулирования. Нередко используются административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности, например импортные квоты и т. д.

Важнейшей задачей государства на переходном этапе является создание целостной системы экономических методов регулирования. С этой целью все страны, осуществляющие переход к рыночной экономике, проводят радикальные реформы кредитной и налоговой систем.

Создается традиционная для стран с рыночной экономикой двухуровневая банковская система, в рамках которой центральный банк посредством экономических нормативов осуществляет регулирование деятельности широкой сети коммерческих банков. Манипулируя учетной ставкой процента, изменяя нормы обязательных резервов и другие нормативы, установленные для коммерческих банков, осуществляя операции с ценными бумагами, центральный банк получает возможность проводить активную кредитно-денежную политику.

Важнейшими элементами налоговой системы, формирующейся в переходной экономике, являются подоходный налог, налог на прибыль предприятий и налог на добавленную стоимость.

В плановой экономике подоходный налог, как правило, был пропорциональным, взимался по одинаковой налоговой ставке независимо от размеров личного дохода. Это было оправдано в условиях, когда дифференциация доходов ограничивалась административными методами. В условиях рынка дифференциация доходов населения значительно повышается. Поэтому для переходной экономики, как, впрочем, и для развитого рыночного хозяйства, более приемлемым является прогрессивный подоходный налог, который обеспечивает переложение определенной части налогового бремени на более обеспеченных людей и сглаживает разрыв в жизненном уровне различных слоев населения. Социальная ориентированность налогообложения личных доходов усиливается посредством системы налоговых льгот и преференций социально-незащищенным слоям населения. Так, по Российскому налоговому законодательству для участников войны, инвалидов, граждан, имеющих детей и содержащих иждивенцев, устанавливается более высокий необлагаемый налогом уровень дохода. Не облагаются налогом пенсии и пособия. Предоставляются налоговые льготы многодетным семьям, одиноким матерям, имеющим двух и более детей, и т. д.

Налог на прибыль предприятий приходит на смену инди-

видуализированным нормативам, на основе которых определялись отчисления от прибыли в бюджет в дореформенной экономике. Эти нормативы дифференцировались в зависимости от прибыльности предприятий. Более прибыльным предприятиям устанавливались соответственно и более высокие нормативы отчислений в бюджет. Это снижало заинтересованность предприятий в получении прибыли. В таких условиях само введение единого пропорционального налога на прибыль оказывает стимулирующее воздействие, усиливая влияние рыночной конъюнктуры на поведение производителей. Система льгот по налогу на прибыль, установленная для ряда приоритетных отраслей (пониженные ставки налогообложения, вычет из облагаемой прибыли средств, направляемых на техническое перевооружение и расширение производства) позволяет стимулировать прогрессивные структурные сдвиги в экономике.

Налог на добавленную стоимость заменяет так называемый налог с оборота — основной вид налога в дореформенный период. Налогом с оборота облагались по преимуществу только потребительские товары, причем по высоким и сильно дифференцированным ставкам. Это способствовало усилению структурных диспропорций в экономике, в частности гипертрофированному развитию производства средств производства за счет предметов потребления.

Налог на добавленную стоимость исчисляется по одинаковой ставке для всех производителей товаров и услуг. Это позволяет более равномерно распределять налоговое бремя, избегать диспропорций в уровнях цен на различные товары и других структурных диспропорций. В то же время некоторые особо значимые для народного хозяйства и массового потребителя виды товаров и услуг могут облагаться налогом по пониженной ставке или вовсе освобождаются от налога на добавленную стоимость, что стимулирует ускоренный рост в соответствующих отраслях.

Создавая новую систему государственного регулирования в переходный период, следует иметь в виду, что чрезмерно интенсивное использование экономических методов управления ослабляет эффективность рыночных механизмов и способно нанести экономике не меньший вред, чем увлечение административными методами. Так, например, стремление сократить дефицит государственного бюджета за счет увеличения налогов окажет дестимулирующее воздействие на предприятия и отдельных работников, что может затруднить преодоления спада в переходной экономике. Существенное расширение системы налоговых льгот и преференций искажает систему народнохозяйственных пропорций, адекватных закономерностям рынка, и может вызвать серьезные структурные диспропорции. Чрезмерная активизация кредитно-де-

нежной политики с целью стимулирования деловой активности чревата резким увеличением темпов инфляции. Сфера распространения и интенсивность использования любых, в том числе и экономических, методов государственного регулирования в переходной экономике должна быть строго ограничена. Их применение допустимо лишь там и лишь в той мере, в какой рыночные регуляторы не справляются с решением жизненно важных социально-экономических проблем.

Государственное регулирование экономики осуществляется различными институтами. Кредитно-денежное регулирование возлагается на центральный банк. Фискальное и бюджетное регулирование является прерогативой законодательных властей (парламент, дума), которые утверждают основные виды налогов, нормативы налогообложения, основные статьи доходов и расходов госбюджета. Особый орган несет ответственность за антимонопольное регулирование (в России это Госкомитет по антимонопольной политике). Целый ряд министерств и ведомств осуществляет разработку разнообразных нормативов и стандартов, регулирующих различные социально-экономические процессы, протекающие в рамках народнохозяйственного комплекса страны.

Рассогласованные действия различных институтов, регулирующих экономическую активность, могут нанести существенный ущерб народному хозяйству. Например, многие экономисты полагают, что острейшие социально-экономические проблемы, с которыми столкнулась Россия на начальных этапах перехода к рынку, в немалой степени были усугублены несогласованностью фискальной и кредитно-денежной политики. Высокие налоги и высокие нормативы обязательных отчислений в централизованные фонды (соцстрах, пенсионный фонд и т. п.), установленные с 1992 г., были призваны сократить дефицит госбюджета и тем самым сдерживать инфляцию. Но одновременно это оказывало дестимулирующее воздействие на производителей, снижало их заинтересованность в развитии производства. В то же время мягкая кредитно-денежная политика (обилие льготных кредитов центрбанка, низкая учетная ставка процента, периодические компании по взаимозачетам долгов предприятий и т. п.) имела целью стимулировать производство. Но в то же время такая политика способствовала раскручиванию инфляционной спирали. Результатом сочетания сдерживающей фискальной и стимулирующей кредитно-денежной политики в 1992—1993 гг. было углубление стагфляции — одновременное повышение темпов инфляции и сокращение производства.

Необходима координация деятельности различных государственных институтов по регулированию экономики на базе четко определенных целей и приоритетов социально-эко-

номического развития. Эта задача решается посредством экономического программирования.

Экономическое программирование является особым методом регулирования, который нельзя отнести ни к экономическим, ни к административным методам. Программирование вбирает в себя и те, и другие, придает разнообразным инструментам регулирования целенаправленный характер, координирует их применение для достижения заданных программной целей, приоритетов, структурных пропорций.

Разработка программ социально-экономического развития осуществляется во всех странах с развитой рыночной экономикой. Но на этапе перехода к рынку значимость данного метода регулирования экономики особенно велика. Это связано с тем, что переход от плановой экономики к рынку не может произойти сам по себе, без активного участия государства в демонтаже прежнего хозяйственного механизма и в создании инфраструктуры рынка. Для выполнения такой работы нужен план, программа перехода к рынку с выделением промежуточных этапов, определением целей и задач каждого из них, с развернутой разработкой системы мероприятий, комплекса инструментов регулирования экономики необходимых для успешной реализации ближайших этапов программы. В рамках общей программы перехода к рынку могут разрабатываться частные программы развития отдельных экономических процессов, институтов, регионов и т. п. Например, Государственная программа приватизации, программа государственной поддержки малого предпринимательства, программа конверсии военного производства и др.

Контрольные вопросы

1. В чем состоят принципиальные различия государственного регулирования в плановой и рыночной экономике?

2. Каковы основные направления реформирования системы государственного регулирования экономики при переходе к рынку?

3. Назовите основные функции государственного регулирования в переходной экономике.

4. Почему усиление роли государства в перераспределении доходов может сдерживать экономический рост?

5. В чем различие между экономическими и административными методами регулирования хозяйства?

6. Можно ли отказаться от использования административных методов регулирования в переходной экономике? В рыночной экономике?

7. Приведите два-три примера, характеризующих рассогласованность в использовании различных инструментов хозяйственного регулирования. Опишите возможные последствия этого для переходной экономики.

Раздел IV

МИКРОВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 13

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Индивидуальное воспроизводство — это повторяющийся процесс непосредственной хозяйственной деятельности предприятий. Процесс индивидуального воспроизводства включает в себя, прежде всего, инвестирование определенной капитальной стоимости с заранее поставленной целью (как правило, эта цель состоит в конечном увеличении авансированного капитала, однако рынок заставляет для достижения этой цели произвести необходимые потребителю блага). Далее процесс индивидуального воспроизводства предполагает некую аллокацию ресурсов и соединение приобретаемых материальных ресурсов с рабочей силой. Вслед за этим индивидуальное воспроизводство претворяется в некоторый технологический процесс по производству товара. Наконец, наступает стадия сбыта или реализации произведенных товаров, получения доходов, их распределение, осуществление всех необходимых платежей, следующее инвестирование капитала и так далее, покуда живет данный производственный организм, питаемый движением капитала.

Особенности индивидуального воспроизводства определяются как общей экономической средой, так и характеристикой самого субъекта — предприятия. И то и другое очень специфично в переходной экономике.

§ 1. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Процесс воспроизводства на предприятии, его масштабы и эффективность определяют не только судьбу этого конкретного предприятия. Расширение производства на отдельном предприятии — это увеличение выпуска и продаж его продукции и в конечном счете рост его доходов. Выпуск новой продукции означает дополнительное насыщение рынка. Распределение возросших доходов приводит, с одной стороны, к

росту доходов домохозяйств и обусловленному этим расширению спроса, а с другой стороны, к увеличению за счет налоговых отчислений доходов государственного бюджета, т. е. основы финансовой стабильности и будущих расходов государства.

Сказанное означает, что решение многих задач переходной экономики как целостного экономического организма прямо зависит от положения дел на отдельно взятом предприятии, от осуществления воспроизводства и инвестиционной активности микроэкономических субъектов.

Если инвестиционная активность предприятия в плановой экономике предопределялась государственным планом и финансировалась государством, то в переходной экономике положение довольно быстро и кардинально меняется. Система директивного планирования разрушается, и предприятие начинает ориентироваться на сугубо рыночные критерии эффективности капиталовложений, используя в основном на эти цели собственные или заемные средства. Для предприятия это означает головокружительный прыжок из состояния почти полной стабильности и государственных гарантий в противоположное состояние неопределенности.

Однако было бы неверно сказать, что государство вообще перестает играть какую-либо роль в инвестиционной деятельности предприятия в переходной экономике. Напротив, эта роль очень велика, хотя это и не всегда осознается. Во-первых, не развита собственно рыночная инфраструктура, институты рынка, дающие для предприятия новые экономические ориентиры, источники и формы осуществления инвестиций. Значит, предприятие вынуждено в какой-то мере опираться на старый механизм хозяйствования. Во-вторых, предприятие еще несет тяжелый груз старых экономических проблем, когда оно удовлетворяло потребности плановой экономики. Речь идет прежде всего о его размерах, формах организации и эффективности. Этот груз невозможно стряхнуть с себя в одночасье.

Вот почему в переходной экономике роль государства так велика. Дело здесь не только в обеспечении макроэкономической стабильности, о чем широко известно, но и в проведении своеобразной и активной **микроэкономической политики**, т. е. государственного регулирования микроэкономических процессов, дающего новые хозяйственные условия для предприятий. Задача микроэкономической политики — обеспечить превращение планового предприятия в рыночного субъекта хозяйства, но не допустить при этом экономического хаоса, сохранить основной экономический потенциал страны и дать новые импульсы к экономическому росту через поддержку приоритетных направлений и стимулирование инвестиций.

Микроэкономическая политика в широком смысле включает в себя мероприятия государства в области налоговой, ценовой, кредитной политики, изменения в хозяйственном законодательстве, преобразования отношений собственности. В более узком смысле — это система мер по поддержке и развитию предпринимательства, а точнее, некоторых приоритетных секторов экономики или даже отдельных производств, испытывающих особые трудности в условиях становления рынка. Естественно, что микроэкономическая политика государства в переходный период объективно не может выступать, как рука дающего для всех и каждого. Она должна ориентироваться лишь на достижимые цели, исходя из макроэкономических ограничений, соответствовать общенациональным экономическим интересам и стимулировать научно-техническое развитие.

Предприятие неизбежно ориентируется в своей инвестиционной деятельности не только на финансовые, но и на научно-технические ограничения. Можно сказать, что НТП образует естественную основу расширенного воспроизводства на предприятии. При этом приходится решать проблемы двоякого рода: во-первых, финансирование и организация новых научных исследований, во-вторых, продолжение или даже расширение производства уже освоенных продуктов серийного производства, если они продолжают пользоваться спросом.

Решение обеих названных проблем наталкивается на ограничения, обусловленные реальным положением дел в промышленности. Переходный период получил в наследство от плановой экономики высокую степень изношенности производственных фондов. Это дополнительно ограничивает инвестиционный потенциал предприятий, их возможности маневрирования инвестиционными ресурсами. Для того чтобы решать одновременно сложные задачи обновления производственных фондов и ведения научно-технических разработок, необходимо искать пути соединения рыночных и нерыночных механизмов распределения ресурсов. Эта проблема существует всегда в более или менее настоятельной форме в любой рыночной экономике, но особенно актуальна она для переходной экономики.

Возникает парадоксальная картина. В начале переходного периода предприятие стремится как можно скорее избавиться от государственной опеки, но очень скоро выясняется, что без государственной поддержки и целенаправленной микроэкономической политики оно не может превратиться из звена плановой системы хозяйства в субъекта рыночной экономики. К этому же выводу подталкивает и характерный для переходной экономики, особенно российской, монополизм. Экономическая деятельность бывших социалистических заводов-гигантов концентрируется прежде всего не на приспособ-

лении к рынку, а на его контроле, в том числе с помощью монопольно высоких цен, отвечающих только узковедомственным, но не потребительским интересам.

Названные проблемы заставляют поставить вопрос о том, а возможно ли вообще расширенное воспроизводство на бывших социалистических предприятиях в переходной кризисной экономике без постоянных государственных капиталовложений? Для ответа на этот вопрос необходимо подробнее рассмотреть новые взаимоотношения предприятия и государства.

Предприятие и государство

В переходной экономике в силу объективных причин — снижения производства, возрастающего износа производственных фондов, глубоких структурных перекосов в экономике — сокращаются ресурсы накопления на предприятиях. В то же время расширенное воспроизводство необходимо. Без него нельзя преодолеть кризис переходной экономики, создать высокоэффективное рыночное хозяйство. Но где взять необходимые ресурсы? Значительных ресурсов нет ни у предприятия, опутанного сетью неплатежей, ни у государства, постоянно борющегося с угрозой гиперинфляции. Так есть ли выход? Или это тупик, из которого есть только один путь — назад, к плановой системе директивного распределения ресурсов?

В поисках искомого выхода обратимся к аналогии. Представим себе армию, ведущую упорные боевые действия, изнуренную тяжелыми сражениями и переходами. Продвигаясь медленно вперед, она встречает широкий фронт упорной обороны противника. Очевидно, что массовой атакой эту оборону не пробить. Как поступает в этом случае полководец? Поворачивает назад и уводит армию? Однако далеко не всегда нужно и можно отступать. Каждый из нас знает из истории своего Отечества, сколько блистательных побед было одержано над превосходящими силами противника потому, что полководцу удавалось найти правильное место для прорыва, т. е. определить приоритетное направление движения, позволяющее ценой концентрации усилий сэкономить силы и обеспечить кратчайший путь к успеху.

Приведенная аналогия подсказывает идею о необходимости поиска системы приоритетов в развитии экономики (в том числе, инвестиционной деятельности), коль скоро общий инвестиционный потенциал резко ограничен. Нарастивать инвестиционные возможности в кризисной переходной экономике можно только путем избирательного подхода к развитию производства. Правильный выбор необходимых приоритетов и их стимулирования с помощью льготной налоговой и кредитной политики, а иногда даже прямого субсидирования, скажем научных исследований, является важ-

нейшей задачей микроэкономической политики государства в переходный период. Благодаря такой политике обеспечиваются инвестиционные возможности сначала предприятий приоритетных отраслей, а затем постепенно и остальных, связанных с первыми в качестве поставщиков или потребителей.

Что является приоритетным направлением развития производства в переходной экономике? Или, другими словами, какие предприятия должны получить первыми возможность нормального расширенного воспроизводства, тем самым относительно менее болезненного перехода к рынку? Это вопрос сложный и спорный. В реальной практике его часто пытаются решить путем лоббирования, т. е. использования узковедомственных интересов тех лиц, которые входят, скажем, в состав правительства. Очевидно, что единого общего ответа на этот вопрос для любой страны не существует. Здесь многое зависит от особенностей той или иной национальной экономики и переживаемого ею этапа научно-технического развития. При этом всегда существует многовариантность развития. Покажем это на примере переходной экономики России 90-х годов.

Какие приоритеты могут быть выбраны для российской промышленности? Один вариант — государственная поддержка предприятий, производящих сравнительно простую технологически, типичную для нашей экономики продукцию, которую можно успешно и длительно продавать как на внутреннем, так и на внешнем рынке, получая стабильную, в том числе валютную выручку. Это продукты первичной переработки топливно-сырьевых ресурсов, а именно: продукты нефтепереработки и нефтехимии, лесопереработки, кожевенного производства, металлургии, производства стройматериалов и т. п. Важный аргумент в пользу развития таких производств — это имеющийся у России относительный избыток топливно-сырьевых ресурсов и налаженность таких производств. Но есть и серьезные контраргументы.

Дело в том, что спад российского производства происходит на фоне быстрого ускорения НТП в ведущих индустриальных странах мира. Там наблюдается бурный рост новейших отраслей производства: компьютерной техники, телекоммуникаций, информатики, биотехнологии и др. Конкурентоспособность предприятий США, Японии, Южной Кореи, Тайваня и ряда других стран определяется прежде всего развитием этих производств, характеризующихся высокой наукоемкостью. С этим фактом нельзя не считаться. Если в период кризиса российской экономики не стимулировать инвестиционную активность в названных отраслях, усилится распад научно-технического комплекса и отставание отечественной промышленности. В будущем преодолеть это отставание и успешно

конкурировать на мировом рынке станет для отечественных предприятий еще труднее.

Мировой опыт показывает, что в условиях современной НТР длительная ориентация экономики любой страны на развитие добывающих отраслей и производство продуктов их первичной обработки означает закрепление их отсталости. Не случайно поэтому, что такие страны, как Япония, Южная Корея, Тайвань, резко снизили в 80-е гг. инвестиционную поддержку металлургии, нефтехимии, ряда отраслей тяжелого машиностроения и сделали упор на наукоемкие отрасли.

Сказанное означает, что и для России развитие отраслей ТЭК и первичной переработки не может долго оставаться приоритетным. Поддержка их необходима — как для удовлетворения потребностей собственного народного хозяйства, так и для получения валютных средств. Но в ближайшей перспективе приоритет должен быть отдан наукоемким отраслям.

Таким образом, расширенное воспроизводство и инвестиционная деятельность предприятий в переходной экономике не могут рассматриваться как их собственное внутреннее дело. Такого положения вещей не существует даже в развитой рыночной экономике, где государство всегда осуществляет ту или иную микроэкономическую инвестиционную политику. Тем более, этого не может быть в переходной, т. е. еще не развитой рыночной экономике, в которой предприятие уже перестало быть звеном плановой системы, но еще не стало полноправным рыночным субъектом. Поэтому особо важное значение в переходный период имеет государственная поддержка приоритетных, перспективных предприятий, помогающая им преодолеть тяготы экономического кризиса.

Формирование капитала рыночного субъекта Рыночный субъект переходной экономики — будь то частное, акционерное или даже чисто государственное предприятие — должен иметь в своем распоряжении капитал: денежный капитал в виде своих банковских активов и ценных бумаг, производительный капитал, представляющий как денежная оценка его недвижимости (зданий, оборудования, земли) и производственных сырьевых запасов, а также товарный капитал как суммарная денежная оценка произведенной, но еще не реализованной продукции.

В переходной экономике происходит формирование новой формы оценки имущества предприятия как капитальной стоимости.

Прежде всего, финансовые расчеты предприятия перестают выступать как форма планового учета движения материальных ресурсов. Теперь баланс предприятия — это лицо его благосостояния, показатель нарастания или убывания его денежного капитала. При этом любые ценные бумаги, кото-

рыми располагает предприятие, в том числе и его акции, если это предприятие акционерное, имеют рыночную цену, которая все больше определяется спросом и предложением, по мере развития фондового рынка.

Другая часть капитальной стоимости — стоимость машин, оборудования, зданий, сооружений и земельных участков формируется в переходной экономике в зависимости от динамики цен и от методов оценки имущества приватизируемых предприятий. Остановимся подробнее на значении методов оценки имущества бывших плановых предприятий и покажем это на примере России.

Первоначально, по Закону о приватизации, принятому в июле 1991 г., предусматривалось при подготовке предприятия к приватизации проводить «оценку его капитала». Это означало, что «определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества должно было бы производиться на основании оценки предприятия по его предполагаемой доходности» (ст. 17 Закона). Оценка капитала по доходности, то есть по эффективности его применения представляет собой новый, рыночный критерий оценки капитальной стоимости. Она позволяет реально оценить место предприятия в экономике, а стало быть, и реальную стоимость его имущества. Но как реализовать эту идею? Как оценить рыночную эффективность при отсутствии реального рыночного механизма? Очевидно, что в основном только методом примерных оценок, что несет в себе очень много субъективного (в силу отсутствия объективной базы для сопоставлений), а значит, допускает возможность очень сильных искажений, как случайных, так и преднамеренных.

В госпрограмме приватизации на 1992 г. подход к определению капитальной стоимости предприятия совершенно меняется: в основу всех процессов приватизации теперь положена балансовая стоимость имущества. Очевидно, что стоимость имущества по балансу и его реальная рыночная оценка — это не одно и то же. Ведь при равной балансовой стоимости имущества два предприятия могут приносить совершенно разную прибыль. Но оценить капитальную стоимость предприятия по балансовой стоимости имущества проще, удобнее. Достаточно было, по мнению авторов программы, учесть изменение уровней цен при переходе на свободные рыночные цены путем разовой переоценки стоимости фондов на некоторый базовый момент времени, — остальное довершит конкуренция покупателей в ходе приватизации. Предполагалось, что на конкурсах, аукционах и фондовых рынках сформируется реальная рыночная оценка капитальной стоимости предприятия. Однако практика реальной купли-продажи предприятий, их частей или их акций не оправдала

этих надежд. Механизм конкуренции при проведении этих операций еще далеко не отработан. Отмечаются факты сговора между покупателями с целью занижения оценки капитальной стоимости предприятий. При этом не учитывается такой важный элемент капитальной стоимости, как стоимость земли. Продажа земли производится отдельно, что затрудняет совокупную рыночную оценку капитала.

Итак, проблема остается. Между тем ее решение необходимо для формирования нового рыночного субъекта. Оценка капитала, максимально приближенная к реальным условиям переходного периода, необходима не только для приватизации или купли-продажи, но и для выработки процедуры банкротства и введения в действие с 1994 г. порядка совмещения процедуры банкротства с принудительной приватизацией неплатежеспособных предприятий. Как оценивать капитальную стоимость таких предприятий? Если в ценах 1992 года, то долги 1994 г. могут легко превысить в условиях инфляции весь уставной капитал. Если в рыночных ценах, то необходима разработка специальных методик оценки, ибо развитой конкуренции и единых уровней внутренних рыночных цен на аналогичную продукцию не существует. Очевидно, что без государственного регулирования, методик и даже экспертизы, здесь не обойтись. Стартовая оценка капитальной стоимости предприятий в переходной экономике является необходимым условием их дальнейшего самостоятельного функционирования в условиях рынка.

Взаимная задолженность предприятий

При анализе проблем переходной экономики обычно много говорится о трудностях, связанных с погашением внешней задолженности. Между тем не меньше проблем несет с собой рост долговых обязательств на микроэкономическом уровне, а именно резкое увеличение взаимной задолженности предприятий. Этим нарушается взаимодействие различных отраслей, а также подрывается финансовая основа нормального процесса воспроизводства.

Насколько серьезна эта проблема, можно проиллюстрировать на примере Российской экономики: если в январе 1992 г. общий объем взаимной задолженности предприятий составлял всего несколько десятков миллионов рублей, то к январю 1993 он достиг приблизительно 4 трлн руб. (см. «Вопросы экономики». 1993. № 11. С. 104—105).

Является ли такой скачок задолженности неизбежным? Для ответа на этот вопрос назовем те факторы, которые повлияли на рост взаимной задолженности российских предприятий в 1992—93 гг. Прежде всего, это — либерализация цен. Она вызвала на микроуровне так называемый «эффект ножниц», когда предприятия вынуждены платить все большие суммы за приобретаемую ими продукцию, а цены на их соб-

ственную продукцию растут медленнее. Это обусловлено высоким уровнем цен на сырье и трудностями с его поставками при невозможности быстро изменить собственную структуру издержек. Так, средний уровень цен на выпускаемую промышленными предприятиями продукцию вырос в июне 1992 г. по сравнению с декабрем 1991 г. в 8,5 раз, в то время как цены на приобретаемые материалы увеличились в 13,6 раза (см. «Российские предприятия в условиях кризиса». Деловой мир. 1993. 25 марта). В результате у предприятий стали быстро снижаться доходы и, стало быть, средства для осуществления платежей по долгам.

Одновременно резко снижались предоставляемые предприятиям бюджетные субсидии. При условии роста инфляции это дополнительно снижает возможности платежей предприятий.

Надо отметить также, что либерализация цен сопровождалась разрушением прежней директивной связи производства и потребления и развитием действия закона спроса и предложения. На фоне общего кризиса и падения объемов производства это означает сокращение спроса на многие виды производившейся ранее продукции, ее затоваривание и соответственно снижение платежеспособности предприятий.

Разрушение старых хозяйственных связей было обусловлено не только переходом к рыночному механизму взаимодействия спроса и предложения, но и распадом СССР, а затем и разрушением взаиморасчетов между республиками СНГ. Это один из ярких примеров отрицательного влияния политической нестабильности на экономику.

Фактором роста взаимной задолженности предприятий в переходной экономике является также государственная политика в сфере денежного обращения. Страны, переходящие к рыночным отношениям, вынуждены заботиться о макроэкономической стабилизации и проводить с этой целью жесткую монетарную политику. Это не только упомянутое выше сокращение бюджетных дотаций, но и дорогой кредит, что в целом означает для предприятий резкое сокращение доступа к финансовым ресурсам. Столкнувшись с уменьшением денежных ресурсов, многие предприятия были вынуждены задерживать платежи.

Как видим, факторы роста взаимной задолженности предприятий во многом носят объективный характер. Предприятия вынуждены приспосабливаться к новым хозяйственным условиям, изменять свое экономическое поведение. Как следствие этого, в переходной экономике получают небывалое развитие бартерные операции как внутри России, так и с предприятиями республик СНГ. Там же, где сокращаются денежные расчеты, предприятия часто требуют предоплаты, т. е. продавцы требуют расчета со стороны покупателя до от-

грузки товара. Подобные финансовые требования должны были бы стимулировать развитие связей предприятий с банками, но на практике это затрудняется высокой ставкой процента. Чтобы как-то выйти из этой ситуации, предприятия начинают накапливать собственные средства и концентрировать их, создавая свои «групповые» банки, акционерами которого являются предприятия одного сектора экономики.

С распространением предоплаты снижается риск дальнейшего резкого роста взаимной задолженности предприятий. Однако в условиях жесткой монетарной политики это означает снижение финансовой гибкости предприятия, резкое ухудшение их воспроизводственных возможностей. Это особенно опасно в условиях кризиса. Между тем сама по себе взаимная задолженность предприятий — это явление естественное в условиях рыночной экономики. Поэтому в переходной экономике необходимо развивать и регулировать взаимное добровольное кредитование предприятий для преодоления их временных финансовых трудностей.

Таким образом, индивидуальное воспроизводство в переходной экономике объективно затруднено не только из-за необходимости приспособления к законам рынка, но и вследствие дефицита финансовых ресурсов, потери капитальной стоимости и кризиса неплатежей. Налаживание нового рыночного механизма индивидуального воспроизводства должно осуществляться на базе активной государственной поддержки воспроизводственного процесса в приоритетных отраслях народного хозяйства.

§ 2. ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Становление субъектов рыночных отношений

В самой общей форме можно сказать, что субъектами рыночных отношений являются свободные товаропроизводители.

Ими могут быть индивидуальные частные производители товаров и услуг, кооперативы, а также мелкие, средние и крупные предприятия (фирмы). Оставляя пока в стороне такие важные отличительные черты, как их масштабы, формы организации, структуру собственности и сферу деятельности, отметим прежде всего основные условия, делающие их полноправными субъектами рыночных отношений.

Во-первых, движущий мотив их деятельности — постоянное извлечение прибыли или дохода в процессе движения и роста капитала.

Во-вторых, условием их функционирования является самостоятельность в действиях, соотносимых с потребностями рынка. Это — самостоятельность в использовании имущества, в определении производственной программы, в выборе поставщиков и потребителей, в формировании цен и распоряжении доходами, остающимися после уплаты налогов.

И наконец, в-третьих, это — экономическая ответственность за результаты хозяйствования, причем не только текущими доходами, но и капиталом. Чем более полно соблюдаются названные условия, чем меньше государство определяет экономическое поведение субъекта, тем в большей степени экономика регулируется посредством рыночных отношений. Становление полноценных субъектов рыночных отношений фактически и означает переход к рыночной экономике.

Естественно, что полной свободой действий в смысле их нерегулируемости не обладает ни один субъект даже в развитой рыночной экономике. Он действует в системе юридических правил и ограничений, а также постоянно ориентируется на экономическую политику государства. Еще в меньшей степени достигаются эти условия в переходной экономике. Поэтому нельзя сказать, что функционирующие в переходный период, например в России, предприятия обладают названными характеристиками.

Учитывая, что в российской экономике государственный сектор еще долго будет играть весомую роль, формирование рыночного субъекта должно предполагать не только стимулирование частного предпринимательства, но и преобразование государственных предприятий. Суть этих преобразований состоит в том, чтобы разграничить права и обязанности госпредприятий, в значительной степени вывести эти предприятия из под государственной опеки, создать экономические и правовые предпосылки для их экономической ответственности за результаты хозяйственной деятельности вплоть до банкротства и закрытия, уравнивать предприятия всех форм собственности в отношении предпринимательского риска.

Предприятия государственной формы собственности в России охватывали в 1993 году более 3/4 общего числа предприятий, объема производства и численности промышленно-производственного персонала (см. таблицу).

Вместе с тем многие российские предприятия характеризуются высоким уровнем концентрации производства. Удельный вес крупных предприятий, где численность занятых колеблется от 5,6 тыс. до 14 тыс. человек, составила в 1993 г. в топливной энергетике 28%, в черной металлургии — 24, в цветной металлургии — 36, в химии и нефтехимии — 24%. В этих и других отраслях уровень концентрации производства определяется технологическими и продуктовыми особенностями, сложившейся организацией производства, массовым спросом на продукцию предприятий, возможностями экономии издержек в связи с масштабами производства. Свыше 80% производства в российской промышленности сконцентрировано на крупных и крупнейших предприятиях. Очевидно, что реорганизация таких предприятий в процессе перехода к рыночной экономике не может быть разовым мероприятием. Важно так-

Т а б л и ц а

Промышленные предприятия по формам собственности	Число предприятий	Объем производства	Численность ППП
	в % к итогу		
Вся промышленность	100	100	100
в том числе:			
— гос. и муницип. собственности	87,3	86,4	85,2
— в частной собственности	11,3	13,4	14,0
из нее:			
— собственность коллективных предприятий	2,0	1,2	1,2
— собственность АО	8,6	11,8	12,3
— собственность общественных объединений и организаций	1,4	0,2	0,8

Источник: Мильнер Б. Управление промышленностью: проблемы и решения // Вопросы экономики. 1993. № 9. С. 33.

же отметить, что становление рыночного субъекта не может происходить одинаково для крупных и мелких предприятий.

Превращение предприятия в рыночного субъекта происходит в зависимости от избранной концепции перехода к рынку. Если целью преобразований является максимально свободный рынок, как в Польше или в первые годы российской реформы (1992—1993), то предпочтение отдается мелким и средним предприятиям. Отсюда вытекает и концепция необходимости дробления крупных предприятий с целью обеспечить свободу конкуренции на рынке. Сторонники дробления крупных предприятий считают, что предприятия — гиганты всегда нединамичные и неэффективные. Но всегда ли это так? Почему гиганты международного бизнеса, такие как IBM, Sony, Siemens и многие другие показывают огромный динамизм и высокую эффективность, а российские производственные гиганты — нет? Может быть, дело не только в размерах производства?

Вследствие нарастания экономического кризиса названные вопросы оказались в центре внимания российских экономистов и политиков в 1994 году. Начались поиски новой концепции перехода к рынку управляемому и социально ориентированному и соответственно иных подходов к преобразованиям различных типов предприятий. Прежде всего, это коснулось судьбы крупных предприятий, оказавшихся в наиболее плачевном состоянии.

Особенности и эволюция крупных предприятий Чем больше производителей выходят на рынок, тем больше времени требуется им для выявления размеров и соотношения спроса и предложения, для определения оптимального уровня цен. Чем выше степень дифференциации товаров и услуг на рынке, тем острее стоит эта проблема.

Можно сказать, что эффективность рынка зависит от числа присутствующих на нем производителей, т. е. от уровня концентрации производства и сбыта. Если число продавцов слишком велико, появляется тенденция к его сокращению. В мировом рыночном хозяйстве эта тенденция стала очевидной уже в конце прошлого века и выразилась в широком картелировании экономики (соглашениях о квотах производства и ценах). Этот процесс продолжался в XX веке, знаменуя собой переход от свободного к регулируемому рыночному хозяйству. Экономический кризис 1929 года лишь ускорил этот процесс. Так, в Германии число картелей достигало 2100. В России в 1905 году также было уже около 400 картелей и синдикатов (в последних централизуется и сбыт продукции). Уровень монополизации сбыта картелями и синдикатами иногда приближался в национальных границах к 100%¹. Параллельно картелям и синдикатам развивались тресты — крупные корпорации, внутри которых предприятия не только теряли производственную и сбытовую самостоятельность, но и юридическую самостоятельность, либо передавали свои акции специально учреждаемому обществу — холдингу. История трестов началась еще в прошлом веке в США с нефтяного объединения Рокфеллера «Стандарт ойл Траст», а в 20-е годы перекинулась в Европу.

Почему так широко развернулся этот процесс? Очевидно, потому, что картелирование, синдицирование, трестирование существенно сокращали потери от конкуренции и вели к смягчению кризисов. В этом отношении монополизация мировой рыночной экономики конца XIX — первой половины XX веков ознаменовала гигантский экономический прогресс. Не случайно и в послевоенный период во всех развитых странах рыночной экономики продолжался рост крупных и сверхкрупных корпораций. Шел процесс концентрации производства на базе новейших достижений научно-технической революции, что означало для этих корпораций повышение их конкурентоспособности. Сегодняшняя мировая производственная программа определяется относительно небольшим числом крупных корпораций. Сохраняют свое значение и картели, типичным примером которых является объединение экспортеров нефти ОПЕК. Таким образом, рыночная экономика XX века постоянно уживается с высоким уровнем концентрации производства, сбыта и банковского дела. Более того, в условиях научно-технической революции оптимальный уровень концентрации даже возрастает. Конечно, это означает развитие новых форм конкуренции (олигопольной), развитие элементов регулирования рыночных процессов. Так, по разным оценкам, от 30 до 50% промышленного производства США выведено се-

¹ См.: Анисимов А. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен // РЭЖ. 1992. № 8. С. 95—96.

годня из сферы чисто рыночного влияния и управляется с корпоративного уровня.

В чем состоят преимущества крупных корпораций? В том, что они не только считаются с требованиями рынка, но и сами активно формируют его, создавая новые виды товаров и услуг, реализуя крупные программы капиталовложений. Такие предприятия реализуют на рынке свою долгосрочную стратегию, предвидят и предопределяют будущее состояние рынка. Им под силу ограничивать распределяемую часть текущих доходов и осуществлять крупномасштабное финансирование НИОКР. Поэтому рынок небольшого числа крупных корпораций имеет существенные преимущества в эффективности по сравнению с рынком огромного числа однотипных небольших предприятий. С другой стороны, конкурируя между собой на рынке, крупные компании вынуждены гоняться за научно-техническими новшествами и оперативно внедрять их в производство. Экономя на издержках в связи с масштабами производства, эти компании имеют возможность дифференциации цен и диверсификации производства, что дает им возможность снизить потери, связанные с колебаниями рыночной конъюнктуры. Поэтому, как правило, чем крупнее корпорация, тем она более конкурентоспособна. При этом мировая практика показывает, что чем выше уровень развития национальной экономики, тем больше степень концентрации производства в ее ключевых отраслях и банковском деле. Что касается отрицательных сторон монополизации, то достаточно присутствия лишь нескольких крупных конкурирующих производителей на рынке, чтобы блокировать этот отрицательный эффект. А такая олигопольная конкуренция в современных условиях открытого рынка (или даже частично открытого, как для японских автомобильных фирм в Европе) практически всегда достигается.

Немаловажным аргументом в защиту крупных предприятий и их объединений в переходной экономике является, помимо приведенных выше аналогий, необходимость сохранения и развития национального научно-технического потенциала. Если рассмотреть новейшие наукоемкие отрасли в мировом производстве, мы увидим, что подавляющая часть их производства сосредоточена на предприятиях крупных фирм. Так, в США выпуском оборудования для электронной промышленности занято более тысячи фирм, но 56% продаж приходится на долю 14 из них. Другие примеры аналогичны: на долю нескольких крупнейших фирм приходится 65% производства роботов, 74% производства персональных компьютеров и т. д.¹ Мелкие и средние предприятия этих отраслей промышленно-

¹ См.: Куликов В., Николаев А. «Значение государственных корпораций для российской экономики» // Вопросы экономики. 1993. № 4. С. 119.

сти, как правило, входят в производственные сети, создаваемые предприятиями-гигантами. В этом смысле их рыночная независимость носит условный характер.

Приведенные здесь аргументы в сочетании с отрицательным воздействием на отечественную промышленность экономических реформ 1992—93 гг. заставили российских экономистов и политиков усомниться в необходимости дробления крупных предприятий и преимущественного развития мелких и средних производств. Подобное дробление было бы оправдано лишь в том случае, если бы в итоге значительно возросли экономическая эффективность и конкурентоспособность продукции реформируемых предприятий. Да и на создание какого рынка необходимо ориентироваться, преобразуя крупные предприятия: раздробленного рынка свободной конкуренции XIX века или олигопольного рынка крупных корпораций XX в.? Подход к преобразованию крупных предприятий должен быть не механическим, а экономически обоснованным с позиций экономической эффективности, нацеленным на оптимальное сочетание крупных, средних и мелких предприятий в экономике.

Осторожное отношение к судьбе крупных предприятий в России должно быть обусловлено еще и тем, что значительная часть из них еще долгое время будет оставаться государственными или полугосударственными предприятиями. Во-первых, сам процесс приватизации займет значительный период времени. Во-вторых, широкий круг предприятий в силу своей производственной специфики остается в государственном секторе. Это — предприятия инфраструктурных отраслей (энергетики, газоснабжения, железнодорожного транспорта, добывающей промышленности и др.); предприятия, полностью занятые выпуском военной продукции; предприятия, нуждающиеся в крупных государственных инвестициях (высокотехнологичные и наукоемкие, коонверсионные и др.)

Холдинги и финансово-промышленные группы Формирование любых корпоративных структур в переходной экономике обычно подвергается критике из-за опасений чрезмерной монополизации производства. Между тем эти опасения едва ли можно считать оправданными. Обратимся к статистике.

В 1994 г. в российской индустрии насчитывается около 30 тыс. средних и мелких предприятий, крупных же корпоративных структур типа концернов — лишь единицы. На долю последних приходится не более 12% общего объема промышленного производства. В США же лицо промышленности определяют 300—400 крупнейших корпораций, которые выпускают около половины ее продукции¹.

¹ См.: Львов Д. Курс социально-экономического возрождения России // РЭЖ. 1994. № 2. С. 73.

Поэтому опасность для переходной экономики представляет не функционирование крупных организационных структур, пока единичных, а напротив, разрушение сложившихся промышленных и научно-производственных объединений, распад технологического потенциала, игнорирование современных тенденций концентрации и диверсификации производства.

В процессе «большой» приватизации началось формирование новых хозяйственных структур в российской промышленности. Горизонтально интегрированные на базе бывших отраслевых министерств предприятия приватизируются преимущественно в форме акционерных обществ открытого типа. В то же время на предприятиях военно-промышленного комплекса началась приватизация по типу вертикальной интеграции акционерных обществ открытого и закрытого типа в холдинги. Процесс этот протекает весьма противоречиво. Начало акционирования в 1992 году привело к резкому увеличению количества предприятий, получивших статус юридического лица на основе имеющихся производственных фондов. Это привело к существенным разрывам крупных технологических циклов и диспропорциям в базовых отраслях. Для предотвращения подобных негативных тенденций и создания правовых условий интеграции производственно-технологических комплексов в 1993 году были приняты государственные решения по преобразованию государственных предприятий в акционерные общества через холдинговые компании. Однако на практике эти решения реализуются слабо из-за боязни монополизма в промышленности. В связи с этим в конце 1993 г. появились нормативные акты о порядке создания и деятельности финансово-промышленных групп в нашей стране. О чем идет речь?

Предполагается, что холдинговая компания как держатель контрольных пакетов акций предприятий, а также связанная с ней соглашением финансовая организация смогут обеспечить стабильность отношений снабжения и сбыта, а также необходимый приток инвестиций в производство. Такие организационные структуры могут создаваться органами государственного управления даже без согласия трудовых коллективов дочерних предприятий, если предприятия связаны технологическими и кооперационными отношениями.

В зависимости от специфики создаваемых корпоративных структур холдинговые компании могут осуществлять различные функции. Это может быть только инвестиционная деятельность, инвестиционная деятельность в сочетании с производственной, коммерческой и другими функциями. Холдинг может централизовать функции снабжения, сбыта, осуществления внешнеэкономических связей, проведения НИОКР, координации деятельности дочерних предприятий и т. д. Возможна организация промежуточных холдингов, или субхолдингов для

решения конкретного, ограниченного круга задач. Это могут быть, например, патентные и лицензионные холдинги, холдинги по оказанию услуг, холдинги по инвестиционной деятельности. Создание холдинговой компании путем передачи ей части акций холдинга означает для предприятий делегирование полномочий по управлению определенным видом деятельности специально организованной корпоративной структуре. Как показывает мировой опыт, экономически выгодно подключение мелкого и среднего бизнеса к обслуживанию технологических цепей финансово-промышленных групп.

Надо заметить, что в странах с высокоразвитой рыночной экономикой финансово-промышленные группы играют весьма важную роль. Их стержнем являются крупные фирмы. Группирование фирм осуществляется по двум направлениям. Первое и основное — объединение крупных фирм. Второе, дополняющее его, — группирование мелких и средних фирм вокруг крупной фирмы через сеть имущественных и контрактных отношений. Создание таких групп преследует цель контроля за производственно-распределительным циклом из одного центра. В качестве примера можно привести взаимодействие фирм в японской группе «Тоёта». Эта группа помимо изготовления различных компонентов к автомобилям охватывает производство стали, прецизионных станков, автоматических ткацких станков, текстиля, потребительских товаров, оказание строительных услуг. В группе 15 подконтрольных фирм «Тоёта» компаний, которые занимаются производством деталей и сборкой автомобилей, фундаментальными научными исследованиями, экспортом и импортом сырьевых продуктов, «Тоёта» располагает пакетом акций в каждой из подконтрольных компаний — от 22,7% акций в «Айти стил уоркс» до 39,8% в «Тоёта ауто боди». Кроме того, «Тоёта» получает автозапчасти и компоненты от двух ассоциаций — «Кехокай», состоящей из 231 компании, и «Эйхокай», объединяющей 77 компаний. «Тоёта» не участвует в капитале членов ассоциаций. Связи с ними развиваются на основе контрактных отношений¹. В последние десятилетия отношения между крупными фирмами и мелкими поставщиками изменились. Раньше гиганты доминировали над участвовавшими в субпоставках фирмами. Сегодня роль фирм-поставщиков возросла. Они уже не только продают свои товары и услуги, но и осуществляют обмен информацией с потребителями. Мелкие поставщики объединяются в ассоциации, с которыми крупным фирмам-потребителям приходится считаться.

Финансово-промышленная группа часто включает также банки и финансовые компании. С их помощью происходит фи-

¹ См.: Чибриков Г. О финансово-промышленных группах // РЭЖ. 1994. № 2. С. 83.

нансовое обслуживание бизнеса внутри группы. Внутри группы, которая носит в целом олигопольный характер, формируется экономическая и финансовая взаимозависимость. Вместе с тем жесткое централизованное управление деятельностью всей группы со стороны головной компании практически исключено вследствие огромного размаха ее операций. Участники группы лишь координируют свои действия с целью ограничения конкуренции, повышения общей эффективности, обеспечения надежности поставок и сбыта.

Если исходить из необходимости создания современной рыночной экономики в России, то нельзя обойти вниманием и мировой опыт успешного функционирования таких крупных корпораций, как финансово-промышленные группы. С помощью этих групп могут быть созданы мощные производственные комплексы, способные участвовать в конкуренции с крупными иностранными корпорациями, что создает необходимые условия для перехода к экономике открытого типа.

Конечно, одновременно с развитием крупных корпоративных структур необходимо применять методы антимонопольного регулирования для ограничения их экономического диктата. Государство должно следить, чтобы рынок обитания финансово-промышленных групп носил олигопольный, но не откровенно монопольный характер. Для этого надо, в частности, поощрять образование альтернативных экономических структур и развитие конкуренции за государственные заказы и закупки.

Задачи развития малых предприятий

Эволюция предприятий в переходной экономике отнюдь не ограничивается преобразованиями крупных предприятий. Не меньшее значение имеет стимулирование развития малых и средних предприятий. Малый и средний бизнес, причем особенно малый (в дальнейшем изложении речь пойдет именно о нем), выполняет очень важную роль в рыночной экономике. Прежде всего, за счет оперативной реакции на изменение конъюнктуры рынка он придает необходимую гибкость рыночной экономике в целом.

Далее, говоря о малом бизнесе, необходимо отметить его массовость. Так, в промышленно развитых странах на малый бизнес зачастую приходится до 90—95% числа всех предприятий и до 20—60% валового национального продукта¹. Особую роль играет малое предпринимательство в развитии сферы услуг и торговли.

Малый бизнес способствует развитию конкурентной среды и тем самым снижению степени монополизации экономики. В силу своих небольших размеров и многочисленности, ма-

¹ См.: Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // РЭЖ. 1993. № 2. С. 59.

лый бизнес гораздо труднее монополизировать, чем массовое производство на крупных предприятиях.

В силу небольших объемов производственных фондов и незначительного числа занятых работников, малый бизнес обладает той гибкостью и подвижностью, которая позволяет быстро менять сферу деятельности или специализацию. Это позволяет ему активно осваивать новейшие достижения научно-технического прогресса, особенно в таких некапиталоемких сферах, как кибернетика и электронная техника.

Понятно также и то, что в силу своей массовости, малый бизнес обеспечивает занятость большого числа людей, что дополнительно поднимает его значимость в переходной экономике, стоящей перед угрозой появления массовой безработицы.

Все названные функции малого бизнеса показывают, насколько важно стимулировать его развитие при переходе к рыночной экономике, особенно — к социально ориентированной.

В современной российской экономике малый бизнес делает свои первые шаги, и период его становления протекает очень нелегко. Начавший было набирать силу в 1991 г. процесс образования малых предприятий в производственной сфере практически прекратился в 1992 году, вследствие проводившейся тогда экономической политики и экономической конъюнктуры. Либерализация цен и сильная, скачкообразная инфляция привели к ликвидации финансовой базы малого бизнеса из-за обесценения сбережений населения и резкого повышения процентных ставок. Причем в сфере производства, где наиболее организованно и жестко действует налоговая система, малые предприятия оказались к тому же под непомерным налоговым прессом. Добавим к этому, что малый бизнес наименее защищен от давления коррупции, организованной преступности, произвола чиновников, и общая картина станет еще более удручающей.

Сказанным объясняется немногочисленность вновь создаваемых малых предприятий в России. Так, за весь 1992 год их образовалось вместе с кооперативами почти 190 тысяч, списочная численность занятых на этих предприятиях составила около 3 млн человек, а вместе с привлеченными работниками — примерно 5 млн человек¹. Относительная незначительность этих показателей видна из сопоставления с данными развития малого бизнеса в США. Там на 250 млн жителей страны насчитывается около 15 млн малых предприятий. В России же с ее населением порядка 150 млн человек имеется в целом, по оценочным данным, примерно 700 тысяч та-

¹ См.: Основные показатели деятельности кооперативов и малых предприятий в РФ за 1992 год // Госкомстат, М., 1993. С. 3.

ких предприятий, т. е. столько, сколько в США возникает ежегодно¹.

Отрицательно влияет на развитие малого бизнеса в переходной экономике непрекращающийся спад производства. Он особенно губителен для малых предприятий, поскольку усиливает монопольный характер и дефицитность экономики, порождает экономический хаос и неуверенность. К тому же в условиях инфляции рост цен обгоняет повышение номинальных доходов населения, что приводит к сужению емкости внутреннего рынка и сдерживает предпринимательскую активность.

Все перечисленные сложности и проблемы переходной экономики сдерживают развитие малого бизнеса. Это показывает, что развитие малых предприятий нуждается в постоянной и целенаправленной государственной поддержке.

Кстати, государство всегда поддерживает малый бизнес и в условиях развитого социально ориентированного рыночного хозяйства. Это ясно видно на примере современной экономики Германии. Прежде всего, отметим, что в немецкой государственной экономической политике, как и в экономической литературе, не принято обособлять малый бизнес от среднего. Они рассматриваются как некое экономическое единство, именуемое «мительштанд», что в переводе на русский язык означает средний слой. Экономическое значение мелкого и среднего бизнеса в ФРГ определяется его ролью, во-первых, работодателя для 2/3 всего занятого населения; во-вторых, производителя продукции и услуг, составляющих почти половину валового внутреннего продукта; в-третьих, катализатора научно-технического прогресса, на долю которого приходится 2/5 всех валовых инвестиций и более половины зарегистрированных патентов; в-четвертых, источника кадров, охватывающего 85% всех имеющихся в ФРГ мест производственного обучения².

Главным принципом, лежащим в основе системы мер государственной поддержки «мительштанда», является оказание помощи, стимулирующее предпринимательскую активность. Общая цель программы государственной помощи — повышение эффективности и конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса. Перечислим основные меры государственной поддержки:

1. Мероприятия структурной политики федерального правительства. Главный ее инструмент — картельное право. Ведомство по надзору за картелями (по-нашему — антимоно-

¹ См.: Афанасьев Я. «Анатомия отечественного малого бизнеса // РЭЖ, 1994. № 2. С. 57.

² Данные о развитии «мительштанда» в ФРГ приводятся по статье: Шулус А. Мелкие и средние предприятия в народном хозяйстве ФРГ // РЭЖ, 1993. № 3. С. 78, 87—88.

полный комитет), во-первых, тщательно следит за слияниями крупных фирм, во-вторых, всемерно облегчает кооперацию мелких и средних фирм. Кроме того, обеспечивается равноправное участие малого и среднего бизнеса в распределении государственных контрактов.

2. Налоговые льготы: специальные нормы амортизационных отчислений (ускоренное списание), создания резервов необлагаемой налогом прибыли, инвестиционные надбавки за счет налоговых ведомств.

3. Финансовая поддержка: льготные дешевые кредиты под гарантию правительства и специальные кредиты земельных правительств на создание новых рабочих мест.

4. Помощь в инновационной сфере: индустриальные и научные парки, инновационные центры, облегчающие доступ к информации и капиталу. Содействие в совместной работе мелких и средних фирм с научными учреждениями, помощь в обучении научного персонала.

5. Помощь в обучении предпринимателей и менеджеров в системе торгово-промышленных палат.

6. Консультационные услуги государственных экспертов и оплата консультационных услуг частных экспертов.

Не менее широкой, чем в странах с высокоразвитой, социально ориентированной экономикой, должна быть и государственная поддержка малого бизнеса в переходной экономике. Очень важно предоставление не только кредитных льгот, но и целевых средств венчурного капитала малым научно-техническим фирмам. Актуальным является также привлечение ресурсов крупных предприятий через развитие системы сотрудничества крупного и малого предпринимательства — широко развитого за рубежом франчайзинга. При этой системе крупная головная фирма предоставляет за плату малому предприятию право использовать свою торговую марку, оказывает услуги в виде консультаций и рекламы, сдает в аренду оборудование и т. д. Это система взаимовыгодного сотрудничества крупных и малых предприятий способствует развитию рыночного механизма торговли и сферы услуг. Необходима и государственная техническая помощь малым предприятиям производственного характера.

Контрольные вопросы

1. Что такое индивидуальное воспроизводство?

2. Как меняются условия индивидуального воспроизводства при переходе к рынку?

3. В каких формах государство поддерживает и направляет индивидуальное воспроизводство в переходной экономике?

4. Как формируется капитальная стоимость предприятия в переходной экономике?

5. Что такое взаимная задолженность и кризис неплатежей, чем они опасны?

6. Каковы пути преодоления взаимной задолженности предприятий?

7. При каких условиях предприятие становится рыночным субъектом?

8. Какова роль крупных предприятий в переходной экономике и в чем состоят трудности их перехода к рынку?

9. Какие новые корпоративные структуры развиваются в переходной экономике и почему?

10. Какова роль малых предприятий в рыночной экономике?

11. В чем состоят проблемы развития малых предприятий в России?

12. Каковы пути государственной поддержки малого бизнеса в переходной экономике?

Глава 14

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. СТАНОВЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Отношение состязательности между экономическими субъектами характерно для любой хозяйственной системы. Они являются неизбежным следствием ограниченности экономических ресурсов. Поскольку эти ресурсы в любом обществе ограничены или редки, хозяйствующие субъекты вынуждены вступать в состязание, в борьбу за обладание ими. Однако формы такой борьбы специфичны для различных экономических систем.

Состязательность и конкуренция

Отношения состязательности в плановой экономике характеризуются двумя основными особенностями. Во-первых, поскольку главным субъектом, распределяющим ограниченные ресурсы, является здесь государство, оно становится непосредственным участником состязания за них. Предприятия состязаются друг с другом через взаимодействие с государственными органами хозяйственного управления. В органах управления материально-техническим снабжением предприятия борются за прикрепление к надежным поставщикам сырья, за высокие фонды и лимиты на поставку сырья, материалов и оборудования. В органах ценообразования они ведут борьбу за повышение цен на свою продукцию и снижение цен на потребляемые ими средства производства. В пла-

новых органах идет борьба за снижение директивных плановых и нормативов отчислений от прибыли в бюджет, за предоставление безвозмездных дотаций. Государственная кредитно-банковская система является ареной борьбы за льготные кредиты.

Во-вторых, поскольку одним из основных признаков командной экономики является тотальный дефицит товаров и услуг, состязательность в сфере товарного обращения выступает здесь в форме соперничества между покупателями. Не продавцы товаров и услуг борются за покупателя, а покупатели борются друг с другом за обладание товарами. Формы этой борьбы многообразны, начиная с традиционного стояния в очередях и кончая противозаконными «подношениями», с целью добиться расположения производителя (или продавца) товаров.

Для рыночного хозяйства характерен принципиально иной тип состязательности — конкуренция. Ареной состязания является здесь рынок. Соперничество между предприятиями в производстве, в сфере научно-технических разработок, в сфере послепродажного обслуживания клиентов и т. п. имеет целью получение преимуществ на рынке. Государство также может принимать непосредственное участие в рыночной конкуренции, но не через органы хозяйственного управления, а как субъект рынка, в качестве покупателя или продавца товаров и услуг. В рыночной взаимосвязи покупатели-продавцы доминируют первые. Конкуренция выступает как борьба производителей (продавцов) за потребителя (покупателя) товаров и услуг.

Главная движущая сила рыночной экономики — конкуренция товаропроизводителей. Поэтому важнейшим условием перехода к рынку является изменение типа состязательности, переход от связательных отношений, свойственных плановой системе, к отношениям рыночной конкуренции.

Условия становления и развития рыночной конкуренции Рыночная конкуренция есть система отношений между экономически самостоятельными производителями (продавцами) товаров и услуг. Она имеет место только тогда, когда производители и продавцы способны реагировать на изменение конъюнктуры рынка, на те или иные действия своих конкурентов, то есть, когда они свободны в определении объема и ассортимента выпускаемой продукции, в выборе поставщиков и покупателей своих товаров, в определении цен. Важнейшим условием становления конкуренции при переходе к рынку является поэтому отмена характерной для плановой экономики системы административных предписаний предприятиям относительно цен, производственной программы, взаимоотношений с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции. В этом ряду сле-

дует особенно выделить либерализацию цен. Свободные рыночные цены уравнивают спрос и предложение, уничтожают состояние дефицита и тем самым создают условия для перерастания состязательности покупателей за продавцов в конкурентную борьбу продавцов за покупателей, их товаров и услуг.

Предприятия вступают в конкурентную борьбу в конечном счете ради получения прибыли. Поэтому рыночная конкуренция эффективна только тогда, когда товаропроизводители и продавцы реально заинтересованы в росте прибыли.

Для командной экономики характерна система индивидуальных нормативов отчислений от прибыли предприятий в госбюджет. Чем выше получаемая прибыль, тем, как правило, выше нормативы отчислений. Это подавляет заинтересованность предприятий в увеличении прибыли и, следовательно, препятствует становлению рыночной конкуренции. Поэтому важнейшим условием развития конкуренции при переходе к рынку является налоговая реформа, заменяющая систему нормативов единым налогом на прибыль.

В «Законе о налоге на прибыль предприятий», действующем в России с января 1992 года, предусмотрена единая базовая ставка налога в размере 32% от прибыли предприятий. Единая ставка налогообложения прибыли ставит размеры дохода, остающиеся в распоряжении предприятий, в прямую зависимость от величины валовой прибыли. Тем самым создается реальная заинтересованность предприятий в ведении конкурентной борьбы ради увеличения прибыли.

Развитие конкуренции при переходе к рынку во многом зависит от степени жесткости бюджетных ограничений предприятий. В общем виде бюджетное ограничение состоит в том, что денежные расходы предприятия ограничены принадлежащими им денежными фондами и текущими денежными расходами. Жесткие бюджетные ограничения имеют место тогда, когда предприятия могут выйти в своих расходах за рамки бюджета, только привлекая заемные средства по рыночной ставке процента. Если же предприятия имеют возможность увеличивать расходы сверх своего бюджета за счет дотаций, льготных кредитов, списания долгов и т. д., говорят о мягких бюджетных ограничениях.

При мягких бюджетных ограничениях финансовое состояние предприятий в меньшей мере зависит от того, насколько успешно они ведут конкурентную борьбу. Поэтому мягкие бюджетные ограничения ослабляют рыночную конкуренцию. И наоборот, ужесточение бюджетных ограничений, сокращение масштабов бюджетного финансирования и льготного кредитования предприятий способствует развитию конкуренции, поскольку ставит благополучие и само существование предприятий в непосредственную зависимость от эф-

фективности их участия в конкурентной борьбе за прибыль.

Процесс развития конкуренции в переходной экономике зависит от темпов преобразования отношений собственности. Прибыль не является непосредственной целью экономической деятельности государства. Поэтому интерес государственных предприятий к увеличению прибыли объективно ослаблен. Кроме того, практика показывает, что бюджетные ограничения для государственных предприятий являются намного более мягкими, чем для негосударственных фирм. Банкротство государственного предприятия — явление исключительно редкое. Как правило, государство длительное время поддерживает принадлежащие ему убыточные предприятия посредством бюджетного финансирования и льготного кредитования. В силу названных причин преобладание государственной собственности на средства производства на первых этапах перехода к рынку сдерживает развитие конкуренции. Чем быстрее идет процесс приватизации, чем выше становится доля негосударственных предприятий на рынке, тем выше эффективность конкурентного рыночного механизма.

Не всякая конкуренция способствует эффективному функционированию рынка. Некоторые ее формы оказывают разрушающее воздействие на экономику. Речь идет о так называемой недобросовестной конкуренции, которая должна быть законодательно запрещена. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещает недобросовестную конкуренцию, в том числе распространение ложных, неточных и искаженных сведений, способных нанести ущерб другим хозяйствующим субъектам; самовольное использование товарных знаков, фирменных наименований, маркировки и внешнего оформления товаров других фирм; получение, использование, разглашение научно-технической, производственной, коммерческой и иной информации без согласия ее владельцев и т. п. Строгий контроль за соблюдением запрета на недобросовестную конкуренцию не только ограждает экономику от ее разрушительного воздействия, но одновременно заставляет предприятия концентрировать внимание на использовании тех форм конкуренции, которые способствуют развитию производства, лучшему удовлетворению общественных потребностей.

§ 2. МОНОПОЛИЗМ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Уровень развития рыночной конкуренции находится в обратной зависимости от степени монополизации рынка. Монополизация рынка осуществляется предпринимательскими монополиями. Под предпринимательской монополией понимается предприятие, концентрирующее такую долю совокупного

предложения на соответствующем рынке, которая позволяет ему, манипулируя объемом продаж, влиять на формирование рыночных цен. Чем выше доля предпринимательских монополий на том или ином рынке и чем выше доля на этом рынке каждой из них, тем соответственно выше степень его монополизации, тем менее конкурентным является данный рынок.

Как правило, в странах, экономика которых длительное время развивалась в рамках плановой системы, степень монополизации рынка выше, чем в государствах с исторически сложившимся рыночным хозяйством. Это связано, прежде всего, с различиями путей формирования предпринимательских монополий. В рыночном хозяйстве монополистические объединения формировались «снизу»; они являются следствием развития конкуренции, приводящей к росту концентрации и централизации производства и капитала. Государственные органы, опираясь на антимонопольное законодательство, пытались в той или иной мере препятствовать значительному повышению степени монополизации. В плановой экономике монополистические структуры формировались «сверху». Государственные органы не только не препятствовали, а, наоборот, активно способствовали повышению степени монополизации хозяйства. Известно, что эффективность жесткого централизованного управления, основанного на административных методах, снижается со значительным увеличением числа управленческих связей. Поэтому государственные министерства и ведомства, стремясь ограничить рост таких связей, пытались сконцентрировать производство каждого вида продукции в рамках максимально узкого круга предприятий, соединить в производственных объединениях производителей одинаковой и аналогичной продукции. В результате складывалась высокомонополизированная экономика. Так, к началу 90-х годов в Советском Союзе 1800 наименований различных видов продукции выпускалось только на одном предприятии или объединении в стране, более 1100 предприятий являлись абсолютными монополистами в производстве своей продукции. В производстве многих важнейших видов продукции господствовали 2—3 промышленных гиганта. Например, из 19 основных видов кузнечно-прессовых машин 9 выпускалось на одном предприятии, 6 — на двух предприятиях и 4 — на трех предприятиях в стране. 80% выпуска холодильников было сосредоточено на 4-х, а морозильников — на 3-х предприятиях. На 3-х предприятиях было сконцентрировано производство 75% переносных телевизоров.

Высокая степень монополизации, достигаемая переходной экономике в наследство от административно-командной системы, ослабляет рыночную конкуренцию. В этих условиях важнейшими факторами развития конкуренции и эффектив-

ного функционирования рынка является проведение целенаправленной антимонопольной политики.

§ 3. АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В рамках антимонопольной политики можно выделить два основных направления: демополизацию и регулирование деятельности предпринимательских монополий.

Политика демопо-
лизации Политика демополизации направлена на снижение (ограничение роста) степени монополизации рынка. Ее эффективное проведение в рамках переходной экономики предполагает, во-первых, разработку системы ограничений на слияния и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции. Во-вторых, проведение деконцентрации (разукрупнения) сложившихся предпринимательских монополий. В-третьих, содействие конкуренции в монополизированных отраслях.

Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещает соглашения между конкурирующими фирмами, занимающими в совокупности доминирующее положение на рынке, если их результатом может быть существенное ограничение конкуренции. В том числе, запрещаются соглашения и согласованные действия, направленные на установление и поддержание цен, раздел рынков сбыта, ограничение доступа на рынок других фирм, отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями. Признаются также недействительными соглашения фирм, доминирующих на рынке, со своими поставщиками, если эти соглашения ведут к существенному ограничению конкуренции.

Подчеркнем, что названные ограничения вступают в силу только при наличии «доминирующего положения» одной или нескольких договаривающихся фирм. Согласно российскому антимонопольному законодательству, положение фирм может быть признано доминирующим, только если их доля на рынке соответствующего товара превышает 35 процентов. По мнению многих экономистов, этот критерий (35 процентов) для определения доминирующего положения на рынке чрезмерно высок, что снижает действенность политики демополизации. Фактически закон предоставляет возможность явно монополистическим структурам, концентрирующим в своих руках до трети рынка соответствующего товара, беспрепятственно совершать действия (слияния, соглашения и т. п.), направленные на ограничение конкуренции. Отметим для сравнения, что антимонопольное законодательство США запрещает слияния и соглашения об установлении цен фирмам, совокупная рыночная доля которых превышает

15 процентов. Вертикальные слияния фирм не допускаются, если доля хотя бы одной из них на соответствующем рынке превышает 10 процентов.

Решения о принудительном разделении предприятий, входящих в состав предпринимательской монополии, в странах с развитой рыночной экономикой принимаются исключительно редко. В переходной экономике роль данной формы политики демомонополизации намного выше.

При переходе к рынку гипертрофировано высокий уровень концентрации и специализации производства, порожденный спецификой административного отраслевого управления, перестает быть экономически оправданным. Многие гигантские производственные объединения, в рамках которых сосредотачивались технологически не связанные и территориально обособленные производители однородной продукции, могут быть разукрупнены без потери в экономической эффективности. Разукрупнение таких объединений позволило бы существенно снизить степень монополизации рынка в переходной экономике. Заметим в этой связи, что Антимонопольному комитету Российской Федерации предоставлено право принимать решения о принудительном разделении предприятий, входящих в состав предпринимательских монополий.

Политика содействия конкуренции направлена на развитие конкурентной среды в монополизированных отраслях. Ее проведение заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий других отраслей к производству монополизированных видов продукции, в поощрении импорта такой продукции, в облегчении иностранным фирмам доступа на монополизированные рынки. Средствами осуществления политики содействия конкуренции являются налоговые и таможенные преференции, льготное кредитование предприятий, впервые вступающих на монополизированные рынки.

Регулирование деятельности предпринимательских монополий	Традиционным объектом регулирования является деятельность так называемых <u>естественных монополий</u> . Естественная монополия имеет место тогда, когда все рыночное предложение определенных товаров или услуг сосредоточено в руках одного продавца и создание конкурентной среды экономически неэффективно. Эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может полностью удовлетворить рыночный спрос при более низких издержках производства, чем имели бы две или несколько конкурирующих фирм. На общенациональном уровне к области естественных монополий можно отнести, например, железные дороги и нефтепроводы, на региональном уровне — систему водо- и газоснабжения, телефонную связь, общественный транспорт и т. п.
-----------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий. Поэтому государственное регулирование является здесь основной формой координации. Фактически оно строится на тех же принципах, что и регулирование в плановой экономике: государственные органы управления (общенациональные или региональные) определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объем и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Иные принципы лежат в основе регулирования предпринимательских монополий, действующих на конкурентных рынках, например в отраслях с олигополистической структурой. Здесь государственное регулирование призвано не заменить, а защитить конкурентный рыночный механизм. В этих целях, например, антимонопольное законодательство России запрещает действия предпринимательских монополий, занимающих доминирующее положение на рынке, направленные на ограничение конкуренции. Запрещаются, в частности, любые формы дискриминации контрагентов, навязывание им условий сделки не относящихся к предмету договора, создание препятствий для доступа на рынок других фирм, изъятие товаров из обращения с целью повышения цен.

В переходной экономике применяется также ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов. Оно осуществляется различными методами. Например, посредством установления твердых фиксированных цен или так называемых предельных цен, когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого оно может повышать цену. Предприятиям монополистам могут также централизованно устанавливаться нормативы изменения цен, когда разрешается повысить сложившуюся цену на определенную величину, или нормативы рентабельности в цене товара.

В России на первых этапах реформы для предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке какого-либо товара, как правило, устанавливались предельные нормативы рентабельности в цене этого товара. При данном методе регулирования, если отношение прибыли к себестоимости в цене товара превышает установленный норматив, к предприятию нарушителю предъявляются жесткие штрафные санкции. В краткосрочной перспективе такой подход способен воспрепятствовать монополистическим тенденциям к повышению цен и сокращению предложения товаров. Однако в длительной перспективе явственно обозначаются отрицательные черты, присущие рассматриваемому методу ценового регулирования. Предельный норматив рентабельности устанавливает прямо пропорциональную зависимость между прибылью и себестоимостью товара. Поэтому предприятие-моно-

полист заинтересовано не в снижении, а, наоборот, в повышении издержек на свою продукцию с целью увеличения прибыли. Это отрицательно сказывается на эффективности производства и может привести к столь значительному росту себестоимости, а соответственно и товарных цен, что они превысят тот уровень цен, который сложился бы без ценового регулирования. Такую ситуацию иллюстрирует график на рис. 1.

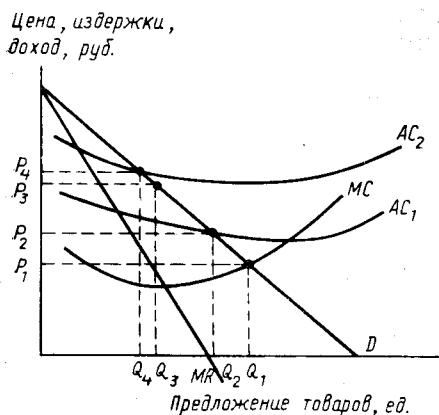


Рис. 1. Ценовое регулирование предпринимательской монополии посредством предельного норматива рентабельности. D — кривая спроса на продукцию монополиста; MR — кривая предельного дохода монополиста; AC_1 — кривая средних издержек (себестоимость единицы продукции плюс прибыль в соответствии с предельным нормативом рентабельности) в краткосрочной перспективе; MC — кривая предельных издержек в краткосрочной перспективе; P_1, Q_1 — цена и объем предложения, которые сложились бы, если бы предприятие-монополист вело себя, как совершенный конкурент; P_3, Q_3 — цена и объем предложения, которые обеспечивают монополисту максимально текущую прибыль. Это максимально возможный уровень цен и минимально возможный объем предложения монополиста в краткосрочной перспективе без ценового регулирования; P_2, Q_2 — цена и объем предложения в краткосрочном периоде при установлении предельного норматива рентабельности в цене.

Стремясь максимизировать прибыль при наличии предельного норматива рентабельности, предприятие-монополист постепенно повышает издержки на производство продукции. На графике это показано посредством сдвига кривой средних издержек (себестоимость плюс прибыль в соответствии с предельным нормативом рентабельности) в положение AC_2 . Соответственно в длительной перспективе регулируемая цена повышается до P_4 , а объем предложения сокращается до Q_4 .

Учитывая негативное влияние метода предельных нормативов рентабельности на динамику предложения, издержек и цен, видимо, лучше использовать иные методы ценового регулирования. Отметим, однако, что каким бы методом мы ни пользовались, централизованное регулирование

цен блокирует действие конкурентного ценового механизма, препятствует нормальной работе рынка. Поэтому при переходе к рынку не следует использовать ценовое регулирование как универсальное средство антимонопольной политики. За пределами сферы естественных монополий оно допустимо

лишь в очень ограниченном секторе экономики, а именно там, где наблюдается наиболее высокая степень монополизации рынка и не удастся эффективно уменьшить ущерб для общества от злоупотребления монопольной властью другими средствами антимонопольной политики.

Контрольные вопросы

1. Можно ли говорить об отношениях состязательности в плановой экономике? Если да, то чем они отличаются от рыночной конкуренции?

2. Каковы основные условия становления и развития конкуренции при переходе к рынку?

3. Почему ужесточение для предприятий бюджетных ограничений в переходный период способствует развитию конкуренции?

4. Чем обусловлена высокая степень монополизации рынка в экономике переходного типа?

5. Каковы основные направления политики демомонополизации в переходной экономике?

6. В чем недостатки ценового регулирования монополий посредством предельных нормативов рентабельности?

7. Предположим, что кривые MR , AC_1 , MC , D на рис. 1 характеризуют соответственно предельный доход, средние и предельные издержки предприятия-монополиста, а также спрос на его продукцию. Что будет происходить с величиной предложения предпринимательской монополии, если государственные органы ценообразования зафиксируют цену на его продукцию на уровне P_1 (рис. 1):

а) в краткосрочной перспективе,

б) в длительном периоде.

При ответе исходить из того, что минимальные средние переменные издержки ниже уровня P_1 .

Глава 15

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Из теории и практики рыночного хозяйства известно, что его экономический механизм базируется на свободных ценах, выступающих индикатором соотношения спроса и предложения, и потому — ориентиром для субъектов рыночной экономики. Конечно, реальная действительность гораздо сложнее, и современные рынки фактически довольно далеки от идеальной схемы совершенной конкуренции. Это, как правило, — олигопольные рынки, особенно в производстве средств производства, где конкуренция имеет иной характер, а цены стано-

вятся одним из параметров рыночного поведения фирмы. Достаточно сказать, что одним из основных направлений сбытовой политики современной крупной фирмы или ее маркетинга является активная ценовая политика. Что же касается более раздробленных рынков, где господствуют мелкие производственные и торговые фирмы, как, например, на рынках продуктов питания, то и здесь ситуация имеет свою специфику. Поскольку для современного рынка характерна высокая степень дифференциации продукта по качеству и по сопутствующим его потреблению услугам, то современная конкурентная политика реализуется через широкую дифференциацию цен в сочетании с методами неценовой конкуренции.

И все же основой действия законов рынка была и остается свобода экономического поведения субъекта, в том числе в области ценообразования. С другой стороны, без гибких, т. е. оперативно реагирующих на изменение экономических условий, цен невозможно реализовать рыночный механизм связи спроса и предложения, т. е., другими словами, связи производства и потребления.

Поэтому в ходе проведения экономических реформ по переходу к рынку неизбежно встает вопрос о реформе ценообразования, или о либерализации цен.

§ 1. РЕФОРМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Отказ от системы планового ценообразования Система планового ценообразования, означающая централизованное установление государственных фиксированных цен на большинство видов продукции и услуг, являлась неотъемлемой составной частью планового хозяйства.

Она позволяла через систему государственных нормативов учитывать уровни издержек производства и прибыли на предприятии, сравнительную эффективность того или иного вида продукции для народного хозяйства, исчислять абсолютные уровни и динамику различных валовых экономических показателей развития производства. Поэтому считалось, что основной функцией плановой цены является ее планово-учетная функция.

По мере продвижения продукта от производителя к потребителю в цене производился последовательный учет добавляемых на каждой стадии затрат и соответственно прибыли на эти затраты. В результате возникали формы цены, последовательно сменявшие друг друга.

В зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения, цены подразделялись на оптовые, закупочные и розничные, тарифы грузового транспорта, наценки материально-технического снабжения, тарифы на услуги связи, оказывае-

мые отраслям материального производства, торговые скидки и тарифы на услуги населению.

Первичной формой цены выступали оптовые цены, по которым предприятия-изготовители реализовывали свою продукцию другим предприятиям для дальнейшей переработки. Оптовые цены подразделялись на оптовые цены предприятий и оптовые цены промышленности. По оптовым ценам предприятия изготовитель рассчитывался со сбытовыми организациями за свою продукцию. Поэтому оптовая цена предприятия была призвана обеспечить предприятиям условия их хозяйственной деятельности. На основе этих цен производились расчеты стоимостных показателей, планируемых для предприятий. Оптовые цены предприятия состояли из себестоимости, прибыли и надбавки к цене за качество, технический уровень и экономическую эффективность продукции. Если при едином уровне оптовой цены предприятия оказывалось невозможным обеспечить нормальные условия хозяйствования всем предприятиям, которым планировалось производство данного вида продукции (в силу существенного различия уровней индивидуальных затрат), то устанавливалась зональная дифференциация оптовых цен предприятий по районам страны или по группам производителей.

На некоторые виды продукции наряду с ценами предприятий устанавливались оптовые цены промышленности, которые превышали оптовые цены предприятий на сумму издержек и нормативной прибыли снабженческо-сбытовых организаций, а также — по ряду продуктов — на величину налога с оборота. По оптовым ценам промышленности средства производства поступали предприятиям-потребителям. Налог с оборота включался в оптовые цены промышленности на нефтепродукты, газ, электроэнергию.

Специфику имело ценообразование на товары народного потребления, реализуемые через розничную торговую сеть. Органами ценообразования утверждалась в этом случае лишь розничная цена, а оптовая цена промышленности и оптовая цена предприятия определялись расчетным путем — на основе вычитания из розничной цены данного товара торговых скидок (суммы издержек и прибыли торговых организаций в расчете на единицу продукции), налога с оборота и снабженческо-сбытовых наценок. Наряду с государственными розничными ценами существовали свободные цены колхозного рынка на ту небольшую часть продукции (в основном — сельскохозяйственной), которая продавалась не в государственной розничной торговой сети, а на рынках.

Налог с оборота использовался для перераспределения с помощью цен чистого продукта между различными отраслями промышленности и народного хозяйства, а также для изъятия сверхнормативного чистого дохода по взаимозаме-

няемой продукции и для воздействия на структуру народного потребления через ценовое перераспределение личных доходов (например, в розничные цены на алкогольные напитки, табачные изделия, легковые автомобили и предметы роскоши включались повышенные ставки налога с оборота).

Цены в народном хозяйстве бывшего СССР различались и по другим признакам: по сроку действия (постоянные — в период между государственными пересмотрами, сезонные — по продовольственным товарам, временные — по некоторой новой продукции, а также цены разовых заказов); по территориальному признаку (единые для всей территории страны или региональные — зональные и поясные); по способу включения в цены транспортных расходов (с оплатой их продавцом или покупателем); наконец — по уровню утверждения (общесоюзные, республиканские, местные или ведомственные).

Все эти особенности в определении различных видов цен и различия в их структуре не меняли однако того общего обстоятельства, что государственные цены являлись плановыми нормативами затрат и дохода в народном хозяйстве. До 85 % в структуре цены занимала себестоимость продукции. Она рассматривалась как база цены. Поскольку цены служили прежде всего средством покрытия и учета затрат, а спрос, как правило, не влиял на уровень цены, то такое ценообразование стали называть затратным. Отсюда следует, что переход к рыночному механизму хозяйства, где спрос определяет через уровень цены размеры производства, объективно потребовал реформировать всю систему цен.

Способы перехода к рыночному ценообразованию Описанную выше систему планового ценообразования можно охарактеризовать в целом как государственно-нормативную модель. Ей противостоит рыночная модель ценообразования. Она изучалась уже в общем курсе экономической теории сначала в своем классическом абстрактном виде — на базе модели совершенной конкуренции, а затем более конкретно в различных рыночных условиях: олигополии, монополии.

Государственно-нормативная и рыночная модели противоположны по своему содержанию. Если первая ориентирована на интересы предприятия-изготовителя, то вторая — на интересы потребителя, представленные его спросом на рынке. Исходя из этого, государственные плановые цены максимально стабильны и ориентированы на полный учет затрат, а рыночные цены, напротив, отличаются гибкостью, подвижностью и максимальным учетом потребительских свойств продукции. Как видим, различия в принципах ценообразования очень существенны, а потому сильно отличается и уровень цен на

аналогичную продукцию при различных моделях ценообразования.

Поскольку модели планового и рыночного ценообразования так сильно отличаются друг от друга, то и переход от одной к другой является процессом сложным и болезненным, ибо он затрагивает интересы предприятий, государства и самых широких слоев населения. Содержанием этого процесса является ликвидация тотального государственного контроля за ценами, т. е. их либерализация. Способы перехода от планового ценообразования к рыночному различаются по своей радикальности, т. е. продолжительности и последовательности шагов, в зависимости от конкретных экономических условий и принятой концепции перехода к рынку в той или иной стране. На основе практического опыта рыночных реформ 80—90-х годов сформировались два основных концептуальных подхода к преобразованию системы цен:

- 1 — радикальная, т. е. быстрая и широкомасштабная, полная либерализация цен, выступающая основным элементом реализации так называемых «шоковых» экономических реформ;
- 2 — постепенная, т. е. поэтапная и рассчитанная на длительный период времени либерализация цен как элемент концепции осторожных и постепенных рыночных преобразований.

Первый из названных подходов был наиболее последовательно реализован в ряде стран Восточной Европы, особенно в Польше, а также в России.

Наиболее ярким примером реализации второго подхода в практике перехода к рынку является Китай.

Реформа цен в России Разрушение плановой системы хозяйства в начале 90-х годов потребовало изменений и в системе цен. Первоначально ставка делалась на постепенное изменение производства и цен под контролем государства. Реформа цен являлась одной из задач правительственной программы 1991 г. Параллельно проводилось ограничение субсидий в целях сокращения бюджетных расходов. Однако реформа осуществлялась недостаточно продумано. Цены производителей (в том числе на сельхозсырье) были откорректированы в январе, однако розничные цены изменились только в апреле, в среднем цены возросли на 60%. Прибыли росли и не облагались налогом, а на бюджет легла огромная нагрузка роста субсидий и компенсаций. Вслед за апрельским повышением розничных цен был снижен налог на прибыль предприятий, что позволило им увеличить зарплату. В результате реализации этой концепции в 1991 году розничные цены выросли на 142%, а оптовые цены в промышленности на 236%. При этом однако объем производства снизился на 11%, что привело к совокупному сокращению объема производства за период с 1989 г. на 17%. Результатом этого явилось разбалансирование товарного рын-

ка и развитие тотального дефицита, усугубленного инфляционными ожиданиями. Одновременно возрастал бюджетный дефицит, составивший 31 % ВВП и покрытый за счет эмиссии. Таким образом, политика регулируемого изменения цен и их частичной либерализации столкнулась со значительными трудностями, что осложнило ее реализацию. Политический кризис 1991 г. еще более осложнил ситуацию и привел к отказу от концепции постепенной реформы.

В 1992 году центральным элементом экономической реформы стала либерализация цен. 2 января 1992 года было отпущено 80 % оптовых и 90 % потребительских цен. Исключение составили товары первой необходимости, а также особо важные материальные ресурсы, освобождение цен на которые могло бы резко затруднить работу промышленности (энергосистемы и транспорт). Однако, оставаясь под контролем, эти цены выросли в 3—5 раз. Далее, в марте были отпущены цены практически всех остальных потребительских товаров, а в мае резко (в 6 раз) были подняты цены на нефть.

Снятие контроля за ценами сопровождалось либерализацией внешнеторговых операций и обменного курса. Наряду с сохранением контроля за обменным курсом основной объем импорта во многих случаях стал осуществляться по рыночному обменному курсу (межбанковский курс). Однако при этом в значительной степени сохранились централизованные закупки материальных ресурсов и их продажа по специальным (субсидированным) обменным курсам. Экспорт сырья и военной продукции (что составляло 70 % общего объема экспорта) по-прежнему регулировался квотами и лицензионными требованиями.

Либерализация цен вызвала почти пятикратное увеличение розничных цен за первые три месяца 1992 года (п сравнению с декабрем 1991 г.), а оптовые цены возросли уже за первые два месяца почти в 3 раз. Первоначальный рост цен после их либерализации в России оказался выше, чем в других восточно-европейских странах, проводящих реформу (см. таблицу).

Таблица 1

Рост цен в первый год
после либерализации (в %)

Страна, год	Рост цен, %
Россия (1992)	2501
Болгария (1991)	457
Чехословакия (1991)	54
Венгрия (1991)	33
Польша (1990)	249
Румыния (1991)	252

Рост цен в промышленности оказался очень неравномерным. Особенно ощутимой оказалась либерализация цен в оборонной промышленности и производстве гражданской продукции в рамках военно-промышленного комплекса, т. к. она лишила отрасль традиционного привилегированного доступа к материальным ресурсам. Например, цена тяжелого трактора, производимого оборонным предприятием, составляла до либерализации цен 21 тыс. рублей, а в конце марта 1992 года — уже 600 тыс. рублей. Объем денежной массы у населения увеличился в первые месяцы либерализации только на 25%, в то время как цены выросли в 5—7 раз. Тем самым избыточная денежная масса была в значительной мере ликвидирована уже в самом начале радикальной либерализации цен. Это воспринималось как добрый знак макроэкономического оздоровления авторами реформы и вселяло в сердца многих оптимизм на будущее. Однако время показало, что оптимизм был преждевременным. Вместо долгожданного равновесия завертелось колесо инфляции.

§ 2. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН И ИНФЛЯЦИЯ

Почему рост цен при их либерализации оказался в России таким резким, значительно превышающим соответствующие показатели в других постсоциалистических странах? Почему рост цен не ограничился первыми месяцами 1992 года, а продолжался дальше, раскрутив механизм инфляции?

Причины резкого роста цен и развития инфляции

С учетом размеров избытка денежной массы к моменту либерализации первоначальный всплеск инфляции нельзя считать неожиданным. Произошла лишь смена форм протекания инфляционного процесса. Из скрытой формы, характеризующейся нарастанием дефицита, произошел довольно резкий переход к форме открытой ценовой инфляции.

Прежде всего, в развитии инфляции сыграли свою роль немонетарные структурные факторы. Дело в том, что в российской промышленности доминируют крупные предприятия монопольного типа. Это связано и с исторически сложившейся структурой производства (преобладание добывающей и тяжелой промышленности), и с формами планового управления народным хозяйством. Причем надо учитывать, что практический опыт планового управления в России был значительно более длительным, чем в других странах. Очевидно, что с точки зрения рыночной экономики предприятия-гиганты являются менее гибкими и эффективными, они хуже ориентируются на платежеспособный спрос. Более того, концентрируя значительную долю объема производства какого-либо вида продукции, они не встречают достаточной конкуренции при

продаже своего товара на рынке и могут беспрепятственно завышать цены. Кроме того, развитию инфляции способствовала конкретная экономическая ситуация в России в тот период: резкое увеличение заработной платы в декабре 1991 года и значительное повышение цен на сырье вызвали рост цен по спирали. Предприятия путем увеличения цен переложили на плечи заказчиков дополнительные расходы на материальные ресурсы, что, в свою очередь, вызвало дальнейший рост цен на сырье и т. д.

Сыграли свою роль здесь и сугубо монетарные факторы. Рост цен, резкое сокращение соотношения между денежной массой и доходами и затоваривание можно рассматривать в какой-то мере и как рациональную реакцию предприятий и населения, испытывающих потребность в деньгах. В тот период, когда происходила либерализация цен, одним из немногих реальных активов, альтернативных деньгам, являлось накопление товаров. Накопление денежных активов было малопривлекательным из-за низкой процентной ставки (менее 10% на годовые вклады) и инфляционных ожиданий. Поэтому рост цен был вызван не только избытком денежной массы, но и бегством от денег. Это выразилось в стремлении к накоплению товаров, ставших доступными (появившихся в продаже) после либерализации цен. Более интенсивный рост оптовых цен (по сравнению с потребительскими) подтверждает это соображение, так как легче накапливать промышленную продукцию и образовывать большие товарные запасы на предприятиях, чем населению хранить потребительские товары.

Либерализация цен сопровождалась ужесточением кредитной политики и строгим ограничением эмиссии. Такой теоретически верный подход на практике еще больше усложнил ситуацию. Уже в январе 1992 года жесткое ограничение эмиссии создало кризис ликвидности. Это, в свою очередь, привело к резкому росту просроченной задолженности во взаимных расчетах между предприятиями.

Далее дефицит рубля вызвал задержки в выплате зарплаты, ограничил доступ к сберегательным счетам и тем самым привел к увеличению спроса на наличные активы. Предприятия-производители получили в конце 1991 года, т. е. накануне либерализации достаточно кредитных ресурсов, чтобы в дальнейшем осуществлять какое-то время взаимные расчеты при помощи безналичных средств. Однако они не имели возможности обратить эти средства в наличные. Постепенно отсутствие фактических сделок по продаже привело к образованию просроченной задолженности сначала у продавцов по отношению к поставщикам, а затем это явление охватило всю экономику.

Итак, дефицит наличных денег и временная ограниченность кредита не смогли сдержать инфляцию, следовавшую за

литерализацией цен в январе 1992 года. Надо сказать, что помимо названных выше причин ее подпитывали источники ликвидности предприятий, стоящие вне контроля Центрального банка России. Эти предприятия финансировали задолженность при помощи находящихся в их собственности коммерческих банков, не соблюдавших распоряжения Центрального банка и уклонявшихся от надзора. Предприятия также пользовались своими зарубежными валютными активами для торговли за валюту и развивали бартерную торговлю, которая позволяла выплачивать заработную плату за счет наличных средств Центрального банка. Одновременно те же предприятия накапливали задолженность по своим рублевым платежам в расчете на будущую кредитную поддержку Центрального банка на погашение этой задолженности. Эти расчеты оправдались, что еще больше усилило инфляцию. О ее динамике дает представление следующая таблица:

Таблица 2

Годовые нормы инфляции (декабрь/декабрь, в %)

	1991	1992	1993
	дек. 91/дек. 90	дек. 92/дек. 91	дек. 93/дек. 92
Общая	160,3	2501	839,9
Продукты питания	136,1	2130	804,9
Непроизводительные товары	210,6	2570	641,8
Услуги	78,8	3260	2311,2

Источник: Данные Госкомстата.

Данные приведенной таблицы показывают, что высокие темпы роста цен в России были характерны не только для 1992 г. — непосредственно после либерализации цен, но и позднее — в 1993 году. Либерализация цен, не сопровождавшаяся соответствующими преобразованиями в сфере производства, не дала возможности последовательно проводить предполагавшуюся жесткую кредитную и денежную политику и избежать высокой инфляции. Она не стала поэтому и исходным пунктом структурной перестройки экономики, а усилила общий кризис производства.

Развитие производства и динамика оптовых цен

Либерализация должна была ликвидировать инфляционный денежный навес над производством, привести в соответствие объем товарной и денежной массы, т. е. сбалансировать спрос и предложение. Это должно было обеспечить стабильную основу и объективные экономические ин-

дикаторы в виде цен для структурных преобразований в производстве. Однако стабилизации в финансовой сфере, как было показано выше, добиться не удалось, а спад промышленного производства продолжал углубляться. Либерализация цен не смогла в течение двух следующих лет не только остановить, но и затормозить промышленный спад, о чем свидетельствуют данные следующей таблицы:

Т а б л и ц а 3

Динамика промышленного спада по отраслям в 1992—1994 гг.

Отрасль	1992/1991	1993/1992	1994/1993 (прогноз)
Электроэнергетика	96,6	94,7	79,1
Нефтяная	86,2	84,6	79,8
Газовая	98,6	94,1	78,4
Угольная	102,2	90,2	74,2
Черная металлургия	82,6	83,4	76,5
Цветная металлургия	73,2	82,0	87,3
Химическая	74,7	81,0	75,4
Нефтехимическая	83,4	75,0	74,4
Машиностроение	85,1	84,4	75,5
Лесная и целлюлозно- бумажная	85,4	81,3	73,3
Промстройматериалы	78,0	72,3	76,9
Легкая	73,6	76,6	76,9
Пищевая	81,3	90,8	68,3
Промышленность в це- лом	81,2	83,7	75,0
в том числе в % к 1991 г.	81,2	68,0	51,0

Источник: Данные Госкомстата.

Экономический кризис и спад производства в переходной экономике, как было показано явление не уникальное, а совершенно закономерное. Однако длительность и масштабы этого спада могут быть различными. Понятно стремление любого реформаторского правительства по возможности сократить и то и другое. И конечно, цены и государственная политика в области ценообразования играют активную роль в решении этой задачи.

Здесь многое зависит от общей концепции перехода к рынку. Так, концепция радикальных экономических реформ,

включающая базовым элементом быструю и полную либерализацию цен, предполагает, что новые рыночные цены, ориентированные на спрос, ускорят протекание экономического кризиса, отмирание неэффективных производств и структурную перестройку экономики. С этих позиций цены должны стать после их либерализации стимулятором распада старой экономической системы и ориентиром для создания новой. Здесь центром экономических преобразований является сфера обмена, и в ней прежде всего — цена.

Другой, концептуальный, подход постепенных экономических преобразований ставит в центр государственной политики сферу производства. Здесь логика иная — максимально защитить производство от распада, целенаправленно и последовательно изменять его структуру, поддерживая перспективные отрасли. Ясно, что цены не играют в этой концепции такой активной роли, и даже, напротив, излишняя поспешность с их либерализацией может принести вред, обусловленный нестабильностью и инфляцией.

В России 1992 и 1993 годов применялась первая названная концепция экономических реформ. Ее реализация была далеко не полной и потому не удалось создать действующий механизм рыночной конкуренции. По существу, названная радикальность коснулась, главным образом, цен. Поскольку они были отпущены с января 1992 г., сокращение производства происходило на фоне постоянной ценовой инфляции. О постоянном характере инфляции (и связанной с ней неустойчивости всех экономических процессов) говорят данные о месячных нормах инфляции, приведенные в следующей таблице.

Таблица 4

**Месячные нормы инфляции в России
в 1992 и 1993 гг.**

	Месячная норма, в %	
	1992 г.	1993 г.
январь	245	26
февраль	38	25
март	30	20
апрель	22	19
май	12	18
июнь	19	20
июль	11	22
август	9	26
сентябрь	12	23
октябрь	23	20
ноябрь	26	16
декабрь	25	13

На вопрос о том, обеспечила ли такая двухлетняя динамика цен начало структурной перестройки производства или хотя бы условия для нее, трудно ответить положительно. Цена была заплачена высокая — потеря почти половины продукции промышленности, почти полный развал в обрабатывающих и высокотехнологичных отраслях, низкая конкурентоспособность сырьевого сектора. Но структурной перестройки не произошло. Технологическая структура народного хозяйства сохранилась, технологическая база — тоже (устаревшая и неэффективная), а отраслевые пропорции изменились в пользу сырьевого комплекса, т. е. в направлении, прямо противоположном задуманному. Произошло это во многом из-за непродуманной кредитной политики при полном отсутствии какого бы то ни было ценового регулирования и поощрения инвестиций. Вследствие внеэкономических причин (лоббирование, давление с мест), кредиты государства попадали в производство промежуточной продукции, а не продукции конечного спроса, призванной задавать новые технологические требования к производству.

Итак, особенностью реализации концепции радикальных реформ является кризис производства в условиях инфляции. Теперь динамика оптовых цен (а точнее, динамика отпускных цен завода-изготовителя) прямо свидетельствует о глубине кризиса. Связь здесь обратная: чем больше повышение цен, тем ниже падает производство.

Следствием распределения финансовых ресурсов в пользу производства промежуточного продукта при свободных ценах стало прогрессирующее развитие инфляции издержек для всего народного хозяйства. Последняя либо распространялась волнами по всем другим отраслям, либо вызывала в них кризис неплатежей. В результате усиливалось свертывание производства, в первую очередь лишенного финансовых вливаний и находящегося в условиях жесткой конкуренции с импортной продукцией.

Если высокие темпы инфляции характерны для периода спада производства, то снижение темпов роста оптовых цен должно в принципе свидетельствовать о постепенном прекращении промышленного спада и начале фазы депрессии, предшествующей оздоровлению и подъему. Чем раньше это произойдет, тем с меньшими потерями экономика перейдет к рынку. Поэтому, конечно, замедление роста оптовых цен должно восприниматься с оптимистической надеждой, что этот перелом уже близок.

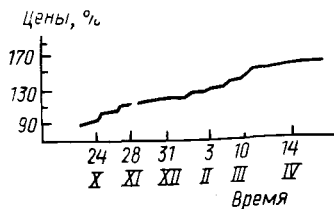
Именно так произошло в начале 1994 года. Уже в конце 1993 г. индекс отпускных цен упал сразу на 8 пунктов: с 19% в ноябре до 11% в декабре. Затем, в январе, динамика цен ненадолго восстановилась на уровне 19%, но уже в феврале спустилась до 16%, а в марте — до 11% и т. д.

Снижение инфляции могло бы стать предвестником скорой депрессии, т. е. прекращения и промышленного спада, и роста цен, если бы оно было обусловлено только производственными факторами. Однако оно происходило на фоне своеобразной макроэкономической политики: резкого принудительного сокращения денежной массы путем создания кредитной государственной задолженности по платежам населению и промышленности (см. график).



Удельная задолженность населению (правая шкала) и промышленности (левая шкала), в %
Источник: Коммерсант. 1994. 19 апреля. № 14. С. 1.

Названное обстоятельство не позволяет считать замедление инфляции верным признаком скорой депрессии. При росте государственной задолженности динамика денежных показателей, особенно цен, не может достоверно отражать изменения в производстве. Остается заключить, что и 1994 год для Российской экономики — это период промышленного спада, но протекающего в несколько иных условиях: сокращения спроса и предложения при общей вялости цен или так называемой ползучей инфляции. Так, в конце марта 1994 года рост оптовых цен приостановился, а в середине апреля отпускные цены на некоторые товары даже снизились. Например, стройматериалы подешевели на 1%, а грузовые автомобили — на 2,3%. Общий уровень цен остался неизменным только за счет роста цен на нефтепродукты. Общая динамика оптовых цен в конце 1993 — начале 1994 г. показана на следующем графике:

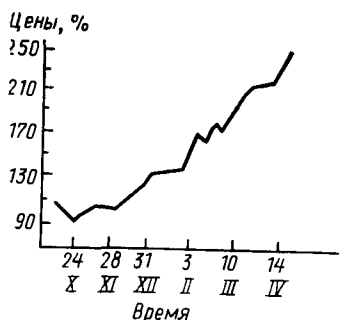


Одновременно значительно более высокими темпами проис-

Сводный индекс оптовых цен, в %

ходит рост цен на нефтепродукты (см. график). С точки зрения динамики цен это означает новый толчок к инфляции издержек.

Учитывая, что некоторое снижение цен на стройматериалы происходит на фоне резкого сокращения их производства, а рост цен на энергоносители и транспортные услуги продолжается, логично заключить, что в 1994 году происходит сильная инфляция издержек в инвестиционном комплексе. Сначала она проявляется в росте платежей и ограничении спроса на инвестиционные товары и работы, затем — в свертывании строительного комплекса. О таком развитии инфляции издержек говорит соотношение цен по секторам экономики (см. таблицу).



Индекс оптовых цен на энергоносители

Источник: Коммерсант. 1994. № 14. С. 32.

Названные тенденции инфляции поддержек говорят о том, что замедление роста цен в начале 1994 г. носит временный характер. Период высокой инфляции еще далеко не позади. Сдержанный на время ростом государственной денежной

Таблица 5
Динамика роста цен по секторам экономики

Виды цен	Индексы цен 1/1994:1/993
Потребительские цены	9,1
Оптовые цены промышленности	8,2
Цены на строительные работы	11,5

Источник: Коммерсант. 1994 г. № 19, С. 46.

задолженности и кредитом неплатежей, он зреет в недрах инвестиционного комплекса и готов развернуться вновь. Это значит, что закономерностью переходной экономики является высокая ценовая инфляция параллельно со спадом производства, ограничением спроса и предложения. Чем радикальнее либерализация цен, тем ярче выражен этот процесс.

Спрос, предложение
и цена на потреби-
тельском рынке

Динамика цен на потребительском рынке имеет ту же тенденцию: сначала резкий скачок до состояния гиперинфляции, затем постепенное затухание до вяло текущей инфляции.

Это обусловлено как состоянием оптовых рынков, так и динамикой заработной платы. О состоянии оптовых рынков говорилось выше. С точки зрения влияния на розничный рынок необходимо отметить, что общий спад производства неизбежно вызывает кризис сбыта и определенное затоваривание, приводящее рано или поздно к замедлению общей динамики оптовых цен. Соответственно ослабевает давление издержек на продукцию легкой и пищевой промышленности, а также сельского хозяйства. Это значит, что инфляционные импульсы, идущие от оптовых цен к розничным, постепенно снижаются.

Что касается насыщения розничного рынка импортными товарами, то здесь на уровне цен дополнительно влияют курс доллара (и соответственно валютные риски по операциям с импортными товарами) и таможенная политика государства. В начале 1994 года в России курс доллара несколько стабилизировался, намечавшееся повышение таможенных пошлин было отложено, в результате валютные риски импортеров несколько снизились, и на розничном рынке импортных товаров наступило даже некоторое затоваривание.

Все сказанное касается ограничений товарного предложения по линии издержек и рисков. Другой фактор, определяющий динамику потребительских цен, это спрос, определяемый денежной политикой государства и динамикой заработной платы. В этой области проведение недостаточно жесткой эмиссионной политики (как, например, в 1993 г.) очень быстро вызывает ускорение инфляции на потребительском рынке. И наоборот, ужесточение денежной политики и сдерживание роста заработной платы (вплоть до образования государственной задолженности по выплате заработной платы, как это случилось в России в начале 1994 года, см. выше) постепенно «успокаивают» конъюнктуру на розничных рынках. Сдерживающая политика государства в области заработной платы выразилась в том, что для основной массы населения в 1994 г. она лишь незначительно превышала величину прожиточного минимума (правда, при резкой дифференциации по отдельным сферам зарплаты). Данные об этом представлены в таблице 6.

В результате действия перечисленных факторов со стороны производства, импорта, денежной системы и денежных доходов населения рост розничных цен после либерализации первоначально является обвальным (что связано с содержанием ценовой реформы и общей финансовой ситуацией, см. выше), а затем постепенно затухает до некоторого базового уровня (около 10% в месяц), реагируя отдельными всплесками на изменение определяющих ее факторов. При этом общая ситуация на потребительском рынке остается напряженной. По целому ряду товаров постоянно появляются

Таблица 6

Уровни среднемесячной заработной платы и их соотношение с прожиточным минимумом в январе 1994 г.

Отрасль	Зарплата (тыс. р.)	В % к про- житочному минимуму
В среднем	134,2	230
Кредит и страховые учреждения	326,2	560
Транспорт	224,0	390
Строительство	171,4	300
Госаппарат	165,6	290
Промышленность	138,6	240
Здравоохранение	122,5	210
Наука	94,7	160
Сельское х-во	58,1	100

Источник: Данные Госкомстата. Пресс-выпуск.
№ 41. 1994 г. 17 марта.

признаки затоваривания. Несмотря на это, приходится повышать цены (например, вследствие роста цен на энергоносители в 1993—94 гг. и введения новых акцизов на бензин). При этом углубление спада производства и остановки некоторых производств дополнительно ограничивают рост заработной платы. Государственные пенсии и пособия растут тоже незначительно. Все это — объективные факторы, ограничивающие спрос. Таким образом, для потребительского рынка в период после либерализации цен характерны резкие ограничения как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Контрольные вопросы

1. Почему необходима реформа ценообразования при переходе к рынку?
2. Какова была структура и основные функции цен в плановой экономике?
3. Каковы возможные пути (варианты) реформы цен в переходной экономике?
4. Какими были формы и масштабы динамики цен в Российской экономике в 1991 году?
5. Что такое либерализация цен?
6. Назовите формы и масштабы либерализации цен в экономике России в 1992 году?
7. Какими темпами инфляции сопровождалась либерализация цен в России и в странах Восточной Европы?
8. Чем объяснить высокие темпы инфляции после либерализации цен в России?

✓9. Как повлияла либерализация цен на развитие производства в России?

✓10. Как изменяется соотношение спроса и предложения после либерализации цен?

11. Какие факторы влияют на уровни оптовых цен и розничных цен в переходной экономике?

Глава 16

СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТОВ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Для функционирования любой формы хозяйства необходимо наличие целой совокупности организационно-экономических и юридических условий, или, другими словами, системы институтов хозяйства. Все они, вместе взятые, образуют некую систему учреждений и организаций, называемую инфраструктурой, т. е., образно говоря, систему каналов связи, по которым беспрепятственно, наилучшим образом для данной формы хозяйства происходит перетекание материальных и финансовых ресурсов, их аллокация, а также движение каждого продукта от производителя к потребителю.

В плановой экономике, для которой характерна директивная форма связи производства и потребления, роль таких каналов выполняли центральные и местные органы Госплана, а также министерства и ведомства. Каждое решение этих органов имело силу закона для нижестоящих и подчиненных ему хозяйственных звеньев. Центральные плановые органы находились как бы на вершине иерархической пирамиды хозяйственной власти. Принимаемые ими решения распространялись вниз и вширь по различным уровням нижестоящих и местных хозяйственных структур, конкретизировались, дополнялись новыми расчетами, деталями и соответствующими указаниями и так постепенно доводились до непосредственных производителей и потребителей. Такая бюрократическая, т. е. состоящая из множества государственных учреждений инфраструктура имела то преимущество, что лишала непосредственных производителей почти всякого хозяйственного риска и потерь, связанных с конкуренцией, доводя до них планы производства, снабжая под эти планы необходимыми ресурсами, регулируя посредством нормирования весь процесс производства, а затем и распределения произведенной продукции. Но, избавляя предприятия от риска, такая государственная инфраструктура хозяйственных связей одновременно лишала их и возможности проявить самостоятельность в поиске эффективных экономических решений. Кроме того, многоуровневый вертикальный характер плановой инфраструктуры требовал согласования любой хозяйственной инициативы на не-

скольких вышестоящих уровнях управления, прежде чем будет принято окончательное решение о том, отвергнуть ее или принять. Это снижало оперативность принятия решений. Замедлялась скорость реакции непосредственного производителя на изменение текущей экономической ситуации, а иногда эта реакция становилась попросту невозможной. Поэтому, оценивая прошлую плановую систему хозяйства, можно сделать вывод, что ее экономическая инфраструктура обладала, с одной стороны, значительной стабильностью и устойчивостью, но отличалась, с другой стороны, отсутствием гибкости и оперативности управления экономическими процессами.

Эта система, действуя, как известно, довольно долго, сформировала определенный образ экономического мышления и устойчивые стереотипы подходов к управлению общественным производством. Таковы были стартовые условия формирования новой рыночной инфраструктуры в переходной экономике постсоциалистических стран. Упомянутые консерватизм и устойчивость старой системы обусловили трудности становления новых экономических институтов: непоследовательность политиков и недоверие широких масс населения, шарахание хозяйственных руководителей разных уровней от фанатичной приверженности старым организационным формам и механизмам хозяйственных связей до противоположной крайности — кардинального и быстрого разрушения всех без разбора экономических каналов управления народным хозяйством, которые хорошо или плохо работали вчера. Понятно, что в таких условиях прямые связи предприятий часто носили вынужденный характер и не имели ничего общего с эффективной организацией обращения.

Новое в переходной экономике — это зарождение чисто рыночной инфраструктуры торговли, которая представлена прежде всего частными рыночными структурами: товарными биржами, брокерскими конторами, торговыми домами и иными посредническими фирмами. Первоначально они обслуживают лишь незначительную часть оборота, но постепенно их роль начинает неуклонно возрастать. Процесс образования и развития этих структур протекает очень интересно: спонтанно, но не постепенно, а взрывообразно. Так произошло, например, с развитием товарных бирж в России, которые начали вдруг появляться повсеместно, «как грибы после дождя», вызванные частичной либерализацией торговли. Так, в России было зарегистрировано в 1992 году, первом году радикальных рыночных реформ, уже около 400 товарных бирж. Лишь 270 из них имели лицензии, а объем проходивших через них операций был и вовсе незначительным: 1—1,5% товарооборота. Торговля шла по очень широкому ассортименту товаров, нередко случайному. Потоки спроса и предложения были неустойчивы. Одновременно возникло более 20 тысяч

брокерских (торговых) контор, в основном мелких. Они не располагали складской базой, самые крупные из них имели оборот 50—100 млн рублей (в ценах 1992 года). В отличие от них, появились торговые дома, представляющие собой более крупные структуры, нередко располагающие собственным складским хозяйством и способные торговать за свой счет. Однако надо отметить, что они были большей частью ориентированы на особо выгодные экспортно-импортные операции, связанные с конвертацией валюты, и не заинтересованы в активных действиях на внутреннем рынке.

Переходная экономика характеризуется постепенным, трудным становлением новой рыночной инфраструктуры хозяйственных связей. Именно этот процесс становления экономических субъектов, форм и механизмов их деятельности, а вовсе не политические решения о сломе старой системы хозяйственных связей, как это иногда кажется некоторым радикальным радетелям перехода к рынку, означает появление и развитие новых экономических сфер: рынков капиталов, труда и товаров.

Итак, создание рынков — это не одномоментный акт, а процесс. Принятием законодательных актов о новом статусе экономических субъектов (предприятий, учреждений, граждан), а также о прекращении действия предыдущих, плановых форм и каналов управления, что можно сделать довольно быстро и радикально, создаются лишь в большей или меньшей степени исходные, стартовые условия будущего развития рынков, но еще не сами рынки, как таковые. Правильность этого утверждения видна особенно ярко на примере радикальных экономических реформ по типу «шоковой терапии», когда все стартовые условия перехода к рынку вводятся максимально быстро, но переход экономики к рыночному механизму происходит все же медленно и очень болезненно: вместо появления механизма рыночной конкуренции происходит массовый распад всех экономических связей, обвально развивается экономический спад.

Что же мешает быстрому развитию рынков? Во-первых, то, что остался прежним по своей сути сам экономический субъект. Если говорить о предприятии, то это обычно, как и прежде, крупное, узкоспециализированное производство, часто занимающее монопольные позиции в отрасли. Возможности маневра у него очень ограничены, а возможности давления на потребителя, напротив, велики¹. Что касается работников, от рабочего до директора, то это люди с прежними стереотипами мышления, поведения и с отсутствием опыта работы в новых условиях, даже если присутствует острое желание перемен. Во-вторых, и это очень важно, не успела сфор-

¹ Не говоря уже об аграрном предприятии, технически отсталом, малоэффективном, бедном, привязанном к своей традиционной специализации.

мироваться новая рыночная инфраструктура, т. е. принципиально иная, организованная и функционирующая по другому принципу система экономических институтов (предприятий и организаций), призванных постоянно обслуживать развивающийся механизм рыночной связи производства и потребления.

Механизм рыночной связи — это механизм конкуренции. Он реализуется не путем исполнения приказов, сверху, а лишь на основе свободы экономического выбора. Выбор этот осуществляется на основе потребительских предпочтений и предполагает свободный доступ к информации о наличии товара и к самому товару, будь то продукт, труд или капитал.

В соответствии с особенностями той или иной рыночной сферы в переходной экономике появляются и развиваются обслуживающие их элементы инфраструктуры: прежде всего, сфера товарного обращения — от розничной торговой сети до бирж; далее, сфера рынка труда, представленная различными бюро по трудоустройству, центрами по переподготовке кадров, образовательными учреждениями и биржей труда; наконец, сфера обращения капитала через фондовые и валютные биржи, банки и небанковские инвестиционные учреждения.

§ 1. РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ. БИРЖИ

Важнейшим фактором становления рыночных отношений является свобода торговли. Разветвленная система торговли постепенно полностью заменяет применявшееся в плановой экономике централизованное распределение материальных ресурсов. Через развитие свободной торговли постепенно формируется не только другая форма, но и новая структура хозяйственных связей. Развитие свободной торговли способствует также появлению конкуренции, стабилизации и выравниванию уровней цен и тем самым благотворно влияет на производство.

Измерение структуры и функций торговых организаций Начальная стадия перехода к рынку характеризуется всегда сложным состоянием сферы обмена. Товарообмен идет по трем различным каналам: во-первых, через структуры прежней распределительной системы; во-вторых, по линии прямых связей между предприятиями и, в-третьих, через вновь возникающие рыночные структуры.

Первоначально наиболее сильные позиции занимают структуры прежней распределительной системы. Так, например, в России в 1992 году (т. е. в период проведения радикальной экономической реформы, в том числе либерализации цен) закупки продукции у предприятий для государственных нужд составляли около 40% (см.: Вопросы экономики. 1992. № 8. С. 32). Структурами прежней плановой распределитель-

ной системы продолжали выступать комитеты Минторгресурсов, 26 республиканских торгово-посреднических фирм, 73 коммерческо-посреднические компании, включающие предприятия оптовой торговли, занимающиеся поставками продукции производственно-технического назначения, а также аналогичные структуры в торговле потребительскими товарами и по закупкам хлебопродуктов. Кроме них действовали аналогично ведомственные и местные распределительные системы, в том числе такие крупные, как Роснефтепродукт и Агроснаб. Осуществляя госзакупку, распределяя лимиты и производя прикрепление потребителей к поставщикам, располагая подавляющей частью складских площадей и других элементов инфраструктуры товарообмена, они сохраняли монопольное положение в сфере обращения.

Вместе с тем, частичное освобождение торговли из-под государственного контроля и либерализация цен начали подрывать позиции ведомственных распределительных структур. Постепенно начинается диверсификация посреднической деятельности.

Одновременно в обстановке спада производства и трудностей реализации, вызванных кризисом переходной экономики, предприятия начинают сами, без посредников, искать каналы сбыта своей продукции. Развиваются и становятся преобладающими прямые связи между предприятиями по поставкам продукции производственно-технического назначения. В 1992 году в России они охватили 60—70% оборота этой продукции, что уже отвечало соответствующим показателям стран с развитой рыночной экономикой. Предприятия предпочитали прямые связи еще и потому, что они дополнялись бартером и другими операциями, не связанными с нормальной торговлей по рыночным ценам. К прямым связям подталкивало и то, что большинство предприятий не имело развитых служб сбыта и маркетинга, т. е. организации своей рыночной политики. Они были дезориентированы общей неопределенностью ситуации в народном хозяйстве, инфляцией и платежным кризисом, а потому часто уклонялись от заключения договоров, накапливали запасы и избегали услуг посредников.

Роль государства в развитии рыночной инфраструктуры торговли

Развитие новых форм и методов товарного обращения, кардинально отличающихся от применявшихся раньше распределительных методов материально-технического снабжения, встречает большие трудности на своем пути, так же как и все новое и непривычное. Кроме того, эта сфера, связанная с оборотом материальных ценностей и быстрым получением доходов, становится центром притяжения криминальных элементов и структур. Поэтому

развитие рыночных методов торговли должно осуществляться под контролем и при поддержке государства.

С одной стороны, необходимо законодательное регулирование этой сферы, борьба с криминальными проявлениями и строгий контроль за соблюдением правил и норм торговой деятельности.

С другой стороны, необходима целенаправленная политика поддержки развития торговли. Она должна способствовать ускорению процесса формирования товарных рынков и уменьшению связанных с этим потерь и издержек. Как этого добиться? Необходимы согласованные действия государственных органов по ряду направлений:

- преодоление остатков и пережитков распределительной системы;

- устранение административных препятствий на пути свободного движения товаров по всей территории страны;

- поддержка новых эффективных форм торговли, особенно частной;

- укрепление денежной системы и рубля как средства обращения и платежа;

- совершенствование системы взаимных платежей предприятий и свертывание натуральных обменов (бартерных операций);

- содействие равномерному распределению ресурсов по территории страны с учетом недостаточного развития коммерческих структур и особенностей переходного периода.

Особое внимание государство должно уделять созданию условий для развития конкуренции в оптовой торговле. Для этого нужно поддерживать новые частные торговые предприятия, фирменную торговлю и новых товаропроизводителей, особенно на рынке товаров народного потребления. Опыт малой приватизации в России показал, что без конкурирующих между собой оптовых фирм, дающих розничному магазину возможность выбора поставщика и нужного товара по наиболее низким ценам, эффект от приватизации в розничной торговле может оказаться очень незначительным.

Государство должно содействовать через нормативные акты специализации бирж на торговле биржевыми товарами (об этом — ниже), увеличению доли товаров, реализуемых на биржах, с тем чтобы обеспечить наилучшее выявление спроса и предложения, способствовать выравниванию цен по различным регионам страны, что позволило бы стабилизировать цены на основе их официальной котировки.

Государство должно развивать и иные формы организованных рынков, которые не под силу одной, тем более молодой торговой фирме. Это — оптовые ярмарки для самой разной продукции промышленности, а также городские оптовые рынки для скоропортящейся продукции. Для развития этих

и подобных им форм рыночной инфраструктуры требуется государственная помощь в обеспечении их необходимыми помещениями, оборудованием, коммуникациями, привлечению для их финансирования заинтересованных производителей, торговых предприятий и банков, формированию на государственных и смешанных предприятиях сильных коммерческих служб, выполняющих функции сбыта и маркетинга.

Меры государственного регулирования торговли и стимулирования рыночной конкуренции необходимы не только для внутренней торговли, но и для внешней. Для России это имеет острую актуальность, т. к. ее внешний рынок состоит из двух различных сфер. Это так называемое «дальнее» и «ближнее» зарубежье. Последнее состоит из республик бывшего СССР, ныне — самостоятельных государств. Ясно, что Российское государство должно принимать все меры для содействия торговле с бывшими советскими республиками, ибо экономические связи между ними складывались десятилетиями, превратившись в тесную взаимозависимость. Разрушение этих связей в переходный период очень болезненно для всех, в том числе для российских предприятий. Поэтому направлениями экономической политики государства в области внешней торговли являются:

- режим торговли с третьими странами;
- использование государственных заказов в торговле между республиками бывшего Советского Союза;
- координация торговой политики и системы платежей между республиками бывшего Советского Союза.

Ключевой подход к торговле с третьими странами должен состоять в том, что даже в такой масштабной экономике, как российская, экспорт необходим и важен для преодоления кризиса и дальнейшего экономического роста, поскольку внутренний спрос является вялым и будет еще долго таковым. Поэтому государственные меры по ограничению экспорта (лицензирование и экспортные пошлины) следует применять по ограниченному кругу товаров: в основном — оборонного назначения или тех, цены которых ниже мировых в пересчете по действующему валютному курсу, — для сохранения стабильности (или ограничения роста) внутренних цен. Необходимо сводить к минимуму дискриминационные меры по отношению к экспорту. Чтобы было ясно, о чем идет речь, приведем иллюстрацию от реальной жизни. Так, до июля 1992 года экспортеры в России наказывались обязательной сдачей валюты по курсу, который был ниже рыночного. В дальнейшем государство стало требовать от них сдавать половину своих валютных поступлений Центральному банку, но уже по рыночному курсу. В результате экспортеры стали прибегать к бартеру и другим средствам обхода этого требования, ибо не хотели иметь рублевые активы в инфляционной ситуации.

Поэтому такой порядок был вскоре отменен и введен единый тариф в 15%, главным образом из фискальных соображений. Кроме того, тарифы на экспорт могут служить в переходный период для определенной защиты малорентабельных предприятий. Однако к величине тарифа надо подходить взвешенно. Мировой опыт показывает, что высокие экспортные тарифы (свыше 25%) неэффективны даже как переходная мера: они ложатся тяжелым налоговым бременем на экспорт и одновременно защищают отрасли с низкой эффективностью производства (неэкспортеров), нарушая рыночные пропорции торговли (см.: Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен // Республика. М., 1993. С. 142).

Государственные заказы, используемые для выполнения двусторонних торговых соглашений, заключаемых Россией с республиками бывшего Советского Союза, стали обычным явлением в переходной экономике. Они призваны поддерживать двустороннюю торговлю. Необходимость в такой практике отпадает, когда внутренние цены сравниваются с мировыми. Для осуществления торговли на экономическом пространстве бывшего СССР необходимо регулировать и укреплять платежные механизмы, чтобы на платежи между коммерческими банками, находящимися по разные стороны границ, уходили дни, а не месяцы. Необходимо регулировать допустимый размер задолженности каждого участника, облегчать конвертируемость валют и принимать другие возможные меры, чтобы избегать возможных дисбалансов и появления «нахлебников» в торговле по государственным соглашениям.

Поддержка экспорта является важным направлением структурной и внешнеторговой политики государства в переходной экономике. Защищая отечественные фирмы-экспортеры, государство должно бороться за отмену дискриминационных ограничений, действующих против отечественных экспортеров на мировом рынке. Одновременно государство вправе вводить экономически обоснованные импортные пошлины по ряду товаров для поддержки отечественных производителей. Защита национальных экономических интересов, в том числе интересов отечественных производителей и торговых фирм, должна быть стержнем внешнеэкономической политики государства.

Биржи

Исходный и существующий доньше вид бирж — это товарные биржи. Современные товарные, в том числе международные товарные биржи, — это особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки по купле-продаже массовых сырьевых и продовольственных товаров, обладающих родовыми признаками однородных и взаимозаменяемых. На бирже сам товар обычно отсутствует. Он продается и покупается без

предъявления и осмотра, согласно установленным стандартам и образцам. Сделки заключаются на основе типовых биржевых контрактов, жестко регламентирующих качество и сроки поставки. На бирже продаются и покупаются не определенные партии товара, а биржевые контракты, содержащие установленное биржей количество товара определенного сорта, типа, марки. Продавец на бирже передает покупателю не товар, а документ, подтверждающий право собственности на товар.

Аналогично организованы и валютные биржи, с той разницей, что товарами там выступают иностранные валюты.

Итак, биржа — это инструмент рыночных связей, один из институтов рыночной инфраструктуры. В чем ее специфика? Как особая форма организации рынка, она возникла для торговли товарами, которым присуще сочетание нескольких качеств: массовости, стандартности, взаимозаменяемости и непредсказуемости цены¹. Последнее качество имеет особое значение. Ведь массовых, стандартных и взаимозаменяемых товаров великое множество, и их движение на рынке не требует никаких особых приемов торговли. Ими торгуют на ярмарках, выставках-продажах, оптовых базах, в супермаркетах и т. д. Но на бирже — традиционной и общепринятой — таких товаров не встретить: никому не придет, например, в голову пропустить через биржу партию легковых автомобилей, наручных часов или бытовых компьютеров, цены на которые относительно постоянны и легко рассчитываются на основе сопоставлений. Другое дело — цены на продовольствие, металлы или нефть. При всей традиционности этих товаров их цены зависят и от факторов, не поддающихся предварительному учету. Если цену очередной партии автомобилей не так-то трудно подсчитать наперед, то цену на пшеницу будущего урожая не в силах узнать заранее никто. Точно так же трудно прогнозировать будущий спрос и предложение, например на нефть, ибо постоянно меняется и потребность, и объем добычи (мы не говорим здесь о картельных соглашениях по ценам на нефть, практикуемых в наши дни на мировом рынке нефти). Итак, всех возможных участников сделок интересует максимум возможной информации о будущих ценах названных товаров. Неопределенность толкает их узнать цены всех других участников данного рынка, заставляет искать контакты друг с другом. Местом такого официального, открытого контакта и становится биржа. Здесь не только концентрируются спрос и предложение, но и заключаются сделки, предусматривающие поставку товара по определенной цене через тот или иной промежуток времени.

В современной переходной экономике складываются со-

¹ О природе биржи ярко и подробно пишет, например, В. Мусатов: Фондовая биржа // Вопросы экономики. 1991. № 7.

вершенно особые, порой парадоксальные условия развития рынка, резко отличающиеся от путей традиционной рыночной эволюции прошлого. Так, в России начала 90-х годов появилась возможность создания товарных бирж, прежде чем сформировалась система посредничества во всех ее остальных формах. Выступая первоначально фактически в качестве единственного преемника некоторой части планового материально-технического снабжения, российские товарные биржи возникали в огромном количестве, готовые торговать любым товаром. Это были, по существу, некие универсальные оптовые рынки любых открытых для свободной торговли товаров. Потребовалось несколько лет постепенного развития свободной торговли, либерализация цен и законодательного регулирования, чтобы как-то упорядочить эту ситуацию.

Как когда-то, в XVII—XVIII веках, так и в наши дни в переходной экономике новый импульс развитию бирж придадо появление ценных бумаг, обладавших всеми свойствами классического биржевого товара. Первыми на биржевой рынок вышли государственные облигации, т. е. долговые свидетельства государства, затем, с появлением акционерных обществ, — акции. Таким образом — тогда и теперь — появились фондовые биржи. С одной стороны, ценные бумаги являются универсальным биржевым товаром. С другой — фондовые биржи являются естественным, наиболее приемлемым инструментом движения ценных бумаг. Это особенно важно для акционерного дела, принимающего большой размах в ходе приватизации (речь идет здесь об открытых акционерных обществах). Выпуская в обращение, т. е. эмитируя свои акции, вновь образуемые акционерные общества создают первичный рынок ценных бумаг, размещая их среди инвесторов (обычно через торги фонда федерального имущества и его посредников). Но в дальнейшем акции должны начать свою самостоятельную жизнь: стать товаром, который можно купить и продать за определенную цену. Только тогда акции будут представлять капитал для их держателя. Массовый инвестор — население России — будет покупать акции только при условии, что они ликвидны, т. е. при необходимости могут быть превращены в деньги, проданы. Главная функция фондовой биржи как раз и заключается в том, чтобы служить вторичным рынком, т. е. рынком обращения ценных бумаг, благодаря которому они приобретают ликвидность.

§ 2. ПРЕОБРАЗОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

**Необходимость и ход
банковской реформы
в России**

Банковская система и кредитный рынок являются наиболее развитыми сегментами российского рынка. Реформирование этой сферы началось раньше всех остальных, ибо банковская

система плановой экономики не позволяла даже приступить к решению задач перехода к рынку. Она лишь пассивно распределяла кредиты в соответствии с государственным планом экономического развития. В ней не существовало сильного Центрального Банка, который проводил бы денежную политику, независимую от правительственного диктата, устанавливал бы разумные нормы и контролировал бы деятельность других банков. Кроме того, в прошлом лишь один банк мобилизовывал сбережения населения (Сбербанк), по которым выплачивался низкий процент. Существовала, таким образом, государственная монополия на вклады населения. Фактически существовала однобанковская система, в которой Госбанк СССР распределял по плану через свои филиалы финансовые ресурсы. Эта централизованная банковская система отвечала потребностям системы централизованного планирования. Но после того, как предприятиям и кооперативам была предоставлена некоторая независимость, возникла соответствующая потребность в изменении банковской системы.

Перестройка банковской системы началась в 1987 году. Первый ее этап включал создание двухуровневой банковской системы. Госбанк был преобразован в Центральный банк Советского Союза и стал ответственным за проведение денежной политики, обеспечение стабильности валюты, надзор за коммерческими банками и содействие межбанковским расчетам. Все остальные функции были возложены на второй уровень банковской системы, состоящий из пяти специализированных банков: сберегательного банка (Сбербанк), банка для внешней торговли (Внешторгбанк), банка для строительства и промышленности (Промстройбанк), сельскохозяйственного банка (Агропромбанк) и банка для обслуживания социальной сферы и малых предприятий (Жилсоцбанк). Это был первый этап банковской реформы, означавший специализацию различных государственных банковских учреждений по видам деятельности (Центробанк и все остальные), а также по сферам размещения и привлечения кредитных ресурсов (областям обслуживания).

В конце 1988 г. и в 1989 г. прошел второй этап банковской реформы. Он ознаменовался быстрым ростом разветвленной сети отраслевых и региональных коммерческих банков, которые создавались как акционерные компании или кооперативы. Эти банки самостоятельно организовывались кооперативами, общественными организациями, научно-исследовательскими институтами и группами отраслевых государственных предприятий. Это потребовало развития контрольных функций со стороны Центрального банка. Были приняты соответствующие законы о банках.

Появление коммерческих банков означало ослабление мо-

нополизма в банковском деле и развитие конкуренции в этой сфере.

В 1991 году три крупных специализированных банка — Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк — были зарегистрированы как самофинансируемые акционерные банки со своими центральными конторами и региональными отделениями, независимыми от государства. Сбербанк был утвержден в качестве коммерческого, но со специфическими функциями обслуживания вкладов населения.

Позднее, в конце 1991 года, в связи с распадом СССР, Центральный банк Российской Федерации взял на себя все полномочия Госбанка. В январе 1992 г. был упразднен союзный Сбербанк, а его российские отделения преобразованы в Сбербанк России, имеющий 2100 крупных и 41 тыс. мелких отделений. Основной контролирующей владельцем Сбербанка — Центральный банк России, и Сбербанк держит значительное количество вкладов в Центральном банке.

Бывшие специализированные банки стали крупнейшими коммерческими банками России. Промстройбанк — крупнейший универсальный коммерческий банк в действительности представляет собой группу тесно связанных банков, которые специализируются на кредитовании промышленных и строительных предприятий. Он имеет около 40 крупных отделений и много мелких филиалов. Основная часть его операций осуществляется с очень крупными государственными предприятиями; большая часть его капитала и инвестиционного фонда была сформирована государством. Для финансирования своих кредитных операций Промстройбанк использует главным образом займы Центрального банка России, предоставляемые ему под низкий процент. Аналогично действует Россельхозбанк, преобразованный из бывшего Агропромбанка.

Появился ряд совместных банков с участием иностранного капитала (Международный московский банк, Диалог-банк и др.), которые специализируются на международных финансовых операциях и различных видах финансовых услуг.

Кроме того, существует несколько крупных специальных коммерческих банков, которые пытаются функционировать, как универсальные банки в России. Это — Мосбизнесбанк, Менатеп, Токобанк, Инкомбанк и др. Среди новых банков имеется много отделений государственных банков, которые объявили о своей независимости. Ряд новых банков организован группами предприятий, региональными организациями, кооперативами и другими учреждениями.

Такова структура банковской сферы в переходной экономике России. И хотя большинство новых коммерческих банков по своему происхождению не являются частными, а выросли из бывших государственных банковских учреждений, они начинают действовать по законам рынка, приобретая

экономическую и правовую самостоятельность. Так постепенно формируется разветвленная рыночная инфраструктура банковских учреждений.

**Коммерческие банки
и кредитный рынок**

В результате описанной выше банковской реформы в России сложилась уже в 1992 году, т. е. в начале экономической реформы, двухуровневая банковская система, на верхнем уровне которой находится Центральный банк России, а на низшем — множество коммерческих банков. Аналогичные преобразования произошли и в других бывших социалистических странах.

Таким образом, был создан важнейший сегмент финансового рынка — кредитный рынок и его инфраструктура — банковская система. Это имело большое значение для осуществления других преобразований в переходной экономике, т. к. финансовый рынок образует жизненную среду для мобилизации и свободного перелива капиталов, приватизации, концентрации внутренних накоплений для структурной перестройки и развития предпринимательства.

Состоящий во главе банковской системы Центральный банк имеет кассовые расчетные центры на территории страны, которые осуществляют кассовое пополнение государственного бюджета и ведут корреспондентные счета коммерческих банков. Центральный банк контролирует деятельность коммерческих банков через установление обязательной нормы резервов и учетной ставки процента. В остальном коммерческие банки являются самостоятельными рыночными институтами, ведущими операции с различными клиентами и прямые расчеты между собой. Они самостоятельно устанавливают процентные ставки по кредитам и вкладам.

Развитие коммерческих банков в переходной экономике позволяет использовать экономические рычаги, присущие банковской системе, для ускорения перехода к рыночным отношениям. Благодаря появлению коммерческих банков ослабляется монополизм и рождается конкуренция в банковском деле, т. е. реально осуществляется демонаполизация экономики.

Коммерческие банки обеспечивают в рыночной экономике финансовое посредничество и деловые услуги. Финансовое посредничество выражается в мобилизации капиталов через финансовую систему и их инвестирование в эффективный бизнес. Это способствует повышению эффективности производства, а также позволяет снизить степень риска и неопределенности в экономической системе. Деловые услуги заключаются в организации платежей за товары и предоставлении других банковских услуг, поддерживающих сферу обращения. Коммерческие банки (и другие финансовые, посредники, о которых пойдет речь ниже) обеспечивают, кроме того, сниже-

ние риска индивидуальных лиц, имеющих сбережения, путем объединения этих сбережений и использования их для создания крупного диверсифицированного портфеля ценных бумаг.

Названные функции коммерческих банков осуществляются уже в переходной экономике, но еще не в полную меру и нередко — противоречиво. Это обусловлено спецификой условий переходного периода. Простого ослабления государственного контроля еще недостаточно для создания финансовой системы, адекватной требованиям рынка. Коммерческие банки вынуждены предоставлять займы предприятиям, которые в рыночной экономике считались бы неплатежеспособными. Из-за неопределенности экономической ситуации и отсутствия информационного обеспечения банки не всегда могут определить степень реальной платежеспособности предприятия. Нередко на банки оказывается политическое давление, вынуждающее их финансировать заведомо неплатежеспособные предприятия. Более того, часто предприятия сами основывая банки, единственной целью которых является финансирование своих владельцев. Проблема эта стоит очень остро оттого, что убыточных государственных предприятий в переходной экономике очень много. В течение довольно длительного времени неизбежно сосуществование двух типов предприятий — тех, которые действуют на основе рыночных принципов, и тех, которые существуют лишь благодаря переходным условиям и так или иначе финансируются государством. Существуют три основных механизма финансирования убыточных государственных предприятий: прямые бюджетные отчисления, банковский кредит и задолженность в расчетах между предприятиями. Проблема убыточных предприятий актуальна для всех бывших социалистических стран на этапе перехода к рынку. До тех пор, пока не будет решена проблема просроченной задолженности, а банки не будут избавлены от необходимости покрывать их убытки, не может окончательно сформироваться рыночная финансовая система.

Для коммерческих банков в переходной экономике актуально стоят «проблемы портфеля» (структуры активов) и связанные с этим проблемы ликвидности, возникающие вследствие малого объема уставного капитала и отсутствия поступлений. Снижение ликвидности может вести к прекращению деятельности банка. Отсутствие ликвидности означает для банка его неспособность осуществлять платежи: оплачивать чеки, выдавать вклады, выплачивать проценты и зарплату.

Итак, специфические, повышенные кредитные риски коммерческих банков в переходной экономике состоят в том, что:

- банки предоставляют кредиты на нерыночных условиях предприятиям с сомнительной платежеспособностью;
- кредитный портфель банков слабо диверсифицирован,

т. е. имеет высокую степень концентрации по отраслям и предприятиям;

— банки берут займы для вложения их в рискованные предприятия и разрешают им использовать краткосрочные займы для финансирования долгосрочных инвестиций, что снижает вероятность их своевременного погашения;

— многие банки располагают ограниченной депозитной базой, что делает их чрезмерно зависимыми от межбанковского финансирования, которое осуществляется обычно на краткосрочной основе;

— банки не создают резервов на случай возникновения просроченной задолженности.

Названные риски совместно с факторами инфляции и кризисами в производстве вынуждают банки сконцентрировать свою кредитную деятельность исключительно на краткосрочном кредитовании. Осложняет ситуацию и то, что Центробанк стремится в нестабильных условиях переходной экономики ужесточить регламентацию банковской деятельности, часто меняет свои требования к коммерческим банкам. Так, относительно часто изменяются нормы резервов, высоки налоги на банковскую деятельность и отчисления Центральному банку за страхование вкладов. Высокие налоги в сочетании с жесткими резервными требованиями, по которым не начисляются проценты, вынуждают банки устанавливать большой разрыв между процентными ставками, по которым они получают средства и по которым они выдают их заемщикам. Это, конечно, затрудняет доступ предприятий и индивидуальных заемщиков к кредитным ресурсам, что не способствует быстрейшему выходу из кризиса переходной экономики. В то же время не все коммерческие банки соблюдают требования обязательных резервов, норма которых составила, например, в 1993 г. в России от 15 до 20%, в зависимости от срока депозита, и должна размещаться на беспроцентном счете ЦБ. Однако в конце 1993 г. только 11% от суммы рублевых депозитов хранилось в качестве резервных требований (см.: Вопросы экономики. 1994. № 1. С. 17).

Превращение коммерческих банков в полноценные рыночные институты должно идти двояким путем: с одной стороны, совершенствование норм контроля со стороны Центрального банка, с учетом задач переходного периода, и с другой — повышение самостоятельности и развитие конкуренции в деятельности самих коммерческих банков.

§ 3. СТАНОВЛЕНИЕ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР

Формирование различных элементов рыночной инфраструктуры в переходной экономике — это процесс неоднородный и неравномерный, что отражает сложность и противоре-

чивость общей экономической ситуации. Он протекает скачкообразно, вызывая взрывы ажиотажного интереса то к одной, то к другой сферам бизнеса. По этому поводу экономисты-аналитики часто шутят, что каждый очередной этап формирования рынка в России запоминается азартным увлечением каким-либо типом рыночных институтов. «В 1990 году только ленивый не создавал биржи, — и в России их появилось больше, чем во всем остальном мире. Затем все одновременно прониклось сознанием важности банковского дела и банков у нас стало больше, чем в США. В середине 1992 года масса овладела идеей создания инвестиционных компаний, однако начинание было несколько деформировано ваучерной приватизацией: вся энергия ушла на организацию новых в мировой практике институтов — ЧИФов. Теперь же (в 1994 году. — *Авт.*), несомненно, наступил период буйного расцвета высокорисковых инвестиций» (см.: Коммерсант. 1994. № 11. С. 46). О первых двух названных рыночных институтах — биржах и банках — речь уже шла. Что же следует за ними? Это — появление новых, небанковских финансовых структур и соответственно развитие нового сегмента финансового рынка: высокодоходного и рискованного управления чужими деньгами через инвестиционную деятельность.

Процесс инвестиционной деятельности через финансовые инвестиционные организации является естественной формой организации развитого фондового рынка и широко известен в мировой практике. Он осуществляется, прежде всего, через инвестиционные фонды.

Массовое развитие инвестиционных фондов началось с появлением так называемых инвестиционных компаний закрытого типа. В США это произошло перед второй мировой войной, в Западной Европе — по окончании ее. При организации инвестиционных компаний закрытого типа выпускается фиксированное число обыкновенных акций, которые приобретаются вкладчиками и не «погашаются» компанией-эмитентом, в отличие от акций инвестиционных компаний открытого типа, подлежащих выкупу у держателя по первому его требованию. Ликвидность акций инвестиционных компаний закрытого типа обеспечивается возможностью их купли-продажи инвесторами на вторичном фондовом рынке как в биржевом, так и во внебиржевом обороте. Инвестиционные компании открытого типа появились несколько позже, но получили особенно большое развитие. С одной стороны, продажа акций (или паев) этих компаний идет постоянно, через кассы учреждения — эмитента или банка-депозитария (где хранятся ценные бумаги данного фонда), что позволяет пополнять инвестиционные ресурсы. С другой стороны, обязательство погашать акции этих инвестиционных компаний по первому требованию налагает на управляющих фондами серьезную ответ-

ственность, особенно в условиях неблагоприятной конъюнктуры. Управление инвестиционной компанией открытого типа основывается на сочетании купли и продажи ценных бумаг ее портфеля. Одним из условий устойчивости этих фондов является их ориентация на массового мелкого держателя через низкую стоимость акции. Индивидуальные вкладчики составляют больше половины, а в Италии и Испании — даже 90—95% клиентуры. Остальные клиенты фондов — институциональные инвесторы (корпорации, коммерческие банки, пенсионные фонды, колледжи и т. д.). Их привлекает широта инвестиционной деятельности открытых фондов, обеспечивающая им финансовую устойчивость¹.

В мировой практике сложились и разные подходы к регулированию деятельности инвестиционных фондов. Этих подходов два. В США, Великобритании и некоторых других странах деятельность фондов строго регламентирована для защиты интересов акционеров. Законом определяется минимальный размер дивидендов, выплачиваемых акционерам, порядок распоряжения имуществом фонда. Второй подход, принятый в Западной Европе и Японии, предполагает предоставление инвестиционным институтам широкой свободы. Регламентируются лишь формы мобилизации средств, финансовой отчетности перед вкладчиками, процедура открытия и регистрации фондов.

В странах Восточной Европы инвестиционные фонды тоже получили развитие, причем подходы здесь ближе к англо-американской модели. Степень регламентированности работы этих фондов очень высока. От учредителей фондов, как правило, требуется представить в органы государственного надзора план создания инвестиционного фонда, данные о составе руководящего аппарата, о направлении инвестиционной деятельности, оценку уровня будущих дивидендов, способы уменьшения риска для акционеров, порядок использования доходов фонда. Оплата труда руководителей также ограничивается законом (не более 2—3% от номинальной стоимости акций фонда или его имущества).

Но имеется и существенное отличие от англо-американской модели: ведущее место государственных инвестиционных фондов и использование особых финансовых инструментов — инвестиционных чеков (ваучеров, бонов, сертификатов, приватизационных счетов). С юридической и организационной точек зрения в странах Восточной Европы не проводится различий между государственными и частными фондами, однако в некоторых странах (Польша, Румыния) существуют спе-

¹ См.: Фролова Н. Инвестиционные фонды // Экономика и жизнь. 1993. № 11. С. 15.

циальные государственные структуры для первичной аккумуляции инвестиционных чеков¹.

В России идея создания инвестиционных фондов в качестве участников приватизации была впервые сформулирована в 1991 г. в законодательных актах о приватизации. Многочисленные ограничения в деятельности фондов помешали развертыванию их деятельности в качестве инвесторов. Да и экономическая ситуация была такова, что не заинтересовывала в производственных инвестициях. Значительно выгоднее оказались спекуляции с ваучерами, позволявшие платить зарплату сотрудникам и дивиденды акционерам фонда. Так, в 1993 году каждый второй чековый инвестиционный фонд держал в обороте на рынке ваучеров более 50% от общей суммы приватизационных чеков, в то время как в акции приватизированных предприятий было направлено менее 5% от общей суммы привлеченных чеков. Таким образом, инвестиционные фонды фактически были заняты простым перераспределением ваучеров из рук частных лиц в руки конечных инвесторов, прежде всего администраций предприятий и трудовых коллективов².

Предпочитая торговлю инвестициям, многочисленные чековые фонды способствовали ухудшению ситуации на рынке ваучеров, а именно, снижению их цены. Это было связано с выбросом на ваучерный рынок значительных пакетов ваучеров, полученных фондами не за деньги, а в обмен за выпускаемые ими акции. Лишь с конца 1993 г. разворачиваются чековые аукционы, связывая движение чеков с обменом на акции приватизируемых предприятий. Цена ваучера начинает расти.

Названные процессы говорят о несовершенстве чековых инвестиционных фондов как рыночных структур. К тому же сама чековая приватизация — явление временное. Поэтому инвестиционная деятельность в переходной экономике начинает приобретать другие формы.

Уже в 1993 г. в России непрерывно вырастал объем выпуска акций негосударственными эмитентами. Всего для публичного размещения было предложено акций на 3,9 трлн руб. по сравнению с 315 млрд руб. в 1992 г. Большинство эмитентов в качестве целей эмиссии акций заявляли привлечение ресурсов для долгосрочных инвестиций. Основными эмитентами явились частные и приватизируемые предприятия, банки, а также **инвестиционные и финансовые компании**. Ряд компаний осуществлял повторные эмиссии ценных бумаг. Тем самым ценные бумаги превратились в важнейший инстру-

¹ См.: Типы организационных структур инвестиционных фондов // Реформа. 1993. Июнь. С. 10.

² См.: Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 122.

мент аккумуляции денежных средств не только институциональных инвесторов, но и населения.

Одновременно произошли изменения в инфраструктуре фондового рынка, обслуживающего вторичное движение ценных бумаг. Число фондовых бирж сократилось с 98 в 1992 году до 72 к концу 1993 года, что означает концентрацию биржевой торговли ценными бумагами. Одновременно развиваются внебиржевые инвестиционные структуры фондового рынка: брокерские, консультационные фирмы и инвестиционные компании. В то же время в России наблюдается быстрое развитие страховых компаний, в том числе негосударственных. Последние обслуживали в 1993 г. уже около 3/4 всех страховых платежей¹.

Таким образом, в переходной экономике интенсивно формируется рынок капиталов как источника инвестиционных ресурсов. Параллельно государственным развиваются частные компании, вслед за банковскими вырастают небанковские инвестиционные финансовые структуры. Этот процесс означает, с одной стороны, увеличение рисков при увеличении прибыльности финансовых вложений. С другой стороны, увеличивается возможность выбора направлений инвестирования финансовых ресурсов, в том числе средств мелких индивидуальных вкладчиков (населения). Тем самым постепенно формируется инфраструктура рынка во всем многообразии ее институтов.

Контрольные вопросы

1. Что такое рыночная инфраструктура?
2. Какую роль играет свобода торговли при переходе к рынку?
3. Какие новые формы торговли возникают в переходный период?
4. Какова роль государства в развитии рыночной инфраструктуры торговли?
5. Что такое биржи и каковы их особенности в переходной экономике?
6. Почему необходима банковская реформа и в чем состоит ее содержание при переходе к рынку?
7. Каковы функции коммерческих банков?
8. В чем заключаются особенности кредитного рынка в переходной экономике?
9. Что такое небанковские финансовые структуры?

¹ См.: Вопросы экономики. 1994. № 1. С. 59, 82.

10. Какова роль чековых инвестиционных фондов в переходной экономике?

11. Как формируется рынок ценных бумаг в переходной экономике?

12. Назовите основные институты рыночной инфраструктуры в современной переходной экономике России.

МОДЕЛИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

(ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ)

Проведенный выше анализ закономерностей и основных черт переходной экономики с неизбежностью носит эскизный характер. Зачастую авторам приходилось ограничиваться формулировкой гипотез или первичной систематизацией крайне обширного и неустойчивого материала. Судьба переходной экономики такова, что ее законченное теоретическое описание может быть дано лишь тогда, когда сама трансформация будет завершена, ибо вплоть до этой стадии развития переходной экономики она вынужденно будет оставаться предметом, принципиально открытым для исследования. Последнее же в этих условиях неизбежно будет оставаться незавершенным и открытым для критики со стороны как самой жизни, так и коллег-исследователей.

В то же время мы не можем ждать до того момента, когда будет закончен трансформационный процесс: задачи обучения студентов-экономистов, а также потребности экономической политики подталкивают ученых и преподавателей к подготовке и публикации пусть незавершенных, но, мы надеемся, полезных (хотя бы как объект для полемики) работ.

Завершая учебное пособие, мы хотели бы подчеркнуть: любые закономерности эволюции и трансформации производственных отношений, макро- и микроэкономических механизмов в переходном обществе с неизбежностью имеют крайне разнообразные формы в различных странах и в разные периоды времени. В силу этого, на наш взгляд, наиболее удачным заключением к нашей работе является краткий обзор основных **моделей переходной экономики**. Систематизируя их, мы взяли за основу диалектику реального исторического процесса углубления трансформационного процесса в разных странах в соединении с критическим осмыслением теоретических закономерностей все более и более радикальных реформ на пути от командно-плановой экономики к (как мы надеемся) рыночным и пострыночным отношениям нового общества, достойно отвечающего на гуманистический, социальный и экологический вызов третьего тысячелетия.

При таком подходе первой и наименее радикальной оказывается модель **«рыночного социализма»**. Она возникла как исторически первый вариант реформирования «социалистического» строя. Более того, эта модель (в существенно более продвинутом по пути либерализации виде, нежели в Югославии или Венгрии 70-х годов) сейчас является чуть ли не единственным примером успешного с экономической точки зрения реформирования прежней системы (Китай, Вьетнам).

Отличительные черты этой модели достаточно хорошо известны: доминирование инерционности, постепенности изменения над «революционными» методами; в области аллокации ресурсов ведущую роль продолжает играть централизованный бюрократический контроль государства, доминирующий как над рыночным саморегулированием, так и над локальным монополистическим регулированием и контролем; собственность остается преимущественно под государственно-корпоративным контролем при поддержке прежде всего мелкой частной (а не частно-корпоративной) собственности; социальные ориентиры сводятся к умеренному консьюмеризму и патерналистской модели социальной защиты и т. п. В зависимости от социальной ситуации, качества институционально-политической системы и других неэкономических факторов эта модель может обеспечивать быстрый рост (Китай) или стагнацию (СССР конца 80-х годов).

«Государственно-корпоративная» модель буржуазной трансформации характеризуется во многом сходными чертами. При этом, однако, происходит качественно более радикальное перераспределение экономической власти, контроля и собственности от центральных государственных структур к отдельным участвующим корпорациям. Для этой модели характерны абсолютное доминирование локального монополистического контроля и регулирования в области аллокации ресурсов, корпоративно-капиталистической собственности и предельная степень развития корпоративной конкуренции (столкновения кланов, элит и т. п.). При слабости институциональной системы и центральной власти эта модель неизбежно будет двигаться по пути инфляции и стагнации. Социальные цели реализуются в этом случае только как минимальные подачки трудящимся и населению с целью поддержания минимальной стабильности и обеспечения массовой поддержки того или иного из кланов.

Модель «бархатной революции» отличается тем что в странах с доминированием этого сценария качественные и революционные по содержанию изменения осуществлялись и осуществляются путем постепенных трансформационных сдвигов. В сфере аллокации ресурсов происходит более «спокойный» (регулируемый и постепенный) переход от централизованного регулирования к «свободному рынку» при

относительно меньшей (чем в рамках второй модели) роли корпоративно-монополистического и «вегетативного» контроля; отношения собственности также преобразуются не только волюнтаристскими методами и с несколько большей (чем во втором случае) дисперсией прав собственности среди населения (ваучерная приватизация в Чехии, например), хотя доминирование корпоративно-капиталистической собственности является типичным и для этой модели; в области распределения и целевых ориентиров эта модель относительно ближе к стандартам «социального рыночного хозяйства». При относительной стабильности институционально-политической системы эта модель характеризуется неглубокой (по сравнению с Россией, например, но катастрофической по сравнению с «обычными» кризисами в Западной Европе) стагнацией; при неблагоприятных неэкономических факторах она может приводить к такому же обвалу, как и более жесткие модели.

Типичные для переходной экономики закономерности в рамках этой модели господствуют, но как бы приглушены вследствие наличия рыночных традиций (довоенное прошлое и модель «рыночного социализма» 70—80-х годов), близости и влияния западноевропейской модели рыночного хозяйства и других факторов.

Модель «шоковой терапии» — наиболее «жесткий» вариант трансформации. Ее типичными чертами являются: стремление к одномоментному и административному (по методам реализации) разрушению прежней системы бюрократического централизованного планирования и «внедрению» рынка; ускоренная радикальная передача государственной собственности в руки частных лиц, обладающих достаточными капиталами и или административной властью; ориентация на достижение «точки невозврата» (создание буржуазной рыночной модели) как самоцели, за реализацию которой общество неизбежно должно заплатить высокую экономическую и социальную цену.

Именно эта модель (как наиболее радикальная и яркая) была нами принята за отправную точку при анализе закономерностей переходной экономики. Поэтому нет нужды повторять, что в этих условиях рыночная саморегуляция существенно потеснена монополизмом при разрушении государственного регулирования и превращении его в один из видов локального контроля; частная собственность оказывается по своему содержанию корпоративно-номенклатурной; экономика развивается по асоциальному пути, а «финансовая стабилизация», в конечном итоге, становится дорогой в стагнационную ловушку.

В конкретной социально-экономической обстановке осени 1994 года было уже практически невозможно однозначно

свести экономику определенной страны к одной из названных выше моделей трансформации. С некоторой долей приближения мы можем утверждать, что Китай находился на полпути от первой ко второй; Чехия и Венгрия оставались в русле третьей; Россия, Болгария, Украина и большинство других государств — в «колебательном контуре» между второй и четвертой. При этом, в зависимости от крайне значимых для переходных обществ неэкономических факторов, каждая из моделей (или переходных ситуаций) порождала весьма различные результаты: от полного хаоса в Югославии и на Кавказе до «терпимого» кризиса в Белоруссии и подъема в Китае.

Если же размышлять о будущем стран с переходной экономикой, то авторы не могут не отметить, что в действительности наиболее радикальной качественной ломкой прежней системы (экономики «реального социализма») могло бы стать не изменение одной (государственно-бюрократической) формы отчуждения граждан от управления экономическими процессами, а работников — от средств производства на другую (корпоративно-капиталистическую), а революционное (по содержанию, но не обязательно по форме — например, методы «бархатной революции») преодоление этого отчуждения. Последнее сделало бы возможным реализацию **«романтической модели»**, предполагающей максимальное использование в процессе трансформации общецивилизационной тенденции социализации и гуманизации экономической жизни в рамках смешанной экономики с доминированием общественного сектора самоуправляющихся предприятий, социально ограниченным рынком и демократическим программированием и регулированием пропорций, экономической динамики и т. п.

Реализация этой модели (ее описание дано во II-ом разделе книги) сталкивается ныне с серьезными препятствиями. Последние по преимуществу касаются не столько низкого уровня развития производительных сил и других технико-производственных проблем, сколько низкого потенциала ассоциированного социально-экономического творчества и самоорганизации населения стран с переходной экономикой.

Сложность ситуации заключается также в том, что нарастание стагфляции и деорганизации в современных условиях провоцирует все большее стремление пассивного большинства населения к той или другой модели авторитарной социально-политической власти, обеспечивающей (в экономической сфере) стабилизацию и окончательное закрепление власти корпоративного капитала. Путем к этому может стать как дальнейшая эскалация «шоковой терапии» (в этом случае наиболее вероятен «пиночетовский вариант»), так и пе-

реход к авторитарно-патерналистской модели, консервирующей нынешний кризис.

Победа того или иного варианта диктатуры в России (и других странах) окажется, в конечном итоге, не менее трагичной, чем победа фашизма для Германии или Италии 30-х годов.

Альтернатива этому печальному, но весьма вероятному будущему достижима лишь на путях противодействия нарастанию сущностных причин нынешнего кризиса переходной экономики — корпоративно-капиталистической власти и отчуждения трудящихся от собственности, а граждан — от контроля за социально-экономической жизнью страны. Для того чтобы реализовать эту модальность, нужны не только действия, но и знания, прежде всего теоретически обоснованное и практически достоверное представление о закономерностях переходной экономики. Авторы сделали свой шаг по этой дороге, которую, как известно, осилит идущий, и приглашают своих коллег к диалогу.

Так исследуем же...

Учебное издание
ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Зав. редакцией Н. А. Рябикина
Художественный редактор Ю. М. Добрянская
Технический редактор Н. И. Матюшина
Корректор Т. И. Алейникова

ИБ № 8001

ЛР № 040414 от 27.03.92

Сдано в набор 22.09.94

Подписано в печать 17.11.94

Формат 60×90/16 Бумага офс. № 1

Гарнитура литературная Печать высокая

Усл. печ. л. 26,0 Уч.-изд. л. 26,8 Тираж 15 000 экз.

Заказ 3350. Изд. № 5719

Ордена «Знак Почета» издательство Московского университета.
103009, Москва, ул. Герцена, 5/7.

Производственно-издательский комбинат ВИНТИ
140010, г. Люберцы, 10, Октябрьский пр., 403.